



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

**RECONSIDERACIÓN DE LAS TEORÍAS DE LA EMPRESA
A PARTIR DE LA TEORÍA DEL VALOR**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

P R E S E N T A

GUSTAVO VARGAS SÁNCHEZ

ASESOR DE TESIS: DR. ETELBERTO ORTIZ CRUZ

México, D. F.

Mayo de 2005

Dedicatoria

Quiero dedicar y agradecer por su paciencia y solidaridad a:

A mis Padres: *Raúl Vargas*

Guadalupe Sánchez

Mi esposa: *Ma. Cristina Alcántara Guerrero*

Mis hijos: *Itzel Lluvia*

Aline Soledad

Gustavo Sebastian

A mis hermanos y sobrinos.

Agradecimientos:

Pareciera que el trabajo de una tesis es una obra muy personal, y sin duda lo es en términos del esfuerzo de investigación, análisis y síntesis de un proyecto particular, el cual es un proceso que no parece tener fin. Sin embargo, ese esfuerzo puede no haberse coronado sin la paciencia de quien lo escucha como idea o como proyecto en construcción, sin la tolerancia de quien lo lee en sus versiones iniciales, sin las acertadas observaciones, recomendaciones y sugerencias de los especialistas que hacen que tome forma clara y definida. Por tanto quiero externar mi agradecimiento a:

Dr. Etelberto Ortiz

Quien tuvo la paciencia de escuchar mis ideas,
de ver en mi proyecto lo que al inicio yo mismo no
entendía,
por su paciencia, tolerancia, orientación, comentarios y
apoyo.

Dr. J. Castaingts

Quien con la agudeza de su observación me permitió
dar rigor y consistencia a ciertos conceptos teóricos.

Dra. Flor Brown

Por sus preguntas que me permitieron delinear y diferenciar
las características de mi tesis.

Dr. Víctor Soria

Por sus preguntas y sugerencias que me permitieron
rescatar y precisar conceptos básicos de la investigación.

Dr. Isaac Minian

Por haberme ayudando a revalorar la importancia de mi
tesis, en el marco de esta investigación, y de la empresa
transnacional.

A todos muchas gracias por su apoyo.

Índice		
Introducción		
		Pág
Capítulo 1		
El trabajo, el valor y la empresa		14
Capítulo 2		
La teoría neoclásica de la firma		44
Capítulo 3		
La nueva microeconomía poskeynesiana		64
Capítulo 4		
Las escuelas evolucionista y regulacionista		85
Capítulo 5		
El enfoque de la competitividad de la empresa		98
Capítulo 6		
El carácter multidimensional de la firma		122
Capítulo 7		
Medición de la competitividad de la empresa		
Índice de competitividad		134
Capítulo 8		
Una reconsideración a partir del concepto Valor-Trabajo		146
Conclusiones		152
Apéndice 1		
Una nota sobre los enfoques de la empresa transnacional		162
Bibliografía		

Introducción

En la teoría de la empresa hay una pregunta que consideramos es vigente y central en el estudio de la empresa, la cual fue propuesta por E. Penrose hace varios años, la cuestión es: ¿Existe algo inherente a la pura naturaleza de la firma que promueva su crecimiento y necesariamente suponga un límite en su tasa de crecimiento? Nosotros consideramos que sí, por lo que propusimos como hipótesis que el trabajo es la fuente del valor y la dinámica de la empresa.

La pregunta anterior, también se puede expresar de la siguiente forma: ¿es importante el trabajo en la teoría de la empresa? Ahora que terminamos esta investigación, podemos replantear la pregunta en los siguientes términos: ¿es el concepto valor-trabajo relevante para ofrecer una aproximación teórica de la empresa?

Seguramente nadie podría decir que el trabajo no es relevante para explicar no solo la empresa, sino cualquier fenómeno económico, sin embargo, la respuesta no es tan simple. Al analizar la teoría neoclásica de la firma y la teoría poskeynesiana de la empresa, el trabajo es definido como uno de los factores de la producción, y por tanto sí tiene un papel claro en la producción de bienes y servicios, es decir sí es importante. Pero, tampoco ninguna de estas teorías considera que el trabajo sea la fuente principal de la riqueza y del valor.

Por otra parte, la empresa compra tanto trabajo como un conjunto de recursos productivos, los cuales organiza para producir bienes o servicios, por lo que parece natural aceptar que en ambos factores puede estar la fuente de la producción y de la riqueza. Pero una respuesta en este sentido no parece tan clara si nos preguntamos, ¿cuál es la fuente del capital físico, materias primas y capital financiero utilizado en la producción de riqueza?

En esta tesis afirmamos que la fuente de la riqueza esta en el trabajo, más aún la única fuente de la riqueza está en el trabajo, aún cuando este aparece confundido en la producción funcionando como uno más de los factores de la producción. Si bien el trabajo ha existido desde la aparición del mismo hombre, entonces ¿qué es lo que distingue al trabajo que produce mercancías al interior de la empresa? La respuesta, la hemos encontrado en el concepto de valor. El cual involucra un conjunto de procesos económicos, sociales, políticos e institucionales, y de mercado, que explican y determinan como el trabajo que tiene lugar en el espacio de la empresa regresa a la misma en forma de beneficios. Por lo cual proponemos que: el concepto valor-trabajo es central en la construcción y explicación de la teoría de la empresa.

El concepto valor-trabajo nos conduce a dos niveles de análisis de la empresa relacionados de una forma compleja: uno se desarrolla en el marco interno de las empresas en sus procesos laborales, el otro, externo a ella, en el conjunto de relaciones con su ambiente económico, el mercado, la industria y la economía en su conjunto. El estudio de los procesos económicos que tienen lugar en esos espacios y su relación nos posibilita una aproximación a la dinámica de crecimiento de la misma empresa. En este marco de relaciones, al interior de la empresa se crean y ejecutan planes y estrategias competitivas orientadas a esos espacios, con lo cual modifica y se modela a ella misma y al mercado, dando lugar a un proceso continuo de crecimiento y competencia, de concentración y acumulación. ¿Cuál es el origen de todo este proceso? Nuestra respuesta está en el trabajo y más estrictamente en la relación de los conceptos valor y trabajo. Esto

se explica finalmente porque el trabajo posee la cualidad de producir más valor del que requiere para su propia reproducción.

Las diferentes aproximaciones a la teoría de la empresa (Neoclásica y Poskeynesiana), se han construido sin poner en el centro de su elaboración ni al trabajo ni al valor. Por lo que aquí ofrecemos una reconsideración de las misma a partir de los conceptos valor y trabajo.

La idea central de nuestra reflexión es afirmar que la actividad creativa y cognoscitiva del hombre que toma forma en su trabajo, es la sustancia activa del proceso económico de generación de riqueza y de valor de la economía. En particular, es el trabajo en la forma de diferentes actividades y procesos laborales en donde está la fuente del valor que se crea en la empresa. Éste, el concepto de valor tiene un significado social que explica la dinámica de la empresa.

Encontramos que se está desarrollando un nuevo conjunto de aproximaciones a la teoría de la empresa, que podemos agrupar en lo que se ha llamado la Nueva Microeconomía poskeynesiana. Esta se ha formado con las aportaciones de las ideas de los economistas clásicos, postkeynesianos, heterodoxo, regulacionistas, sraffianos entre otros. Si bien es cierto que esta visión está en construcción y su articulación no está terminada, ofrece una explicación general coherente y alternativa a la teoría neoclásica de la empresa.

En este contexto de construcción de la Nueva Microeconomía de la empresa es que consideramos que es importante tomar en cuenta las aportaciones del concepto clásico de valor-trabajo para la elaboración de una teoría de la empresa no ortodoxa.

La importancia del concepto valor-trabajo, no solo es meramente teórico también es de orden empírico, pues a partir de él se pueden construir un conjunto de estrategias de generación de valor de utilidad para la misma empresa, o bien dar lugar a la creación estrategias por parte del Estado orientadas a nivel microeconómico para elevar la competitividad de la empresa mexicana.

A nivel micro, es decir al considerar a la empresa también se pueden usar los conceptos de trabajo y valor, por lo que construimos un índice de competitividad para evaluar su desempeño.

En el marco del debate de la teoría económica, la presente investigación presenta dos herejías:¹ la primera en relación a los principios fundamentales del enfoque ortodoxo neoclásico de la firma que postula la existencia de un equilibrio óptimo, único y estable. La segunda, con relación a la visión ortodoxa marxista que toma el concepto valor-trabajo como un argumento para postular la transformación social revolucionaria del sistema.

El trabajo se divide en ocho capítulos: en el primero analizamos la teoría del valor-trabajo; en el segundo la teoría neoclásica de la empresa, en el tercero analizamos la nueva microeconomía poskeynesiana; en el cuarto estudiamos dos escuelas alternativas la evolucionista y la regulacionista, en el quinto abordamos el enfoque de la teoría de la competitividad; en el sexto proponemos un enfoque multidimensional de la empresa; y en el séptimo presentamos una metodología para evaluar la competitividad de la empresa, a través de lo que llamamos un índice de competitividad. En el octavo ofrecemos una reconsideración de la teoría de la empresa a partir del concepto valor-trabajo. Así llegamos a nuestras conclusiones. Finalmente, en el apéndice, a partir de la reconsideración de la teoría de la empresa que realizamos en los capítulos anteriores analizamos los enfoque más relevantes para el análisis de la empresa transnacional.

¹ Este concepto, nos ha sido sugerido de la lectura del libro de Joan Robinson “*Herejías Económicas*”, 1976, Colección Demos Editorial Ariel, Biblioteca de la Ciencia Económica.

* * *

Deseo dejar patente, mi reconocimiento y gratitud al Programa de Doctorado en Ciencias Económicas y a la UAM por ser un espacio de investigación y análisis que me recibió en esta etapa de mi formación académica.

Quiero dejar patente mi agradecimiento a la Facultad de Economía de la UNAM, institución en la cual presto mis servicios por ser también un espacio de investigación, y reflexión que me ha permitido llevar a buen fin este proyecto de investigación.

Mi reconocimiento y gratitud al Dr. Frederic Lee y a la UMKC, USA por haberme permitido desarrollar mi conocimiento sobre la escuela de pensamiento poskeynesiano. Y al Dr. Carlo Benetti quien me recibió en la Université Paris X Nanterre, donde nacieron y fueron tomando forma las primeras ideas de esta investigación.

Mi gratitud al grupo de maestros del seminario de microeconomía heterodoxa en la FE de la UNAM, Eloisa Andjel, Irma Escárcega, Rogelio Huerta, Mauro Rodríguez, Jorge Ibarra, y Alfonso Anaya, con los cuales me he ido formando en el pensamiento poskeynesiano y cuyas discusiones me han permitido madurar mis ideas sobre el tema de esta investigación.

Mi gratitud a la Lic. Ma. Cristina Alcántara por su paciencia en la revisión de los múltiples borradores de este trabajo, y a Nancy Martínez y Griselda Martínez por la formación y corrección respectiva de la versión final.

Finalmente, como debe ser, soy el responsable de los errores y deficiencias de esta obra.

Abril de 2005

Capítulo 1

EL TRABAJO, EL VALOR Y LA EMPRESA

El objetivo de este capítulo es mostrar la importancia de los conceptos *valor* y *trabajo* para el análisis de la empresa. Consideramos que esos conceptos contribuyen a la construcción de una aproximación teórica de la empresa en una perspectiva heterodoxa. La idea central consiste en mostrar la importancia de la relación teórica que existe entre el conjunto de actividades laborales (trabajo) que tienen lugar al interior de la empresa, el valor y el beneficio. La relación entre estos tres conceptos (trabajo, valor, beneficio) explican la dinámica de nuestro objeto de estudio: la empresa.

Iniciamos definiendo nuestra perspectiva analítica a través del concepto de socialidad; posteriormente presentamos la discusión de la teoría del valor trabajo en los clásicos; luego analizamos los conceptos de esta teoría que consideramos fundamentales para el análisis de la empresa a nivel microeconómico, por último, desarrollamos una aproximación de las características generales de la teoría de la empresa a partir de dichos conceptos. Terminamos con algunas conclusiones.

1. Definición de la Socialidad

El análisis de la empresa se puede realizar desde al menos tres vertientes analíticas que les podemos llamar socialidad o formas de racionalizar la cohesión de los procesos económicos:² la del trabajo, la del dinero y la antropológica (cultura, mitos, economía, etc). La socialidad por el dinero ha sido desarrollada por C. Benetti y J. Cartelier.³ Una explicación antropológica se puede encontrar en J. Castaingts⁴ (1984). Y la explicación de la empresa desde la socialidad del concepto valor-trabajo no se ha realizado. Si bien nuestra investigación no niega, ni desprecia la relevancia de la socialidad por el dinero y la antropológica, destaca la importancia central que para analizar a la empresa pueden tener los conceptos de trabajo y valor. Es en esa visión⁵ en la que se acota nuestra investigación.⁶

2. La teoría *valor-trabajo* en los economistas clásicos

En los economistas clásicos podemos encontrar tres teorías⁷ del *valor-trabajo*, una de

² El concepto de socialidad se refiere a “la estructura básica de un proceso social que hace posible la cohesión y la reproducción social” véase: Castaingts, J., *Dinero, Valor y Precios*, UAM-X, México, 1984.

³ Benetti, C. y Cartelier, J., cita bibliográfica.

⁴ Castaingts, J., *Los sistemas comerciales y monetarios en la tríada excluyente. Un punto de vista latinoamericano*, Ed., UAM-I y Plaza y Valdés, S. A. de C. V., Primera reimposición, México, 2004.

⁵ Definimos como “visión” al acto cognoscitivo preanalítico previo a la elaboración científica. Joseph, A., Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, Nueva York, 1954, p. 41. Citado por: Sunkel, O. y Paz, P., *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Ed., Siglo XXI, sexta edición, México, 1973.

⁶ Por ejemplo, Castaingts J., enfrenta el problema de la incompatibilidad de la socialidad del dinero y el trabajo con su “hipótesis de doble socialidad” p. 14, y posteriormente al considerar al Estado usa el principio de la “triple socialidad”, 1984. p. 22. Hemos encontrado que el análisis de la empresa es multidimensional, pero proponemos que el concepto esencial que le puede dar cohesión a esa totalidad histórica llamada empresa, es el concepto de valor-trabajo.

⁷ En esta explicación seguimos a Benetti, C., en su trabajo *Valor y distribución*, Eds., Saltes, Madrid, España, 1978. p. 39.

Adam Smith⁸ otra de David Ricardo, y una más de Carlos Marx, el primer autor desarrolló la *Teoría del valor-trabajo ordenado* que afirma que el valor de las mercancías lo determina la cantidad de trabajo que dichas mercancías pueden comprar u “ordenar” (Libro 1, Cáp. 5). D. Ricardo, desarrolló la *teoría del valor-trabajo incorporado* que afirma que el valor de cambio de las mercancías lo determina sobre todo la cantidad de trabajo necesario para su producción.⁹ Y C. Marx por su parte desarrolló la *teoría del valor-trabajo definido como el tiempo de trabajo socialmente necesario*.

El análisis que desarrollaron A. Smith y D. Ricardo se orientó a la relación entre el trabajo y el intercambio en el mercado, por lo que el significado del valor quedó acotado como valor de cambio, donde la socialidad descansó en el concepto trabajo. Por ejemplo, A. Smith, consideraba al valor como una *relación de cambio*, de las mercancías que proviene de que se intercambian mercancías-trabajo. En particular, el valor de las mercancías no depende de la cantidad de trabajo que poseen, sino de la cantidad de trabajo que permiten comprar u ordenar. La condición de existencia de un *beneficio* positivo implica que la cantidad de trabajo ordenado por las mercancías fuera mayor a la cantidad de trabajo necesario para su producción.

En cambio para D. Ricardo el principio del valor de cambio entre las mercancías se determina según las cantidades de trabajo, directa o indirectamente necesarias para su producción.¹⁰ También colocó en el centro de su análisis la esfera de la producción por eso: “El valor de cambio lo determinan enteramente en este caso las condiciones de producción expresadas en términos de cantidades de trabajo”, requeridas para la producción. La implicación de esta idea significa de acuerdo con Marx que: “Ricardo considera la existencia del beneficio como algo puramente dado”.¹¹

La contribución de Marx a esta discusión fue la de mostrar que el valor de las mercancías y la determinación del beneficio no es un asunto de agregación, sino un proceso social, que involucra simultáneamente tanto a la producción como a la circulación. Nos encontramos ante un proceso complejo de relaciones, donde por un lado se considera el trabajo que se incorpora a las mercancías, y por otro, el proceso social que lo transforma en un valor social en forma monetaria, ésta aprobación social tiene lugar en el intercambio, en el mercado, y supone el conjunto de relaciones del sistema capitalista.

3. Conceptos y relaciones de la teoría valor-trabajo para el análisis de la empresa

Debemos iniciar mencionando que no existe una sola interpretación de la teoría del valor, en realidad

⁸ Schumpeter, J., considera que en Smith existen tres teorías: la teoría valor trabajo, una teoría de la escasez, y una teoría de costos. Véase Schumpeter, J., *Historia del análisis económico I*, FCE, 1ra. Edición, México, 1971. También: Schumpeter, J., *Diez grandes economistas de Marx a Keynes*, Ed., Alianza, 5ta. Edición, Madrid, España, en el libro de bolsillo..., 1983. En la obra de Smith, A., *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, se puede encontrar un trabajo sin duda de un gran valor intelectual para todos los economistas, destaca en particular que para él la economía se caracteriza por su dinámica y complejidad.

⁹ El análisis del valor y en particular del valor de cambio es uno de los temas de gran importancia en el análisis económico, por ejemplo, para Benetti, C., al referirse a la economía clásica nos dice que el “problema económico” del capitalismo es “cómo se determina el valor de cambio de los productos del trabajo... —y agrega mas adelante— la cuestión teórica fundamental es la articulación entre la formación del valor de cambio y la formación de los diversos tipos de ingresos que componen el producto excedente. Estos ingresos son el beneficio, la renta y el interés” Benetti, Carlo, *Valor y Distribución*, Ed., Saltes, Madrid, España, 1978. p. 36.

¹⁰ Benetti, Carlo, *Valor y Distribución*, Ed., Saltes, Madrid, España, 1978. p. 28.

¹¹ Citado por Benetti, Carlo, *Valor y Distribución*, Ed., Saltés, Madrid, España, 1978. p. 45.

podemos encontrar varias interpretaciones y una amplia polémica sobre la teoría marxista del valor.^{12, 13} Sin embargo, después de hacer nuestro estudio sobre las diferentes teorías de la empresa, consideramos que existen un conjunto de conceptos básicos de la teoría del valor sobre los cuales se puede construir una explicación de la empresa.¹⁴

3.1 Fuerza de trabajo y trabajo¹⁵

Marx fue el primer economista que distinguió entre fuerza de trabajo y trabajo, y en esta diferenciación reside la base sobre la que se construye su aportación al pensamiento económico. El *trabajo* es la capacidad que tiene el hombre para transformar la naturaleza¹⁶ con objeto de satisfacer sus necesidades y crear más bienes o productos de los que requiere para satisfacer sus propias necesidades (y de su familia), esta capacidad propia del hombre es la que explica el origen de excedente. Sin embargo, la comprensión del concepto fuerza de trabajo requiere considerar que las formas en que se organizan los hombres para producir tienen un contexto histórico muy específico y solo en el capitalismo es donde esa cualidad del hombre se transforma en fuerza de trabajo debido a que se convierte en una mercancía. Sólo cuando el hombre es

¹² Castaingts, J., encuentra que existen tres interpretaciones de la teoría marxista del valor: a) Las teorías que se basan en la teoría de la producción, b) El valor como relación social. En esta interpretación encuentra tres grupos: 1. Los que acentúan el fetichismo de la mercancía, 2. Los que privilegian la oposición capital en general, capital numeroso; y 3. La interpretación de valor a través de la relación de equivalencia; y c) Los que excluyen la teoría del valor-trabajo, aquí se identifican dos grupos: 1. A partir de la teoría de la producción; y 2. La exclusión del valor a partir de la teoría del dinero. En el terreno de concepto del valor, la hipótesis que se adopte con respecto a “¿qué es lo que contiene?, ¿cómo se determina? ... va a determinar el enfoque con el que se aborde el problema de la transformación del valor en precios de producción”, 1984, p. 13 y 14.

¹³ Por ejemplo, desde el punto de vista de Benetti, C. y Cartelier, J., la teoría de la forma valor de Marx “no es consistente para conciliar la forma equivalencial con la teoría del valor trabajo” pero por otra parte, sin embargo, Castaingts, J., encuentra que los dos principios, el del trabajo y el del dinero “...ayudan a comprender mejor los procesos reales...”, 1984, p. 21.

¹⁴ Antes de abordar lo que consideramos la visión de Marx, C. y Smith, A., sobre la empresa es necesario hacer una advertencia o aclaración: Tanto Marx, C., como Smith, A., abordaron su análisis desde una perspectiva del sistema como un todo, no realizaron su investigación en términos de la teoría de la firma o de la empresa. De hecho este no era un tema de análisis en el momento en que realizaron su investigación, el tema de la firma, como hoy lo conocemos en términos de una teoría de costos, de precios, etcétera., fue iniciada por Marshall. Los clásicos estaban interesados en los procesos de creación de riqueza y de acumulación de capital en el marco del sistema capitalista en su conjunto, por lo que las referencias que hicieron con relación a la empresa fueron pensando en la dinámica general. Y así es como nosotros lo entendemos, sin embargo, queremos ir más allá, deduciendo y haciendo explícita la visión de la empresa que está en estos economistas. Nuestro objetivo es obtener una aproximación comparable con el sistema estándar de la teoría de la empresa.

El análisis que a continuación se presenta es una interpretación liberal a partir de la obra de los clásicos sobre lo que consideramos es su visión de la empresa. Seguramente, muchos economistas, en particular los marxistas ortodoxos rechacen la idea de pensar al sistema de Marx en términos de la empresa, pero para el objeto de nuestro análisis es importante aproximarnos a cuál era la visión de los clásicos acerca de la dinámica de la empresa. El resultado de nuestra investigación puede ser muy interesante para los mismos marxistas. Algo semejante se tiene que decir sobre el concepto de valor, el cual, en el marco del marxismo ortodoxo se considera como una relación social abstracta, y que nosotros tratamos en el marco de la misma empresa.

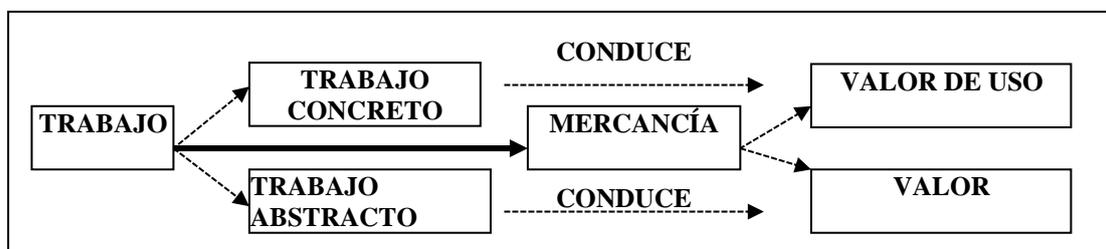
¹⁵ El concepto trabajo tiene como punto de partida para el análisis la “socialidad por el trabajo” el cual es alternativo a la “socialidad por el dinero”, un papel central en el debate entre las teorías marxistas del valor y las que no lo son. Cuando se analiza la economía a partir de la “socialidad del trabajo” se pone en que la explicación del intercambio proviene de que las mercancías son producto del trabajo del hombre, se pone en el centro el principio de que es la actividad transformadora del hombre hacia la naturaleza y el mismo hombre, la base del proceso social. “El trabajo es social, o no es”... “se supone una socialidad por el trabajo en la que el sujeto que lo realiza se indiferencia socialmente; al hacerlo, también se someten al proceso de indiferenciación social el objeto y el medio de trabajo, el sujeto está enajenado, en el sentido de que la validación social de su trabajo le es ajena, por determinarse en el mercado”, Castaingts, J., 1984. p. 22.

¹⁶ “El trabajo es, en primer lugar, un proceso entre el hombre y la naturaleza, un proceso en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza”, citada por Valle, A., *Valor y Precio: una forma de regulación del trabajo social*, Eds., FE, UNAM, México, 1991. p. 9.

reconocido y se reconoce así mismo como propietario de dicha capacidad, es que puede vender en el mercado su fuerza de trabajo como una mercancía. Podemos definir a la *fuerza de trabajo* como “el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole”.¹⁷

El trabajo posee un carácter dual: trabajo concreto y trabajo abstracto. *El trabajo concreto* es un tipo de trabajo particular asociado a un conjunto de características de conocimiento y de las habilidades de ciertos hombres que a través de sus actividades específicas dan lugar a la producción de mercancías con cualidades concretas para satisfacer alguna necesidad particular. Se refiere a esas cualidades que diferencian unos oficios y profesiones de otros. El trabajo concreto conduce o da lugar al valor de uso de una mercancía. *El trabajo abstracto*, es la ‘esencia’ de los bienes, es el carácter general del trabajo, que se descubre cuando se hace abstracción del trabajo concreto, con lo que queda el trabajo puro o general, al cual se le llama *trabajo abstracto*. La importancia de este concepto es fundamental, pues “constituye el valor de la mercancía” p. 57. En resumen, el trabajo abstracto es el valor, y el valor de las mercancías representa el trabajo humano en general (véase figura 1).

Figura 1
El doble carácter del trabajo y de las mercancías



3.2 Formas del valor

Podemos encontrar cuatro formas del valor: 1. La forma simple, 2. La forma total o desplegada de valor, 3. La forma general del valor, y 4. La forma dinero o la forma precio del valor. Hay tres características de las formas del valor que consideramos importante destacar: a) el intercambio solo es posible porque las mercancías poseen una sustancia común, que consiste en el trabajo general.¹⁸ b) la circulación o intercambio transforma el valor en algo social, esto en un *valor social* el trabajo abstracto incorporado TAI, toma la forma de trabajo abstracto socialmente aceptado TASA,¹⁹ y c) el dinero cumple la *función social de equivalente general del valor*.

3.3 El Carácter Social del Valor

Hay dos momentos y dimensiones del valor que debemos distinguir: el TAI es el valor que sale de la producción en la forma de mercancías. Y el *valor en su dimensión social*

¹⁷ Marx, Karl, El Capital, Tomo 1/ Vol.1. Pág. 203 Ed., Siglo XXI. Vigésimo primera edición, México, 2001. Para Marx son dos magnitudes distintas, el valor que puede crear la fuerza de trabajo, y el valor que cuesta la fuerza de trabajo. El primero es la magnitud que es creada por la fuerza de trabajo, y la segunda es el valor socialmente necesario para conservar y reproducir a los trabajadores. En sus palabras: “El *valor de la fuerza de trabajo* se resuelve en el *valor de determinada suma de medios de subsistencia*”. En esta investigación estamos interesados en la primera característica del trabajo como creador de valor, aunque la segunda es considerada como un costo monetario de la empresa.

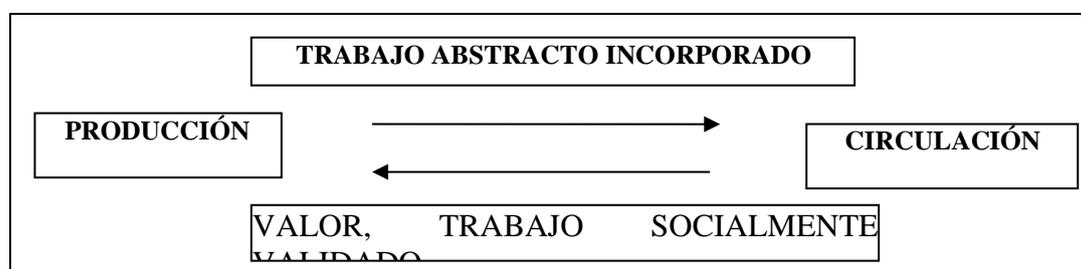
¹⁸ Marx, C., El Capital, TI, Vol. 1. p. 62.

¹⁹ *Idem.*, p. 71.

como, trabajo abstracto social o *trabajo abstracto socialmente validado* TASV es el valor que sale de la circulación y regresa a la empresa privada en forma de dinero. Esta transformación del valor la presentamos en la figura 2.

Figura 2

Transformación de TAI en valor o trabajo socialmente validado



Lo que destaca en esta transformación de la forma del valor, es que el intercambio, es un proceso de transformación social del trabajo. El valor como TAI incorporado en una mercancía particular se transforma en TASV cuya forma desarrollada está expresada en el precio de las mercancías, en dinero. Por lo que se afirma que el precio es la forma *monetaria* del valor, y tiene un claro carácter social. El dinero como equivalente general ha sido aceptado socialmente para representar y cuantificar el valor social.

En el estudio del proceso de transformación es importante la distinción²⁰ entre valor de cambio y valor de mercado. El *valor de cambio* se refiere a una mercancía ‘i’ producida por la empresa ‘j’, en tanto, el *valor de mercado* se refiere a la misma mercancía ‘i’, pero producida con diferentes niveles de eficiencia según el número de empresas (*a, b, c, ...j*) que existan en esa rama produciendo la misma mercancía ‘i’.

El valor de mercado, como la media de valor de ciertas mercancías “corresponde a una *sanción* del lado de la producción. Más preciso, solo traduce la idea según la cual la magnitud de valor corresponde a la cantidad de trabajo *socialmente necesario*”.²¹ Una mercancía producida con una tecnología menos eficiente a la media portará un TAI superior al valor de mercado TASV de la misma mercancía. En tanto, las mercancías producidas en las empresas con tecnologías superiores portarán un TAI inferior a la media. Por tanto, esta diferencia entre el TAI y el TASV se refleja en la plusvalía que recibe cada empresa de cada rama. Así se puede explicar la “transferencia de plusvalía entre empresas, *transferencia que sancionan las condiciones sociales de producción*”.²²

3.4 Precio de Mercado

Otro concepto clave para nuestra explicación es: el *precio de mercado* que hemos definido como la forma dineraria del valor. Este no es igual al valor, es su expresión monetaria. Esta expresión, en forma de precio manifiesta *una sanción social al nivel de circulación de las mercancías*.

Podemos hablar de dos momentos importantes de la transformación del valor: La primera consiste en la transformación del trabajo abstracto incorporado en el proceso de producción de una empresa ‘i’ a trabajo abstracto socialmente reconocido en su forma

²⁰ En esta explicación hemos encontrado muchas coincidencias con la interpretación de P. Salama que aunque su objetivo no es el análisis de la teoría de la empresa, su explicación es de mucha utilidad, por lo que lo citamos en diversas ocasiones, 1978.

²¹ Salama, P., *op. cit.*, pp. 220 y 221.

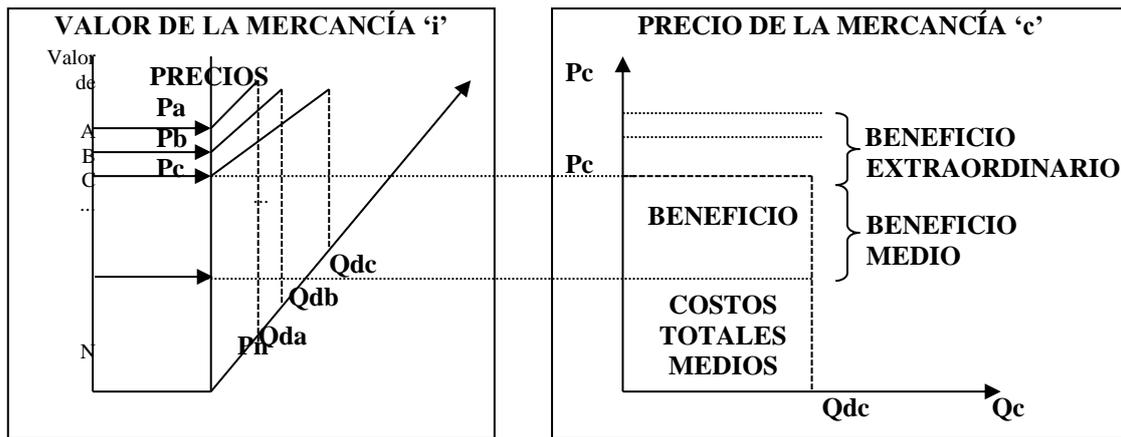
²² Salama, P., *op. cit.*, p. 221.

precios, y cuya relación no es de igualdad sino de equivalencia. Y en segundo lugar, la decisión de continuar o no el proceso de producción que abre dos opciones: *a)* su utilización para continuar o ampliar el proceso de la producción si se canaliza a la compra de los recursos productivos (D-M); y *b)* es posible que parte o todo el capital pueda ser retirado del ciclo y entre al mercado financiero donde se puede observar un conjunto de transacciones de tipo puramente monetario (D-D).

En la determinación del beneficio que supone el precio de una mercancía, por tanto hemos considerado en primer lugar que la empresa compra fuerza de trabajo y medios de producción para producir mercancías, las cuales son portadoras de un valor individual (TAI). En el mercado éste se transforma en valor social y posteriormente se expresa como un valor monetario o precio. Por ejemplo, la mercancía 'c' producida por 'j' empresas expresa su valor social TASV en el precio 'c' (véase gráfica 1). Hasta aquí la aprobación social del lado de la producción. La aprobación del lado del mercado corresponde a la determinación de la cantidad vendida. (Q_{dc})

Con esta información, se puede representar (gráfica 2) las magnitudes monetarias promedio (precio, beneficios, costos) asociadas a la producción de la mercancía 'c'. A partir de esta representación de la mercancía se pueden clasificar las empresas que compiten en esa rama y en ese mercado.

Representación gráfica de los beneficios promedio para la mercancía 'i'



En la gráfica 1 mostramos como el valor de las mercancías (a, b, \dots, n) se expresan en sus correspondientes precios los cuales están asociados con su estructura de costos y el beneficio correspondiente. Tomamos a la mercancía 'c' como la representante de las condiciones medias, y suponemos que su precio es el precio de mercado por lo que a ese precio, y dados los costos totales medios, el beneficio medio es el área señalada en la gráfica 2. Las empresas que tengan precio de mercado superior obtienen beneficios extraordinarios por unidad vendida, en tanto las que estén por abajo tienen un beneficio unitario menor.

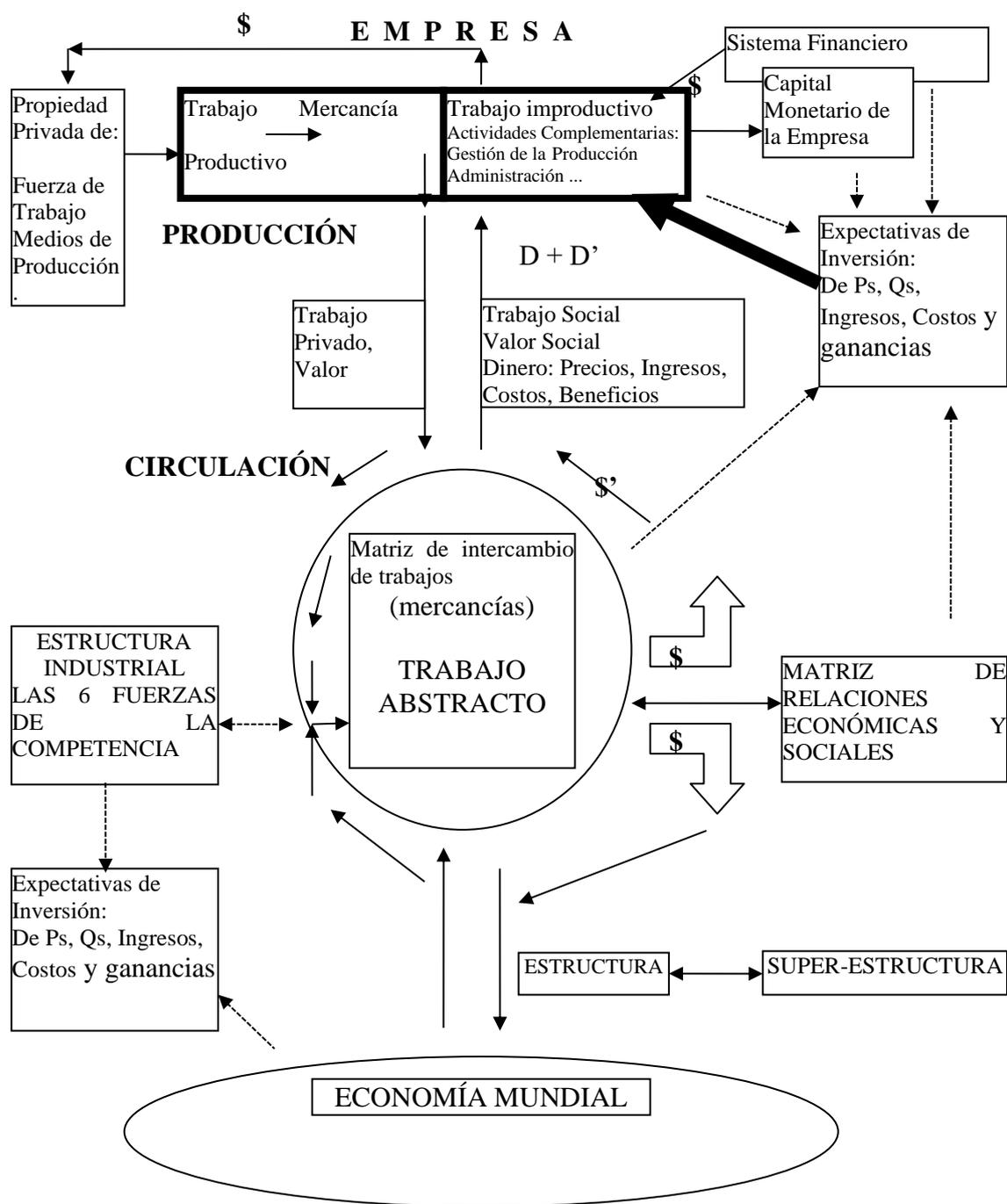
En la gráfica 1, recuperamos la relación entre precios (como expresión monetaria del valor social) y el valor de mercado de las mercancías. La cantidad realizada²³ (en la gráfica se escribe como: Q_{dc} , pues lo que cuenta no es la cantidad ofrecida sino la realmente vendida o realizada) en la circulación de cada una de las mercancías, lo cual presentamos en el eje Q.

3.5 El valor como proceso social

La determinación del benéfico y de los precios de una empresa son parte de un proceso social del valor. Este proceso involucra un conjunto de factores y fuerzas que actúan directa e indirectamente sobre la determinación de los beneficios de las empresas en particular, y de la tasa de beneficios en general y debemos considerar el análisis del valor como una relación social. En la figura 3 presentamos una aproximación del proceso de determinación social del valor:

²³ La sanción social sobre el valor de las mercancías se efectúa en relación a la cantidad realizada o vendida de las mercancías, y no sobre la cantidad total de producción de la empresa, por eso Marx dice: “cuando la mercancía concreta de que se trata se produce una cantidad que rebasa el límite de las necesidades sociales, se derrocha una parte del tiempo de trabajo social y la masa de mercancías representa, en estos casos, una cantidad mucho menor de trabajo social que la que realmente encierra” Marx, C., *El Capital*, t. III. pp. 190-191, citado por Salama, P., 1978, Ediciones Era, S. A., México, D. F. pp. 222.

Figura 3
Proceso de formación y reproducción del valor



La figura 3 muestra el movimiento del valor como un proceso cíclico del capital que vuelve a repetirse en forma acumulativa, pues la naturaleza del valor requiere que este se valorice de forma constante. La empresa como un agente económico de ese proceso se convierte en objeto y sujeto de esa dinámica.

Es importante resaltar que no debe interpretarse como un sistema de equilibrio general pues en cada una de sus fases existen tensiones y contradicciones. Entre otras podemos señalar:

1. La naturaleza misma del trabajo como creador de un valor excedente implica un proceso no estático.
2. La transformación del TAI en TASV y en precios, supone un juego de fuerzas y

tensiones entre las empresas productoras que hemos representado como las ‘6 fuerzas de la competencia’ en las cuales agrupamos a las fuerzas que provienen de: los compradores, competidores actuales, potenciales, proveedores, productores de sustitutos, y complementarios.

3. La forma dinero del valor, implica la posibilidad de una interrupción del ciclo del valor. El dinero puede o no volver a la producción, regresar en la misma magnitud, reducida o incrementada, lo cual puede dar lugar a la acumulación, auge o crisis del sistema. A nivel de la empresa, además, el dinero como reserva del valor implica la posibilidad de la acumulación y concentración de capital en esa misma empresa o cualquier otra empresa de la economía que prometa ser rentable.
4. La matriz de relaciones económicas y sociales que envuelve este proceso también crea una serie de fuerzas que detienen o aceleran y modelan el proceso de formación del valor. Podemos destacar al menos: *a)* La estructura económica, tanto interna como la inserción a la economía mundial. *b)* El estado de la ciencia y la tecnología, *c)* Las instituciones y condiciones políticas y legales; y *d)* La estructura social y cultural.

La influencia y solución de las tensiones señaladas configuran las características estructurales del modelo general de formación de valor y de acumulación, así como su magnitud y tasa de crecimiento. Este es el marco general en que la empresa se desarrolla y el cual modela con su dinámica.

Por tanto, la dinámica de la empresa proviene de los cambios en los procesos y condiciones de producción que ocurren al interior de ella misma, y de su relación con los cambios en la naturaleza misma de la reproducción del valor social, que involucra el proceso social de producción y circulación.

En la figura 3, referente al proceso de formación de valor se destaca en la matriz de intercambios de trabajo que la aceptación social del precio para una mercancía supone el conjunto de transacciones posibles de una mercancía por el resto de las mercancías.

La estructura económica y social (ubicado a la derecha de la matriz de intercambios en la figura 3) es el ambiente nacional en el que se desenvuelven todas las empresas y las diferentes industrias. Esta estructura influye de forma general en la transformación de valores en precios y con ello afecta los beneficios de las empresas. Esta estructura está formada por: las fuerzas sociales y culturales, las fuerzas económicas, las fuerzas políticas, legales e institucionales y las fuerzas con capacidades tecnológicas.

El sistema financiero y sus relaciones con la empresa es una parte importante en el ciclo del capital (figura 3) pues no solo garantiza los flujos monetarios requeridos por la empresa sino los costos financieros de operación de la misma. Finalmente en la actualidad es cada vez más importante, la inserción de la economía en el ámbito mundial que puede aproximarse por el modelo de la tríada de la estructura económica mundial.²⁴

El proceso global de formación y reproducción del valor de una economía son los procesos complejos que determinan por una parte la formación y crecimiento del valor, y por otra la formación de expectativas para la inversión y la dinámica de crecimiento de una economía. *La empresa privada aparece en este contexto como un agente económico que gestiona la creación de beneficios privados actuales y probables en el proceso general de formación de valor social.*

La importancia del concepto de valor para el análisis de la teoría de la empresa consiste en que la empresa es un espacio o entidad económica la cual compra los factores de la producción, los organiza en procesos de trabajo para la producción de mercancías,

²⁴ Castaingts, J., *Los sistemas comerciales y monetarios de la tríada excluyente, un punto de vista latinoamericano*, Ed., UAM y Plaza y Valdés, primera reimpresión, 2004.

administra su venta, los ingresos monetarios, distribuye estos ingresos entre trabajo y beneficios y planea el crecimiento y ampliación del proceso de producción y distribución en que está involucrada. En otras palabras, *la empresa es la entidad económica que gestiona la obtención y reinversión de beneficios privados en la economía capitalista, y gracias a las propiedades del dinero, el valor puede trasladarse a cualquier espacio y actividad de la economía por lo que posibilita a la empresa para expandirse en múltiples actividades*. Lo interesante es que el beneficio supone un proceso fundamentalmente social que solo puede comprenderse a través del análisis conjunto del juego de relaciones ente la empresa y el mercado, considerando el conjunto de fuerzas sociales, institucionales, legales, culturales, etc., en que se desenvuelve. Tanto el valor como el beneficio involucra tres procesos: producción, circulación y procesos económicos-sociales.

El beneficio es una expresión monetaria del plusvalor, y como expresión monetaria de una magnitud cuantitativa que hemos llamado valor, supone la amplia controversia que existe, por lo que parece prudente expresar la relación valor precio como una ‘expresión’ o relación de equivalencia general:

3.6 Valor de la mercancía “i”: cantidad de dinero (precio)²⁵

Esta relación [:] trata de expresar una relación general compleja, y no lineal o proporcional. Dada esta consideración, la importancia de expresar el valor en términos de dinero permite abordar su papel como un medio fundamental para la reinversión y la acumulación de capital que tiene lugar en los procesos que involucra el funcionamiento y el crecimiento de la empresa.

3.7 El dinero como equivalente general

Cuando la empresa vende en el mercado sus mercancías no obtiene otra cosa que dinero, este es la forma socialmente reconocida del valor.²⁶ El dinero cumple varias funciones, una es ser el equivalente general de valor y otra es la de ser una medida del mismo valor,²⁷ y gracias a estas dos propiedades el precio se define como la “forma dineraria del valor característica de la mercancía...”.²⁸ Por tanto, el precio es el equivalente monetario del valor por unidad de mercancía vendida.

El precio supone una correspondencia entre el valor de la mercancía y la cantidad monetaria recibida por ella, pero ya con un carácter social. “En cuanto medida de los valores y como patrón de los precios, el dinero desempeña dos funciones completamente diferentes. Medida de los valores es el dinero en cuanto encarnación social del trabajo humano; patrón de los precios como peso metálico fijo. En cuanto medida del valor, el dinero sirve para transformar en precios, ...los valores de las mercancías ...”.²⁹ En síntesis: “El precio es la denominación dineraria del trabajo objetivado en la

²⁵ Vamos a usar como hipótesis inicial general una relación de correspondencia positiva entre los cambios de valor y precio. Como veremos a lo largo de esta investigación esta relación puede no ser proporcional entre otros factores por el poder de monopolio de algunas empresas para fijar precios.

²⁶ Se reconoce como propietaria de las mercancías que produce, y al mismo tiempo reconoce que ellas son cuantificables en términos monetarios.

²⁷ Marx, Karl, *El Capital*, tomo 1/ vol.1, p. 115, Ed., nos dice: “En cuanto medida de valor, el dinero es la forma de manifestación necesaria de la medida del valor *inmanente* a las mercancías: el tiempo de trabajo.”

²⁸ *Ibid.*, p. 116.

²⁹ *Ibid.*, p. 119 y 120.

mercancía”^{30,31}.

Si el dinero obtenido de la venta se vuelve a invertir reiniciando el proceso de transformación del dinero en capital. Tiene lugar la *fórmula general del capital* D-M-D'. El objetivo del empresario no es producir mercancías sino más (valor) dinero del que invirtió al inicio del proceso. Como el dinero es la forma del valor, podemos decir que el objetivo de la empresa es obtener ganancias, es decir más *dinero* que el dinero invertido inicialmente. En otras palabras más *valor* que el invertido inicialmente. Esto se puede expresar en la fórmula general del capital: D-M-D'.³² Esta fórmula quiere enfatizar que el valor adelantado originariamente se *valoriza*. Y este movimiento lo *transforma* en *capital*.³³ Desde nuestro punto de vista el agente y el espacio concreto donde se lleva a cabo este proceso es la empresa.

4. Características de la *Teoría de la Empresa a partir de la Teoría del Valor*

A partir de los conceptos de la teoría del valor que hemos analizado previamente, se da la siguiente definición: *La empresa es un espacio económico que gestiona el proceso de creación de valor. En términos monetarios podemos decir es el espacio donde se gestiona la producción de beneficios privados. Es donde tiene lugar la producción y acumulación de valor a nivel privado.*

La empresa como organización, es el espacio donde se *gestiona desde una posición particular el proceso de valorización del capital en conjunto y en cada una de sus diferentes formas, etapas y procesos*, (vea la figura 4) como son: *a)* la compra de la fuerza de trabajo, materias primas y medios de producción; *b)* el proceso de producción, la combinación adecuada de los factores de la producción para la producción de mercancías; *c)* la realización, venta y circulación de las mercancías; *d)* la organización del conjunto de actividades complementarias a la producción, como la gerencia, la contabilidad, la investigación, etc., que se consideran necesarias para la creación de valor en el corto y en el largo plazo; *e)* la administración, distribución y asignación de los recursos monetarios y financieros; *f)* la acumulación de capital monetario y con ello la *gestión del valor en su forma monetaria*; *g)* la toma de decisiones sobre hacia que actividades se debe invertir el capital monetario de la empresa; *h)* La estrategia del crecimiento de la misma empresa, y finalmente; *i)* la inserción de la empresa en su mercado, industria, y en el ambiente nacional e internacional en el que se desenvuelve.

La empresa como una organización económica es efectivamente muy compleja, su comprensión requiere el análisis de cada una de las fases de formación del valor (arriba señaladas), y su relación en conjunto. Por lo que en este trabajo, nos proponemos una modesta pero coherente aproximación a lo que podríamos llamar, la teoría de la empresa a partir de la consideración fundamental de que la fuente del excedente está en el valor-

³⁰ *Ibid.*, p. 124.

³¹ En este punto debemos tener cuidado de pensar que los valores de las mercancías determinan directamente las relaciones de cambio, se trata más bien, de acuerdo con Benetti, C., de una relación contradictoria que "...reaparece, evidentemente, al nivel de medición: el valor se mide por la cantidad de una no-mercancía (el trabajo abstracto), mientras que la medida de valor de cambio es una cantidad de mercancía. La relación entre estas dos categorías de valor y valor de cambio (o forma valor) no es, por consiguiente, una relación de determinación cuantitativa de una por la otra, sino una relación contradictoria. Esta contradicción es el punto de partida del análisis marxista del dinero”.

Benetti, Carlo, *Valor y distribución*, Ed., Saltés, Madrid, España, 1978. p. 211.

³² *Ibid.*, p. 180.

³³ *Ibid.*, p. 184, para Marx el ciclo interminable del dinero es en realidad un *ciclo social de formación de capital*. Lo anterior es muy interesante, pues nuevamente es claro que para Marx el proceso de valorización no se reduce a lo que ocurre al interior de la empresa, o en el mercado, sino en el sistema en su conjunto. El ciclo entre empresa y mercado al generalizarse se convierte en un sistema social de generación de valor, de muchos procesos sucesivos de formación de valor que en realidad están transformando el dinero en capital, finalmente resulta en un sistema capitalista de producción.

trabajo. Por tanto, en esta reflexión teórica, destacamos la importancia de la relación entre los procesos laborales internos a la empresa y su desempeño en el contexto económico que le rodea, y que se expresa en términos de beneficios privados.

En ese marco, se propone sólo una idea: que el concepto de valor, como trabajo privado y social) es fundamental para explicar la dinámica de la empresa. Esta idea que implica la relación producción- circulación- rentabilidad, ha sido abandonada y olvidada por la teoría económica contemporánea de la firma. Por lo que nuestro objetivo es contribuir a revalorarla por su utilidad para el análisis teórico de la empresa. Consideramos que los conceptos de trabajo y valor son útiles no sólo para explicar la dinámica real de la empresa, sino para ofrecer una explicación –aproximación– teórica de la empresa. Lo cual es nuestro objetivo general.

5. Ley General a la que está sujeta la empresa

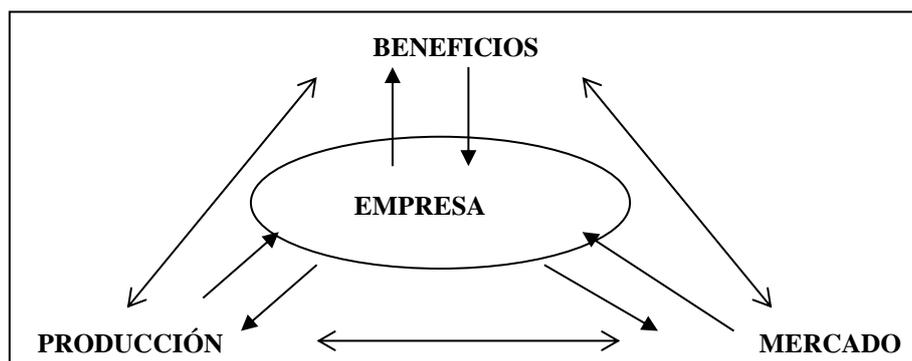
La dinámica y objetivo general de la empresa está sujeta a la ley general del sistema capitalista: la producción de ganancias privadas. “*La producción de plusvalor, el fabricar un excedente, —lo cual— es la ley absoluta de este modo de producción...*”³⁴ Por lo que el estudio de la empresa, consideramos se debe analizar en el marco de la relación entre producción, circulación y beneficio:

La existencia y dinámica de la empresa se puede aproximar si analizamos las características y relaciones que surgen de los siguientes tres nodos:³⁵ la producción, el mercado y el beneficio. La empresa privada no existe sin alguno de esos tres nodos. Esta idea se presenta en la figura 4:

³⁴ Marx, Karl, *El Capital*, tomo 1, Vol 3. Cap. XXIII, p. 767.

³⁵ Salazar, Enrique J., *Lógica y Expertos*, Ed., UAM-I México, 1990. pp. 39-41 y 128.

Figura 4
Producción , Mercado y Beneficios



La empresa produce mercancías para el mercado, por lo que la dimensión complementaria de la empresa es el mercado. Ambas, como producción y circulación, determinan los beneficios que obtiene la empresa. La tasa y la masa de utilidades, así como su distribución también determinan el tamaño de la empresa y del mercado.

1. La producción tiene lugar al interior de la empresa: esta es la parte económica que se caracteriza por que en ella tiene lugar un proceso económico dual fundamental: por una parte, el proceso de producción de mercancías y el proceso de formación de valor.^{36,37} En otras palabras, la empresa es un espacio fundamental para el funcionamiento del sistema pues en ella tiene lugar.
2. El proceso de circulación: Este lo definimos como el espacio económico donde ocurre la transformación del TAI (valor individual) en TASV (valor social). En este espacio es donde el valor se expresa en su forma monetaria gracias al consenso social de la producción y del intercambio.
3. El beneficio es la forma monetaria del excedente o plusvalía creada en la producción y realizada en el mercado. La empresa representante del empresario se reconoce como propietaria del excedente monetario que surge de este proceso. Es conveniente definir dos conceptos que usamos de forma indistinta para referirnos al excedente, uno es la plusvalía o plusvalor³⁸ (*la tasa de plusvalor*,³⁹ *la masa de plusvalor*⁴⁰) y otro la tasa de beneficio ($p/v+c$). Pueden darse diferentes combinaciones para mantener una *masa de plusvalor determinada*, por ejemplo si se reduce la magnitud del capital variable puede aumentar la tasa de plusvalor y dejar la masa inalterada.^{41, 42}

Es la existencia de estos tres procesos (producción-circulación-beneficios) lo que explica la existencia de la empresa como una organización económica cuya función fundamental es la gestión de la creación y acumulación de valor. La dinámica de esta le ha permitido evolucionar como una unidad económica con

³⁶ “El proceso de consumo de la fuerza de trabajo es al mismo tiempo el proceso de producción de la mercancía y del plusvalor. El consumo de la fuerza de trabajo, al igual que el de cualquier otra mercancía, se efectúa fuera del mercado o de la esfera de la circulación..., se efectúa en la producción al interior de la empresa” Marx, Karl, *El Capital*, Tomo 1/ Vol. 1, Ed., Siglo XXI, Vigésimo primera edición México, 2001, p. 213.

³⁷ “Así como la mercancía misma es una unidad de valor de uso y valor, es necesario que su proceso de producción sea una unidad de proceso laboral y proceso de formación de valor.” *Ibidem.*, p. 236.

³⁸ El plusvalor se define como el “excedente del valor del producto sobre la suma de valor de sus elementos productivos”, *El Capital*, *Ibidem.*, p. 255.

³⁹ La tasa de plusvalor es la proporción entre el plusvalor (p) y el capital variable (v), expresándola como p/v . *Ibid.*, p. 360.

⁴⁰ La masa de plusvalor igual a la magnitud del capital variable adelantado multiplicado por la tasa de plusvalor” (en letras: $MP = (p/v*V)$). *El Capital*, *Ibidem.*, p. 368.

⁴¹ *Ibid.*, p. 369.

⁴² La empresa como espacio donde tiene lugar la producción está sujeta a las siguientes leyes del valor: Primera: dentro de ciertos límites, el aflujo de trabajo explotable por el capital es independiente del aflujo de obreros, segunda: el límite absoluto para obtener plusvalía es la jornada laboral media, tercera. “Una vez dados la tasa de plusvalor o grado de explotación de la fuerza de trabajo y el valor de la fuerza de trabajo o magnitud del tiempo de trabajo necesario, se desprende de suyo que cuanto mayor sea el capital variable cuanto mayor será la masa del valor y el plusvalor producidos. ...Dados la tasa del plusvalor y el valor de la fuerza de trabajo, las masas del plusvalor producido estarán en relación directa a las magnitudes del capital variable adelantado”. *Ibidem.*, pp. 369 y 371.

relativa independencia aún de los mismos capitalistas y convertirse en la unidad económica más importante del sistema.

5.1 La relación entre producción y beneficios

El principio económico de que el excedente surge del trabajo y la ley general del capitalismo a la que está sujeta la empresa —generación de beneficios— convierte a los proceso de producción al interior de la empresa en objeto de una búsqueda sistemática por incrementar los beneficios privados de la empresa. Ese principio y esta ley es la que convierten a la empresa en un espacio de innovaciones, donde tienen lugar revoluciones tecnológicas, organizacionales que buscan aumentar la productividad del trabajo y con esto la competitividad de la misma empresa con relación a sus competidoras. Esta misma ley convierte a la empresa en una entidad económica que busca, también sistemáticamente diferentes métodos y formas para influir en su mercado e industria, y por tanto aprovechar cualquier forma para lograr una inserción rentable en el ambiente económico social que la rodea.

La ley general del sistema económico implica que la estrategia general de la empresa sea una búsqueda sistemática en todos los espacios para aumentar sus utilidades. Siguiendo la figura 3 del proceso de formación del valor, podemos dividir las estrategias de la empresa en tres grupos: La primera consiste en una búsqueda sistemática por reducir el TAI y que más generalmente podemos calificar de reducción de costos laborales. La segunda es de mercado, y consiste en buscar una modificación de las fuerzas del mercado en su favor. Y la tercera consiste en una inserción rentable en su ambiente regional, nacional e internacional. La teoría del valor de la cual podemos derivar esos tres tipos de estrategias, sin embargo, se abocó al estudio de la primera estrategia debido a que es en el proceso de producción donde se crea el valor (siempre considerando la relación con la circulación).

La primera estrategia consiste en una búsqueda sistemática para reducir sus costos (TAI). Existen en general dos formas de reducir sus costos: una aumentando la jornada de trabajo sin remuneración, y la otra, suponiendo una jornada de trabajo dada, consiste en un aumento en términos relativos de la parte del excedente.⁴³ Sin duda, esta última estrategia es más importante para el análisis económico, dada que la primera está limitada institucionalmente en el contexto de una nación.

En virtud del descuido que existe en la teoría de la empresa sobre la importancia de los procesos laborales, y de la idea central de nuestra tesis, a continuación nos vamos a centrar en la estrategia de la empresa de reducir el TAI, en otras palabras, en la estrategia de aumentar en términos relativos el excedente.

5.1 El trabajo productivo e improductivo⁴⁴

⁴³“Denominó *plusvalor absoluto* al producido mediante la prolongación de la jornada laboral, por el contrario, al que surge de la *reducción* del tiempo de trabajo necesario y del consiguiente cambio en la *proporción de magnitud* que media entre ambas partes componentes de la jornada laboral, lo denominó *plusvalor relativo*.” *Ibidem.*, p. 383. Las itálicas corresponden al autor.

⁴⁴ Distinguir entre trabajo productivo e improductivo es importante al menos por tres razones: *a)* Esta diferencia siempre ha estado relacionada con la determinación del excedente económico y sus “distintas soluciones marcaron los grandes pasos del pensamiento económico de una etapa a otra (mercantilismo, fisiocracia, economía política clásica, marxismo)”, *b)* Aunque el sector servicios no fue estudiado por Marx, es cada vez más importante, *c)* “es clave para determinar teóricamente y verificar empíricamente el comportamiento de los coeficientes marxistas más importantes (composición orgánica del capital, cuota de plusvalía, cuota de ganancia) lo que a su vez determinará el carácter de las conclusiones sobre el comportamiento de la economía en el futuro cercano y a largo plazo” Tarassiouk, K., A., *Conceptos del Trabajo Productivo en Smith, A. y Marx C., Contenido y Connotación Contemporánea, en Política Económica Finanzas y sociedad, Hechos e Interpretaciones*, UAM, I. México, 1995. pp. 117 y 118.

Consideramos que el análisis de la empresa debe iniciar a partir de una aproximación a la caracterización del trabajo. Como veremos en las siguientes teorías de la empresa nuestra tesis propone que la construcción y explicación teórica de la misma descansa en buena medida en la caracterización que cada teoría hace del trabajo.

A partir de la teoría del valor trabajo se considera que:

i) El trabajo es la fuente del excedente (plusvalía). La cualidad de la fuerza de trabajo es la de crear más valor de la que requiere su reproducción, ii) El carácter social del valor implica que los beneficios de la empresa tienen un carácter social que involucra a todo el sistema económico en su determinación histórica y social, iii) La empresa organiza el trabajo para producir valor, pero el valor que busca la empresa es el valor en su sentido social, (que ha recibido la anuencia social) el cual en su carácter social retorna en forma monetaria. Por tanto, nuestra caracterización de trabajo corresponde al significado del concepto valor-trabajo pues recoge tanto la dimensión individual como la social del trabajo, así como la relación entre esos dos niveles que implica una relación histórica social y como sistema.

En una aproximación particular al trabajo que tiene lugar en el espacio de la empresa, en la corriente marxista podemos identificar al menos dos interpretaciones que tienen que ver con el debate entre el trabajo productivo e improductivo: La primera interpretación de -la cual compartimos— parte de una definición social del valor, por lo que concluye que todas las actividades laborales que tienen lugar en el espacio de la empresa contribuyen (aunque de diferente forma) en el proceso de creación del valor. La segunda interpretación a partir de la división entre producción y circulación, considera en general que solo las actividades que tienen que ver con la producción son productivas.

Consideramos que la primera definición es la correcta pues entre otras razones que explicamos a continuación, porque es consistente con la distinción entre los conceptos de trabajo y fuerza de trabajo, con los que hemos iniciado la explicación de este capítulo. Además es compatible con idea de que el trabajo productivo en el contexto del capitalismo corresponde a la producción no de mercancías sino de una relación económica determinada. Esta distinción tiene la cualidad de tomar al trabajo en un contexto histórico determinado como creador de valor, “...la definición de trabajo productivo como del trabajo productor de mercancías corresponde también a un punto de vista mucho más elemental de la definición de trabajo productivo como el trabajo que produce capital”⁴⁵

Nuestro interés en el tema ha sido bien expresada por A. Tarassiouk en la siguiente pregunta: ¿Qué relación existe en Marx entre su concepto de trabajo productivo bajo el capitalismo y el problema de la esfera de la producción de mercancías y valores? El punto clave está en que: en el capitalismo para que el trabajo adquiera el calificativo de productivo no es necesario ni suficiente producir un producto tangible, lo importante es que el trabajo cree una plusvalía.⁴⁶ Por tanto, la definición de trabajo productivo, es un

⁴⁵ Marx, C., *Teorías sobre la plusvalía*, tomo I, p. 156, citado por Tarassiouk, K., A., ‘*Conceptos del Trabajo Productivo en Smith, A. y Marx, C., contenido y connotación contemporánea*’, UAM, México, D. F., 1995, p. 130

⁴⁶ Tarassiouk, A., 1995. A partir de este punto Tarassiouk encuentra tres grupos: el primero considera que “...El trabajo en forma de servicios (salud pública, educación, el arte, etc.) es socialmente útil, pero no productivo”, en el segundo grupo, están los que “según Marx, todo trabajo socialmente útil es productivo. Bajo el capitalismo sólo es productivo el trabajo que produce la plusvalía, no importa en qué esfera, material o no material o de servicios”, en el tercer grupo, no identifican el trabajo productivo bajo el capitalismo y el trabajo productivo en general”, pp.131 y 132.

poco más compleja que la definición ‘elemental’ que hace referencia a la participación en la producción directa (de mercancías tangibles), y requiere considerar al menos las siguientes cuatro características:

- a) El trabajo productivo tiene que ver con la *forma social determinada* del capitalismo, es aquel trabajo que presta un servicio al capitalista que consiste en que sus funciones se traduzcan en el “incremento del valor del capital”⁴⁷
- b) El criterio anterior es compatible con la producción material, pero desde el lado de su forma social. Lo importante es que el trabajo productivo debe enfocarse desde el lado de su forma social.⁴⁸
- c) Hay dos niveles de análisis, el de una economía capitalista en conjunto y el del productor capitalista en particular: “...a nivel de una economía en conjunto la definición del trabajo productivo derivada de las relaciones de producción (cambio por el capital) lleva implícita el rasgo del trabajo productivo en general (materialización). Pero a nivel de un productor capitalista particular para que el trabajo sea productivo desde el punto de vista de la forma social el último criterio no es obligatorio”. El análisis en estos dos niveles tiene otra implicación sobre la clasificación del trabajo al interior de la empresa, pues si el proceso de trabajo adquiere el trabajo cooperativo, la definición de trabajo productivo “sigue siendo aplicable al obrero colectivo” “ahora para trabajar productivamente ya no es necesario tener una intervención material directa en el trabajo; basta con ser órgano del obrero colectivo, con ejecutar una cualquiera de sus funciones desdobladas”⁴⁹
- d) Esos dos niveles de análisis del trabajo productivo (la economía en general y el capitalista en particular) están sujetos al criterio determinante de que produzcan capital.

En síntesis, en primer lugar: *el trabajo productivo a nivel de la empresa, es aquel que adquiere el capital para producir más capital*. Es el trabajo que expresa una forma social determinada y al mismo tiempo reproduce las relaciones sociales de producción en que se realiza. En segundo lugar, el criterio para determinar si el trabajo es productivo consiste en determinar si el trabajo que realiza la mano de obra adquirida es o no parte del trabajo conjunto que requiere la empresa para obtener valor. Ya no importa, si el trabajo que realice sea en la producción o no, sino en el hecho de formar parte del ‘obrero colectivo’, de un equipo de trabajo, de la organización para crear plusvalía. “...cuando el proceso de trabajo adquiere el carácter cooperativo y el producto deja de ser fruto directo del productor individual para convertirse en un producto social en el producto común de un obrero colectivo “para trabajar productivamente, ya no es necesario tener una intervención manual directa en el trabajo; basta con ser órgano del obrero colectivo, con ejecutar una cualquiera de sus funciones desdobladas”⁵⁰

Ahora podemos ser más concretos, y preguntar: ¿Qué actividades crean valor en la empresa? ¿Qué trabajos son productivos y cuáles no? Consideramos que hay al menos dos respuestas:

La primera que se apoyaría en la definición elemental *smithiana* que nos dice que el trabajo productivo es solo aquel que participa directamente en la transformación de los insumos en

⁴⁷ Marx, K. y Engels, F., *Polnoe Sobranie Sochineniy*, tomo 25, str. 330, citado por Tarassiouk, 1995, p. 134.

⁴⁸ Op. cit. p. 135.

⁴⁹ Marx, C., *Teorías sobre la plusvalía*, tomo I, p. 426, citado por Tarassiouk, K., A., 1995, p. 136.

⁵⁰ Tarassiouk, K., A., 1976, cita *El Capital*, Tomo II, p. 50; para su análisis del sector servicios en los esquemas de reproducción.

productos finales, es decir en el proceso de producción pero no en el de circulación.

La segunda respuesta tendría que apoyarse en la definición del trabajo productivo como una relación social, que tiene como centro la creación de valor y la reproducción de las relaciones de capital. A nivel de la empresa, una primera aproximación nos diría que el criterio que define “El trabajo productivo y el improductivo se concibe siempre aquí desde el punto de vista del poseedor de dinero, del capitalista...”⁵¹ Y podemos ir más allá: el trabajo productivo es aquel que de acuerdo con el juicio del capitalista y por eventos repetidos se asume tiene una relación con la creación de beneficios o plusvalía. La actividad concreta que realice, es de segunda importancia, (sea un obrero, un administrador, o un maestro⁵²) lo importante es la relación social que se expresa en la relación social del proceso conjunto que ocurre en la empresa, de creación de plusvalía.

Si a partir de estos criterios evaluamos los diferentes tipos de trabajo que se desempeñan al interior de la empresa, y considerando que el criterio fundamental no es el del trabajador, ni el de la actividad de producción, sino el del capitalista, encontramos una regla relativamente simple: éste contrata a sus obreros, empleados y administradores, con el criterio de que cada uno de ellos es importante dentro del conjunto de actividades que se tienen que desarrollar al interior de la empresa y por tanto, cada uno de ellos forman parte del proceso de lo que se llama el ‘obrero colectivo’ todos intervienen de diferentes formas en el funcionamiento de la empresa y de esta forma en la rentabilidad de la misma. El capitalista contrata, al obrero, al contador, o al gerente, con la misma idea: que su trabajo —como parte del trabajo conjunto— produzca valor, y que finalmente cree capital. En efecto, todos esos trabajos, como resultados de la división del trabajo, son parte del ‘obrero colectivo’, y son pagados con el capital adelantado, y su trabajo forma parte del trabajo conjunto del ‘obrero colectivo’ que hace funcionar a la empresa, y finalmente su trabajo conjunto produce capital.

De lo anterior, definimos al trabajo productivo como aquel que produce un valor para la empresa en forma de ganancias. Y a la empresa como el espacio donde se organiza el trabajo para crear y obtener valor social, entonces es lógico considerar que la empresa contrata y organiza solo aquellos trabajos que en base a su experiencia o estrategia contribuyen a la generación de valor, (las actividades o trabajos que no contribuyan con este fin general no se contratan). Por tanto, podemos concluir que todos los trabajos que están organizados en el espacio de la empresa y que la hacen funcionar son productivos.

Segunda versión: Duménil y Lévy afirman que la empresa funciona gracias a dos clases de trabajo: el trabajo productivo y el no productivo. El *trabajo productivo* es el que da lugar al trabajo abstracto incorporado en las mercancías. “...es el cual sirve al capital como el agente de auto-valorización, como medio para la producción de autovalorización”.⁵³ Sin embargo, el proceso de circulación del capital requiere que el capitalista se haga cargo de actividades tales como la coordinación y supervisión de la producción, el manejo de la liquidez, compras y ventas, del financiamiento, etcétera, todas ellas actividades necesarias para el funcionamiento del proceso de *circulación del capital*. Conforme, el capitalismo se ha desarrollado estas tareas han sido delegadas a un grupo de empleados que se han hecho cargo de dichas actividades, por tanto, *el trabajo no productivo* es el que no produce valor pero es necesario para la circulación del capital. De esta forma, la empresa está organizada y funciona con base en dos clases de *trabajo*

⁵¹ Tarassiouk, K., A, *op. cit.* 1995, p. 124.

⁵² Véase al respecto la cita que pone Marx sobre los maestros en Tomo I, p. 426, citado por Tarassiouk, 1995, p. 128.

⁵³ Duménil y Lévy, 2003, p. 4.

necesario⁵⁴ el trabajo productivo y el improductivo.⁵⁵

El desarrollo del capitalismo ha llevado a la transformación de la empresa pequeña en grandes corporaciones, y con esto la delegación de actividades del capitalista en manos de un grupo de administradores. La explicación de la separación entre propietarios y administradores proviene por una parte, del crecimiento y complejidad de las actividades de coordinación y administración de las nuevas corporaciones que sobrepasan las posibilidades del empresario, y por otra, en que las nuevas corporaciones requieren una cantidad de capital que rebasa los límites de financiamiento de una familia⁵⁶ apareciendo la necesidad de gestores para obtener el financiamiento necesario para las dimensiones de la nueva empresa. Este proceso continúa hasta que el capitalista desaparece del proceso de trabajo y toma más importancia el equipo de administradores, con lo cual aumenta de forma importante el componente asociado a dichos administradores cuya tarea consiste en buscar formas para maximizar la tasa de ganancia.⁵⁷ En síntesis, el trabajo productivo es el que crea valor, y el trabajo de los administradores o improductivo el que gestiona la maximización de la tasa de ganancia.

Los teóricos del valor-trabajo, como Duménil y Lévy parecen admitir que “La teoría del valor explica mucho pero no todo”.⁵⁸ Y en este sentido dicen que la teoría del valor no explica —entre otros problemas— los “...precios relativos en una economía capitalista. Los precios de producción no pueden ser derivados de los valores. Los precios reflejan costos y el monto de capital requerido para la producción en el largo plazo, y desequilibrios entre la oferta y la demanda en el corto plazo. *Una tasa de ganancia expresada en términos de valor no tiene relevancia* en relación al funcionamiento del capitalismo”.⁵⁹ El punto es que si se considera que la tasa de ganancia es una variable crucial en el análisis es necesario ofrecer una aproximación para su estimación. En este sentido, Duménil y Lévy afirman que para la comprensión de la tasa de ganancia es necesaria la incorporación del trabajo improductivo, al cual califican como el concepto del Trabajo que Maximiza la Tasa de Ganancia TMTG. Este trabajo es importante no solo porque gestiona el funcionamiento de la empresa en el presente sino por dos razones más: por una parte, determina la trayectoria y dinámica de la empresa, y por otra nos permite completar el cuadro de costos con miras a desarrollar la teoría de costos de la empresa.

La importancia del trabajo TMTG surge de la misma evolución del sistema capitalista. La transición del viejo al nuevo capitalismo del siglo XIX al XX se ha caracterizado por tres revoluciones: las corporaciones, la financiera, y la gerencial. Esta transformación ha dado lugar a corporaciones que operan no solo con actividades laborales directamente ligadas a la producción, sino a un conjunto de actividades complementarias en las que destaca la participación de un grupo de gerentes y administradores en el marco de una estructura organizacional que la hacen funcional, y sin cuya consideración la empresa moderna no es comprensible. En términos de la teoría del valor, la revolución gerencial y el papel que desempeña ese grupo de administradores es de tal importancia que en el

⁵⁴ La clasificación entre trabajo productivo e improductivo, es un tema de debate entre los marxistas, lo que nosotros queremos destacar es en la empresa moderna ambos son necesarios para el funcionamiento y la rentabilidad de la empresa.

⁵⁵ En el mismo sentido, Valenzuela, Feijóo, clasifica los recursos humanos en la fábrica en: a) Trabajadores productivos: los que participan directamente en la producción y los que lo hacen de forma indirecta, como por ejemplo, los técnicos; b) Trabajadores improductivos: directivos, administradores, contadores, supervisores y capataces, Valenzuela Feijóo, 1990, p. 78.

⁵⁶ Duménil y Lévy., 2003, p. 9.

⁵⁷ *Ibid.*, p. 10, Es conveniente decir de acuerdo con estos autores que ésta delegación de actividades no transforma el trabajo improductivo en productivo.

⁵⁸ *Ibid.*, 2003. p. 13.

⁵⁹ *Ibid.*, el subrayado es nuestro, 2003.

marco del capitalismo contemporáneo se le ubica como la explicación de la “principal contratendencia de la caída en la tasa de ganancia”.⁶⁰

La inclusión del TMTG en la explicación de la empresa, que incluye esta corriente de marxistas, es importante pues con este nuevo concepto contribuye a explicarse como está formada la empresa en la realidad: con un conjunto de trabajos ligados a la producción y otro encargado de las actividades de gestión y administración. Por otra parte, la misma dinámica de crecimiento y la nueva competencia entre las corporaciones no podría ser comprendida sin el papel que desempeña el equipo de gerencia y administradores que gestionan el funcionamiento de la empresa.

Consideramos que el criterio para definir si un trabajo en la empresa es productivo o no, consiste en determinar si crea o no valor, y no de las especificidades de la actividad que desarrolla. Como nosotros hemos definido, el valor es fundamentalmente social, y que la empresa produce para obtener valor social, y en dicho proceso todos los trabajos que se desempeñan al interior de la empresa son trabajos productivos. Consideramos que en este contexto la tesis de Duménil y Lévy son útiles para destacar el papel de la gerencia y la administración en la gestión del crecimiento y acumulación de la empresa.

El debate entre trabajo productivo e improductivo rebasa los alcances de esta tesis, pero con lo que hemos planteado del mismo, podemos proponer como una primera aproximación que, si bien en la empresa puede tener lugar alguna clase de trabajo no productivo, en general, asumimos como bueno el ‘criterio del capitalista’ de que las actividades contratadas por él, son estrictamente productivas.⁶¹ Bajo este criterio consideramos que todos los trabajos que tienen lugar en la empresa son productivos en el sentido que contribuyen a que la empresa capte valor social en forma de ganancias.

Una de las conclusiones que podemos obtener de un análisis de las actividades que se desarrollan al interior de la empresa es que si bien estas se pueden definir como productivas, no todas son iguales⁶² —no en el sentido obvio de las diferencias entre una y otra actividad— sino en una diferencia más sustancial. El criterio para definir la diferencia entre los diferentes tipos de trabajo, no puede ser a partir de sus características operacionales, sino desde la perspectiva teórica del valor y del capital.

A partir del concepto de valor y de las formas que adquiere el valor en el proceso de creación del capital, proponemos que el trabajo se puede dividir en tres clases o tipos:

1. El trabajo que se desempeña en la producción, y que involucra la gestión y la realización del proceso de producción;
2. El trabajo que gestiona e interviene en el proceso de circulación del capital; y
3. El trabajo que gestiona e interviene en la acumulación del capital, y que involucra el proceso de reinversión. De esta forma, el sentido que le damos al trabajo como trabajo productivo es el de la producción y reproducción del capital. Esta diferenciación consideramos es compatible con nuestra definición del valor como

⁶⁰ Duménil y Lévy, 2003. p. 15.

⁶¹ En todo caso se debería hacer una evaluación de cada una de las actividades que ocurren al interior de la empresa, para definir cuales de ellas no son productivas. Por ejemplo, aún el departamento de servicios legales de la empresa puede ser catalogado como productivo: Sí partimos de que el concepto del valor tiene una dimensión social e histórica definida, el departamento legal de la empresa es responsable de definir y hacer funcional la inserción de la misma en el ambiente económico, social, jurídico-institucional que le rodea a la empresa y por tanto le da un estatus legal que la legitima para producir, vender, reinvertir y acumular.

⁶² Por ejemplo, Tarassiouk, concluye de forma semejante en su investigación “...debemos reconocer que en la economía capitalista existen dos esferas de explotación y de producción de plusvalía: la primaria (producción de valores de uso materiales), la secundaria (consumo de valores de uso materiales, como parte de la producción de valores de uso en forma de trabajo vivo (servicios))”, 1996, p. 223.

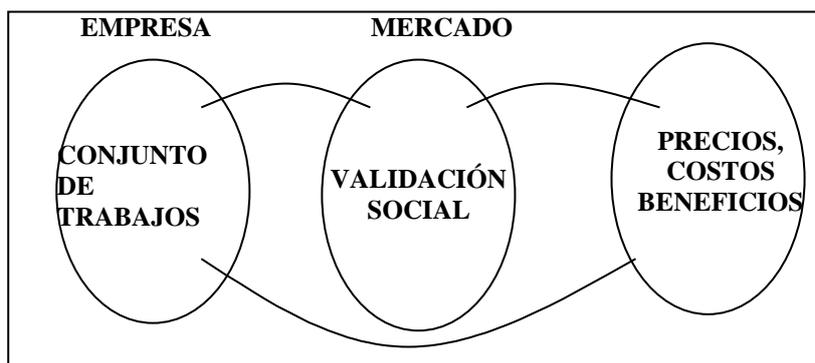
una magnitud social. Por tanto, podemos decir que es en la empresa donde tiene lugar la organización de un conjunto de actividades cuyo sentido fundamental es la creación de valor. De otra forma la empresa privada es el agente fundamental del proceso producción y acumulación del capital.

A partir de esta clasificación del trabajo (para la producción, la circulación y la acumulación) es que toma sentido destacar el papel de la administración, como lo hace Duménil y Lévy, pues este trabajo no solo coordina la producción de mercancías, sino que gestiona su circulación y la acumulación. La dinámica de la empresa solo es comprensible en el marco de la puesta en práctica de esos tres tipos de trabajos.

La conclusión es que la relación entre trabajo y beneficios que hemos postulado a partir de la teoría del valor debe incluir (en cualquiera de las versiones de trabajo productivo e improductivo⁶³) al conjunto de actividades laborales o trabajos complementarias que tienen lugar en la empresa. Por tanto ahora podemos postular que **existe una relación entre el conjunto de actividades laborales o trabajos y el beneficio que obtiene la empresa.**

⁶³ Aún si trabajamos con la tesis de la Teoría dual del Trabajo, nuestra tesis —que relaciona el trabajo al interior de la empresa y las ganancias— sigue siendo válida. Pero en el caso de la conceptualización anterior de trabajo improductivo (Duménil y Lévy) en términos del análisis de costos de la empresa es más compatible con el análisis de costos poskeynesiano en su versión heterodoxa. Ambas interpretaciones nos llevarían a colocar los pagos en sueldos de la gerencia y administradores como parte de los costos fijos de la empresa.

Figura 5
Relación Trabajo-Beneficios



A partir de la consideración anterior de la relación entre actividades laborales y beneficios, podemos derivar nuestra explicación microeconómica de la empresa basada en la teoría del valor, que a continuación mostramos y que, como argumentamos en los siguientes capítulos es compatible y complementaria con la teoría poskeynesiana y heterodoxa de la empresa.⁶⁴

6. Teoría de la Producción

La producción desde la perspectiva de la teoría del valor es un proceso simultáneo de creación de mercancías y de creación de valor, que supone la mutua interdependencia del ámbito privado de la empresa y el social de toda la economía.

No es una relación técnica de insumos productos únicamente, es sobre todo, una relación social de producción que consiste en que la empresa compra en el mercado la mercancía fuerza de trabajo que tiene la cualidad de que su trabajo produce lo suficiente para recuperar el valor invertido inicialmente, y además crea un excedente de valor. En términos monetarios esta relación corresponde al ciclo de D-M-D’.

El valor creado en el proceso de producción-circulación es una magnitud cualitativa cuya medición se ha aproximado de dos formas: una en tiempo y otra en dinero. El primer camino da origen a conceptos como tiempo de trabajo. En el segundo a costos, ingresos, beneficios. Ambos métodos son usados en la actualidad para evaluar el desempeño de las actividades internas a la empresa.⁶⁵ A continuación usaremos la evaluación por tiempo y cuando pasemos a costos la evaluación monetaria.

Hay tres conceptos que podemos usar para medir el valor en términos de tiempo: El tiempo de trabajo necesario TTN , el tiempo de trabajo incorporado TTI , y el tiempo de trabajo socialmente necesario $TTSN$.⁶⁶ El TTN , es la cantidad de tiempo de trabajo requerido para reponer los insumos que consume el proceso de producción, por ejemplo: el valor de la fuerza de trabajo, (salarios) más los gastos en los medios de producción. El TTI se refiere al tiempo de trabajo ocupado en una empresa en particular para producir una mercancía, y el $TTSN$ es el tiempo de trabajo que en promedio requieren en una rama las empresas que

⁶⁴ Si bien como dice Duménil y Lévy, la cuantificación de los costos asociados al trabajo PRM (por sus siglas en inglés), “es prácticamente imposible de –calcular– por la falta de series de datos apropiados” este no es un problema para nuestra tesis, pues ésta es una propuesta fundamentalmente sobre la teoría de la empresa, y no sobre el análisis empírico de la empresa, 2003, p.16.

⁶⁵ Por ejemplo, en términos de tiempo, el sistema de tiempos y movimientos. En dinero la contabilidad de la empresa.

⁶⁶ Marx, Karl, *El Capital*, Tomo 1/ vol. 1., Ed., Siglo XXI, vigésimo primera edición, México, 2001, pp. 48 y 49.

producen dicha mercancía, éste es el que determina la magnitud de *valor social* de la misma. La diferencia entre el TTSN y el TTN es la plusvalía.

La *magnitud de valor*, (ya sea individual o social) varía con los cambios en la *fuerza productiva del trabajo*. Y está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de la destreza del obrero, el estadio de desarrollo de la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción, las condiciones naturales.⁶⁷ Por tanto la estrategia básica de la empresa consiste en una búsqueda sistemática para aumentar la fuerza productiva del trabajo por ella ocupada. Este esfuerzo que impacta a todas y cada una de las actividades laborales que se desarrollan al interior de la empresa se puede expresar como una reducción en el tiempo empleado, como en términos del costo medio.

El incremento de las fuerzas productivas, se puede definir en términos generales como “una modificación en el proceso de trabajo gracias a la cual **se reduzca el tiempo de trabajo socialmente** requerido para la producción de una mercancía, ...el capital tiene que revolucionar las condiciones técnicas y sociales del proceso de trabajo, y por tanto el *modo de producción* mismo”.⁶⁸ A nivel de la empresa individual el aumento de la fuerza productiva de trabajo consiste en una modificación del proceso de trabajo que reduzca el tiempo de trabajo incorporado TTI en la mercancía que produce.

Así para la empresa una de las formas más importantes que toma la competencia entre las empresas consiste en bajar el tiempo de trabajo ocupado para la producción de las mercancías y con esto sus costos individuales. Si esto se logra por una empresa, el resultado es que “*El valor individual* –*TAI*– de esta mercancía se halla ahora *por debajo* de su *valor social* –*TTSN*–, esto es, cuesta menos tiempo de trabajo que la gran masa del mismo artículo producida en las condiciones sociales medias...”⁶⁹ El incremento en los beneficios de la empresa innovadora proviene de que el ingreso por unidad vendida no es la expresión del TAI, sino de su valor social, en su expresión monetaria, el precio. Por tanto, dado el precio de mercado, la reducción en los costos aumenta el beneficio obtenido.

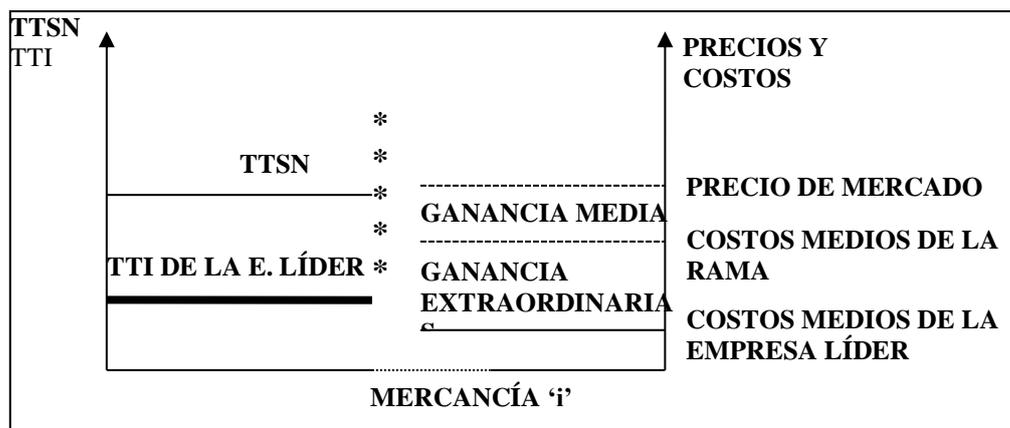
Si consideramos que en una rama existe una empresa líder que ocupa métodos de producción más avanzados que otras empresas de la misma rama, podrá producir la misma mercancía con un TTI menor al social. Esto implica una *plusvalía (ganancia) extraordinaria* para la empresa líder, como podemos ver en la gráfica 3.

⁶⁷ *Ibid.*, p. 49.

⁶⁸ *Idem.*, pp. 382, 383. Las itálicas corresponden al autor.

⁶⁹ Ejemplificando Marx, nos dice “La pieza que cuesta 1 chelín, en término medio, o representa 2 horas de trabajo social, al transformarse el modo de producción cuesta solo 9 peniques o no contiene más que 1 ½ horas de trabajo. El valor real de una mercancía o el ingreso por su venta, sin embargo no es su valor *individual*, sino su valor *social*, esto es, no se mide por el tiempo de trabajo que insume efectivamente al productor en cada caso individual, sino por el tiempo de trabajo requerido socialmente para su producción...” *Idem.*, p. 385. Como en los casos anteriores las itálicas corresponden al autor. Para Marx la ley del valor implica una media social de competitividad, pues “Solo el tiempo de trabajo socialmente necesario, en efecto, cuenta como formador de valor”.

Gráfica 3
El TTSN y la Empresa líder



En síntesis, la estrategia básica de las empresas es reducir el TTI en relación al TTSN, lo que conduce a la reducción de costos unitarios. Esta estrategia se ha realizado a través de: a) cambios en la organización de la producción que ha evolucionado desde la cooperación, la división del trabajo, la producción en serie hasta el moderno justo a tiempo; b) La innovación tecnológica que aumenta inversión en capital y reduce la parte correspondiente al capital variable. En uno o en otro caso, además de reducir el TTI, el efecto de esas innovaciones es que aumenta el volumen de producción (recuérdese el ejemplo de A. Smith sobre los alfileres) esto obliga a la empresa a aumentar su mercado, lo que va a alterar el balance de las seis fuerzas económicas que compiten en el mercado (véase figura 3).

Todas las aproximaciones teóricas de la empresa, tanto por el lado de la teoría económica, como de la teoría de la competitividad consideran a la innovación organizacional y tecnológica como una estrategia competitiva que reduce costos, entonces surge la pregunta: ¿cuál es la diferencia entre ellas al respecto? en efecto esos procesos son tan importantes en la realidad que de una u otra forma han sido incluidos en cada teoría. La diferencia más importante está en el concepto de valor. Es decir en una cuestión central: el origen y causa del excedente y el beneficio.

Por su parte la teoría neoclásica explica el valor a partir de la utilidad marginal que supone para el consumidor la compra de bienes o servicios. La teoría heterodoxa y poskeynesiana, incluso los posricardianos no poseen una teoría del valor, y en esto se parecen a los teóricos de la administración y la competitividad que realizan su análisis en términos de las puras variables monetarias, precios, costos y beneficios.

La importancia de la teoría del *valor-trabajo* para el estudio de la empresa, es que ubica al trabajo como la fuente del excedente y este como expresión del valor se determina en un juego de relaciones entre la empresa privada, su mercado y el ámbito económico global. Es en esta relación fundamental, entre actividades laborales y beneficios empresariales en donde encontramos una coincidencia fundamental entre la teoría del valor —trabajo y la administración y los teóricos de la competitividad. La limitación de estos últimos es que, precisamente no cuentan con una explicación económica de los beneficios.

Definir el proceso de producción que ocurre en la empresa como un proceso social de producción, lleva el análisis más allá que el del estudio de la empresa como una técnica de producción, pero no desplaza la importancia de su análisis, por lo que a continuación lo abordamos.

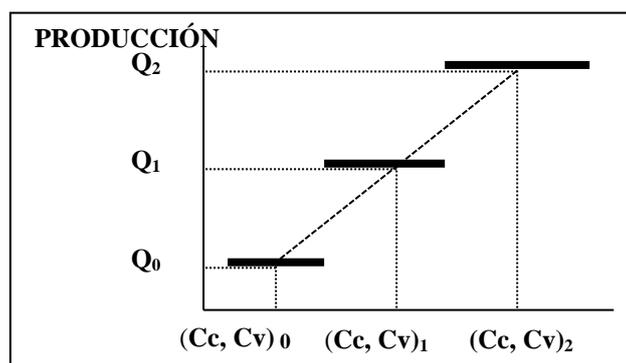
6.1 Técnica de Producción

Tanto para Marx como para Ricardo en la industria se encuentra una relación de insumos a productos que supone coeficientes fijos,⁷⁰ de tal forma que un volumen de producción Q_1 es consistente con una combinación particular de factores de la producción, (Capital constante C_c , y capital variable C_v). Es decir dada la técnica de producción, un volumen mayor de producción solo es posible con el incremento correspondiente y en la misma proporción tanto en capital constante (maquinaria equipo, e insumos y materias primas) como de capital variable (trabajo).

Se asume un *grado social de productividad del trabajo*, que se expresa como: el volumen de la magnitud relativa de los medios de producción que un obrero, durante un tiempo dado y con la misma tensión de la fuerza de trabajo, transforma en producto”.⁷¹ En este concepto se propone una relación cuantitativa determinada entre capital constante y el variable, que hemos expresado como una relación de insumos constantes y de estos con el producto.

Si suponemos en un primer acercamiento que no hay cambio tecnológico y que las condiciones de productividad del trabajo no cambian, para que la empresa aumente su volumen de producción (de por ejemplo, $(Q_0$ a $Q_1)$) se debe incorporar un nuevo paquete de trabajo, insumos y capital $(C_v, C_c)_1$ que contiene la misma combinación de trabajo y capital, que previamente se tenía. Lo mismo ocurrirá si el volumen de producción de la empresa se desea aumentar a Q_2 . Véase la siguiente gráfica 4:

Gráfica 4
Relación Producto-Insumos



Una primera conclusión es que: el volumen de producción está acotado por el volumen de inversión (Q_0 : $(C_c, C_v)_0$; Q_1 : $(C_c, C_v)_1$, Q_2 : $(C_c, C_v)_2$) si éste aumenta dados los supuestos sobre el estado de las fuerzas productivas, entonces la producción aumentará. Como la relación producto capital es la misma, la ruta de expansión que une los puntos medios del límite superior de producción es una línea recta. En el largo plazo, el cambio tecnológico o la innovación organizacional da lugar a que aumente la tasa de producto a capital dando lugar a una línea de expansión creciente.

6.2 Costos

⁷⁰ Con respecto a eso se pueden encontrar muchas referencias en las obras de Ricardo y Marx, por ejemplo, Marx, dice: “...Si suponemos que, a condiciones en lo demás iguales, la composición del capital se mantiene inalterada, esto es, que para poner en movimiento determinada masa de medios de producción a capital constante se requiere siempre la misma masa de fuerza de trabajo, es evidente que la demanda de trabajo y el fondo de subsistencia de los obreros crecerán en proporción al capital, y tanto más rápidamente cuanto más rápidamente crezca éste...” *El Capital*, Tomo 1, Vol. 3, Cap., XXIII. p. 759. En el caso de Ricardo, esta idea fue rescatada por el trabajo de P. Sraffa entre otros.

⁷¹ *El Capital*, Tomo I, Vol. 3, Cap., XXIII. p. 772.

Aunque la teoría del valor no tiene como objetivo analizar los costos, en relación con la producción, se deduce que a partir de los diferentes ejemplos que ofrecen Ricardo y Marx, tenemos una explicación de los costos de producción. Dada la característica de coeficientes fijos, podemos desprender que el costo medio del capital variable (Fuerza de trabajo) es constante.

Podemos encontrar dos formas de representar los costos dependiendo de la caracterización que se haga del trabajo productivo e improductivo en la empresa: 1. Si como hemos argumentado anteriormente en general todo el trabajo que funciona al interior de la empresa es productivo, y 2. Si se considera que el trabajo se puede clasificar como trabajo productivo e improductivo.

En la primera alternativa, en la empresa en general todos los trabajos son productivos, lo que dará lugar a una curva de costos medios variables y costos medios totales en forma escalonada (véase gráfica 1 y 2 en el capítulo 8) que consideramos son una buena aproximación a los costos.

Segunda alternativa, los costos a partir del trabajo productivo e improductivo. A partir de considerar las nuevas corporaciones y la introducción que hacen Duménil y Lévy de la “Teoría dual del trabajo de Marx” debemos considerar los costos por trabajo improductivo. Estos costos, no se pueden considerar parte del capital variable ya que por definición no crean valor, son trabajo improductivo en tal sentido. Por tanto, entran como costos de producción y deben ser incluidos en los costos del capital constante.

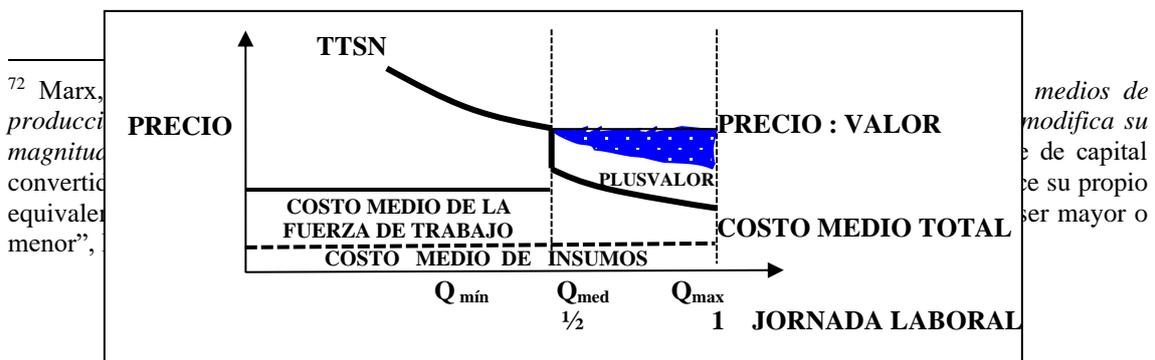
El análisis de los costos a partir de considerar el trabajo improductivo nos permite identificar una coincidencia en este tema con la corriente poskeynesiana en su versión heterodoxa que ubica a los costos generales de dirección y administración como parte de los costos fijos de la empresa. La característica de estos costos consiste en que al aumentar el volumen de producción su costo unitario desciende.

Por su definición los costos del capital constante⁷² los podemos dividir en los costos de maquinaria y equipo, y los costos de insumos y materiales de trabajo diverso. Aunque para Marx ambos forman parte de los costos del capital constante, tienen un comportamiento diferente cuando se les relaciona con el volumen de producción de la empresa. El costo total de la maquinaria, el equipo y otras rentas son constantes durante el corto plazo y no dependen del volumen de producción, por lo que cuando el volumen de producción aumenta su costo medio por unidad producida se reduce.

Un comportamiento diferente presenta el costo de insumos y materiales directos, que varía conforme cambia el volumen de producción, y cuyo costo medio es constante cuando aumenta el volumen de producción.

Al sumar los componentes del costo del capital constante tenemos que el costo medio asociado es descendente, y si agregamos el costo del capital variable medio (el cual es constante) tenemos que el costo medio total se reduce cuando aumenta la producción. En la gráfica 5, presentamos cada uno de los costos medios de la empresa. En el costo fijo medio incluimos tanto el costo de maquinaria y equipo como el costo del pago del trabajo improductivo. Esto porque, es un costo que se comporta como el costo de los activos fijos.

Gráfica 5
Costo Medio Escalonado de la Empresa



En la gráfica se muestra un nivel de producción medio de la empresa, correspondiente a las condiciones sociales medias de producción. En el nivel de producción Q_{med} , se representa la cantidad de producción media, correspondiente (porque así lo suponemos) a la mitad de la jornada laboral que se supone suficiente para recuperar el valor de los costos de producción, y que corresponde al tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción del valor de los costos en que se incurre en ese nivel de producción.

La intersección entre el costo medio total y el valor o precio, proviene del supuesto de que el precio de las mercancías corresponde a su valor, tiempo de trabajo socialmente necesario. A ese precio y con la cantidad de producción Q_{med} se repone el valor del costo de producción tanto del capital fijo como variable. Pero en ese nivel de producción la jornada de trabajo es solo la mitad de la establecida socialmente. Así que el trabajo se deberá desempeñar por el resto de la jornada de trabajo.

En la segunda mitad de la jornada de trabajo, el trabajo consume insumos y materias primas, cuyo costo medio es el mismo y el costo medio del resto del capital fijo (maquinaria, equipo y pagos al trabajo complementario) continua descendiendo. El valor generado en esta parte es lo que definimos como plusvalor.

Queremos destacar para aclarar esta gráfica que: a) es una aproximación de los costos en que incurre la empresa, por lo que el plusvalor aparece como una diferencia entre el precio y los costos medios totales, pero que su obtención inicia cuando por la producción de mercancías se cubre el costo de la fuerza de trabajo (pago en salarios); b) Hemos encontrado que existe un semitriángulo formado por el precio y el costo medio total al cual llamamos un excedente de eficiencia o de competencia. (pues se hace más grande conforme la empresa penetra más al mercado vendiendo más y utilizando más su capacidad instalada); c) La diferencia entre el precio y el costo medio total, está formado por la plusvalía (en la definición ortodoxa de horas de trabajo no pagadas), el excedente de competencia.⁷³

Una alternativa,⁷⁴ a la representación anterior sería presentar el costo medio de la fuerza de trabajo $CMFT$ con dos curvas: una que representará el $CMFT_1$ si el capitalista pagara toda la jornada de trabajo y una curva sin el pago completo $CMFT_2$, o sea una curva más baja, paralela a la primera. Este desplazamiento de la curva $CMFT$ hacia abajo, a su vez llevaría la curva de CMT a desplazarse hacia abajo, aumentando la diferencia entre el P y el CMT . El aumento de la diferencia entre estos últimos, provocada por la parte que no paga el capitalista, representa la plusvalía.

Nos parece que lo importante en cualquiera de las representaciones de costos, es que dada la forma que adquiere la curva de costos medios totales, la empresa se ve tentada a producir más y más. Pero existe una diferencia sustancial con la interpretación

⁷³ En ésta perspectiva, si bien el trabajo improductivo no crea valor, está asociado a la obtención de mayores excedentes y más concretamente a la 'maximización del plusvalor', por lo que se ha de reconocer este como un tercer componente de la diferencia entre el precio y los costos medios.

⁷⁴ La cual me la hizo conocer el Dr. Soria, Víctor.

poskeynesiana, en esta inclinación a producir más, proviene de la economías internas a la empresa (reducción en costos). En la interpretación que estamos argumentando de la teoría del valor, dicha inclinación proviene de la naturaleza del trabajo, el cual produce más allá de lo que requiere socialmente para su subsistencia. La conclusión a partir del análisis de costos es que la empresa cuenta con características estructurales de costos para expandir su producción en el corto plazo, hasta el límite que marca la jornada de trabajo. Y cuando ha llegado a esos límites o en el mismo proceso introducir innovaciones y acumular expandiendo la escala de producción a través de nuevas inversiones agudizando la competencia.

6.3 Precios

En el contexto de la economía del siglo XIX, y del análisis de los clásicos, los precios parecen estar determinados por el mercado. En este proceso se pueden distinguir dos fuerzas: la primera es el consenso social del lado de la producción y la segunda del lado del mercado de compradores. Aquellos productos cuyo precio suponga una tasa de ganancia superior a la media atraerá capitales presionando a la baja los precios y con esto se restablece la tasa de ganancia media. Si bien la empresa innova y busca reducir π no fija el precio pues, éste es resultado del proceso de competencia en el mercado.

Es la competencia por el plusvalor lo que regula los precios y al mismo tiempo le da contenido a la definición de tiempo de trabajo socialmente necesario dentro de una rama de producción, en términos de la productividad promedio, y de la producción como un todo. De esta forma la determinación de los precios está sujeta a la formación de una tasa de ganancia media.⁷⁵

Es posible considerar que los clásicos pensaban que la empresa para tomar la decisión de inversión considera los costos de producción, a partir de sus costos en capital constante y variable que requiere para realizar su inversión y agrega la tasa media de ganancia, en otras palabras, la “formación de precios no es una función del trabajo abstracto contenido en los bienes [...] sino de sus costos y de la tasa de ganancia promedio”.⁷⁶ Por tanto, la empresa fija su precio esperando obtener al menos la ganancia media, en este sentido es que decimos que en la teoría del valor trabajo, es el mercado el que regula los precios. Por tanto, nuevamente podemos ver que dada la estructura de costos, y la formación de precios la empresa presenta características estructurales para el crecimiento y la expansión.

6.4 Largo Plazo

En el largo plazo existe cambio tecnológico y organizacional que transforma la técnica de producción con la que opera la empresa. La introducción de estas innovaciones tienen como consecuencia: a) que el costo del capital variable medio descienda, y lo mismo ocurre con el costo del capital constante. Por lo que en el largo plazo el costo medio del capital total se reduce.

Esto se presenta en la gráfica (6) siguiente, donde presentamos los costos medios de corto plazo asociados a las técnicas de producción 1,2, 3, (TP1, TP2, TP3, etc.). En el transcurso del tiempo las innovaciones y cambios en la ciencia y la tecnología que ocurren en el corto plazo se acumulan y se difunden entre las diferentes empresas lo que generaliza la modificación en los cambios del modo de producción con lo que en toda la economía se observa en un

⁷⁵ Mattick, P., “The Value-Price Transformation: Marx’s Resolution of a Ricardian Conundrum, fuente: internet pm16@is3.nyu.edu, p. 6.

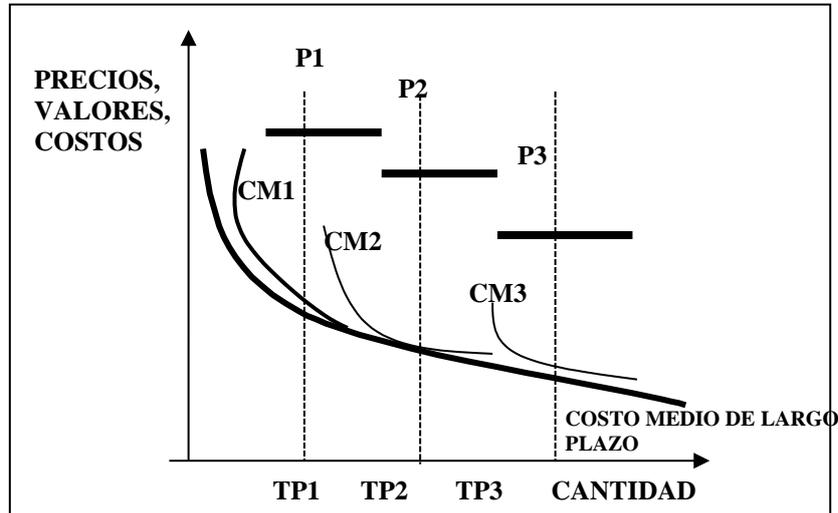
⁷⁶ *Ibidem.*, p. 9.

incremento la productividad de la fuerza de trabajo.

A nivel de la empresa el TTAI se reduce por unidad de producto y el costo medio también descende. El efecto de la introducción de nuevos modos de producción en costos y precios se presenta en la gráfica 6.

Gráfica 6

Costo Medio de Largo Plazo: Técnicas de Producción TP (TP1, TP2, TP3)



Esta representación gráfica destaca primero que cuando la nueva técnica de producción ha demostrado ser eficiente para una empresa, las demás empresas siguen a la primera con lo que se generaliza ese nuevo modelo de producción y el plusvalor extraordinario desaparece. Y con esta, la diferencia entre el *valor social* y el *individual* de la mercancía, así como la ventaja en costos de la empresa líder. Nuevamente el supuesto de que los precios bajan por la competencia que tiende a igualar la tasa de ganancia es fundamental.

En la última gráfica se representan los sucesivos cambios en tecnología, que implicarían reducciones en el nivel de la curva de costo medio asociado en la técnica de producción 1, 2, 3, etcétera y muestra una conclusión importante, existen fundamentos para que la empresa crezca, acumule y se convierta en una gran corporación. Por tanto, se puede deducir una tendencia estructural a la formación de grandes empresas, corporaciones y monopolios. Esta conclusión, que ahora podemos desprender de la teoría del *valor-trabajo*, fue vista por J. Schumpeter — uno de los grandes críticos de esta teoría— como la “genial clarividencia de Marx” en una época en que no predominaban los monopolios.

El carácter evolutivo de la relación empresa-mercado y beneficios. La relación dominante entre la empresa y el mercado, que se resuelve en términos de las ganancias y sus variaciones, está dominada por una *tendencia proactiva* y la *ley reactiva*. Estas fuerzas generan una tendencia constante a potenciar las fuerzas productivas y el desarrollo económico.

La ley de la determinación del valor por el tiempo de trabajo y su expresión monetaria (los beneficios), actúa sobre la empresa, su mercado e industria a través de dos fuerzas. Una *tendencia proactiva*, que lleva a los capitalistas a introducir innovaciones y cambios en las técnicas y formas de producción ya existentes (producir mercancías con un TTAI inferior a la media), desarrollar nuevas mercancías, mercados, etc. que sean rentables. Y en segundo lugar, una *ley coactiva* que generaliza el nuevo modo de producción, igualando el precio social al individual más bajo.⁷⁷ El papel de la empresa líder es fundamental pues marca en buena medida la dinámica de su sector y su efecto sobre la economía. Por tanto, podemos decir que una gran parte de la explicación del desarrollo o

⁷⁷ Marx, Karl, *El Capital*, Tomo 1, Vol.1., Ed., Siglo XXI, Vigésimo primera edición, México, 2001, p. 387.

dinámica de cualquier economía la podemos encontrar en la dinámica interna de las empresas. La empresa ha sido, y es el escenario en el cual se han experimentado los grandes procesos de transformación de las formas de producción, entre las que destacan: a) La cooperación,⁷⁸ b) La división del trabajo en los talleres manufactureros, c) El cambio tecnológico y los procesos de mecanización,^{79, 80} así como los cambios organizacionales, administrativos y gerenciales.

Conclusiones

1. *El origen del beneficio está en el trabajo.* Una teoría económica de la empresa en particular, como cualquier teoría económica, requiere poseer una teoría del valor: Pues la *cuestión central de la economía consiste en explicar cuál es el origen de los beneficios*. La teoría del valor trabajo hace descansar su explicación en la naturaleza económica del trabajo. La fuerza de trabajo es la mercancía que puede crear más valor que el valor necesario para su reproducción. El valor es trabajo abstracto, por lo que es fundamentalmente social y surge del proceso simultáneo de producción y circulación. El resultado de ese proceso es un plusvalor o el excedente, el cual socialmente se reconoce propiedad de la empresa privada donde se produce. En síntesis, *la utilidad de la teoría del valor trabajo consiste en: 1. afirma que la fuente del excedente está en la cualidad de la fuerza de trabajo de crear más valor del que requiere su reproducción, 2. El carácter social del valor permite que la empresa privada se reconozca como propietaria del valor excedente.*
2. La empresa aparece como un espacio económico en el que se gestiona la producción, reproducción y acumulación del valor. Existen dos formas de aproximarnos a la cuantificación del valor: una es el tiempo y otra es el dinero. En ambas formas se puede cuantificar el plusvalor, en la primera como el tiempo de trabajo apropiado por la empresa. La segunda como un beneficio monetario que recibe la empresa. Por tanto, podemos definir a la empresa como el espacio o agente económico cuya función es gestionar la creación, acumulación y reinversión de los beneficios privados.
3. En la empresa capitalista el trabajo se vuelve colectivo. La división del trabajo potencia y especializa cada uno de los trabajos que en ella tienen lugar, por lo que el capitalista toma cada vez más su papel como propietario de los medios de producción, por lo que debe contratar un conjunto de trabajadores que desempeñen actividades directa o indirectamente relacionadas con la producción pero que son parte fundamental del funcionamiento de la empresa. Lo importante, es que en la empresa, todos los trabajos que tienen lugar en su interior tienen una función fundamental crear y acumular capital. Por lo cual definimos que todos los trabajos al

⁷⁸ La cooperación, la cual se observa cuando se requiere la producción a "...escala *cuantitativamente* mayor. El operar de un número de obreros relativamente grande, al mismo tiempo, en el mismo espacio (o, si se prefiere, en el mismo campo de trabajo) para la producción del mismo modo de mercancías y bajo el mando del mismo capitalista, constituye históricamente y conceptualmente *el punto de partida de la producción capitalista...*" Marx, Karl, *El Capital*, Tomo 1, Vol. 1, p. 391, Ed., Siglo XXI. Vigésimo primera edición, México, 2001. Las itálicas corresponden al autor.

⁷⁹ En la fábrica menciona "...la *división del trabajo* reaparece en la fábrica automática, se trata, ante todo, de la *distribución de obreros entre las máquinas especializadas* ... como división del trabajo es *puramente tecnológica*", Marx, Karl, *El Capital*, Tomo 1, Vol. 1, Ed., Siglo XXI. Vigésimo primera edición, México, 2001, p. 515. Las itálicas corresponden al autor.

⁸⁰ Una nueva forma de la división del trabajo caracterizada por la maquinaria sustituye a la vieja, "...desde el punto de vista tecnológico, la maquinaria arroja por la borda el viejo sistema de la división del trabajo, ... para después ser reproducido y consolidado por el capital de manera sistemática ...", *Ibidem.*, pp. 512, 513.

interior de la empresa son trabajo productivo.

4. Las estrategias de la empresa para obtener valor se pueden dividir en tres clases, las orientadas a la eficiencia productiva, al mercado y hacia su inserción en el ambiente económico social. La primera estrategia la definimos como la estrategia básica de competencia de la empresa y consiste en una búsqueda sistemática por reducir el tiempo de trabajo incorporado TTI en el producto, por debajo del tiempo de trabajo socialmente necesario $TTSN$. En términos monetarios esta estrategia consiste en la búsqueda sistemática por reducir sus costos por debajo de los costos medios con que operan otras empresas en la rama, al mismo tiempo que amplía la participación del beneficio por unidad producida.
5. Hemos ofrecido una aproximación a lo que llamamos la teoría microeconómica de la empresa a partir de la teoría del valor trabajo, en la cual destacamos que: *a)* La empresa organiza la producción de bienes y servicios que al mismo tiempo es la producción de valor, *b)* Los costos medios totales en el corto y en el largo plazo tienden a decrecer; *c)* El precio es determinado por la competencia. Estas son condiciones estructurales que conducen a la empresa a competir innovando y buscando sistemáticamente abatir sus costos y penetrar el mercado y su ambiente de la forma más rentable posible. Por lo que en el largo plazo se observa una tendencia que lleva a la empresa a crecer, acumular y concentrar capital. Identificamos que aquí está la explicación no solo de la dinámica de crecimiento de las empresas sino de su transformación en grandes corporaciones oligopólicas, y monopólicas. Tanto la estrategia básica como las estrategias de mercado y de inserción a la economía son gestionadas por el grupo de gerentes y administradores (trabajo TMTG) que buscan 'maximizar la tasa de ganancia' de la empresa.
6. Parece prudente adelantar la siguiente conclusión: existen grandes similitudes en la explicación de la empresa que hemos derivado a partir de la teoría del valor trabajo y la visión poskeynesiana, pero hemos identificado que existe una diferencia sustancial, en esta última interpretación, la tendencia a producir más proviene, de las economías internas a la empresa (reducción en costos). En la interpretación que estamos argumentando de la teoría del valor, dicha inclinación proviene no solo de esa fuente, sino principalmente de la naturaleza del trabajo, el cual produce más allá de lo que requiere socialmente para su subsistencia.

CAPÍTULO 2 TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA FIRMA

El objetivo de este capítulo es mostrar que el sistema de equilibrio de la empresa neoclásica descansa en la caracterización que hace del factor trabajo. Esta caracterización posee dos características: el factor trabajo es sustituto del factor capital, y el factor trabajo presenta a partir de cierto punto rendimientos marginales decrecientes. Esto determina la forma del costo variable medio, del costo medio y del costo marginal, por lo cual, dado el precio de mercado, se puede determinar un punto de equilibrio, en el cual, si se cumple el Teorema de Euler, el valor del producto se agota en el pago a los factores de la producción. La firma en este sistema es por tanto estática y no existe fuente de valor (beneficio) que explique la dinámica de la empresa. Pero si consideramos la existencia de economías internas a la empresa (algunas de ellas asociadas al trabajo) las condiciones del equilibrio de la firma desaparecen y toman su lugar las tendencias a la concentración y el oligopolio.

En primer lugar abordamos algunas características de la teoría del valor-utilidad. En segundo lugar, analizamos la teoría neoclásica de la empresa en el marco de competencia perfecta. En tercer lugar, estudiamos una de las alternativas surgidas dentro de esta misma corriente a través de la escuela de Santa Fe, que señala la presencia dominante de rendimientos crecientes en la producción. En el cuarto apartado se estudia el papel de las economías de escala internas de la empresa, y finalmente, analizamos la competencia imperfecta.

1. Dos teorías del valor

La teoría neoclásica explica el precio de las mercancías a partir de su teoría de la utilidad. Si bien esta interpretación ha evolucionado con el tiempo haciéndose más compleja en su argumentación, la hipótesis fundamental consiste en que el precio es la expresión en el mercado de la utilidad que provee el consumo de las mercancías. A partir de suponer como axioma la relación psicológica inversa entre satisfacción y cantidad consumida, se deriva la relación precio cantidad. En este sentido, Wicksteed propone el argumento de que: “para cualquier individuo el valor diferencial de una unidad de oferta de cada mercancía o servicio se reduce conforme la oferta aumenta”⁸¹. Idea que se propone como una ley propia de la psicología, y en consecuencia un dato para los economistas, por tanto las curvas de demanda derivadas de la hipótesis de utilidad decreciente pueden ser consideradas como ‘curvas funcionales’ sobre las cuales pueden ser consideradas como una base adecuada para la construcción de una teoría de la demanda. Sin embargo, para Roncaglia su relación con el precio no ha sido suficientemente argumentada por lo que “no puede ser aceptada como una demostración científica”. Decir, primero que la utilidad es la causa de la demanda, y “decir que la demanda depende de su utilidad, después de la primera definición, no es más que una tautología”⁸². A esta teoría se le conoce como la

⁸¹ P. H. Wicksteed, “The Scope and Method of Political Economy, in *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers*, ed. L. Robbins (London, Routledge, 1934), Vol. II, p. 1775. citado por: A. Roncaglia, *Sraffa and the theory of prices*, 1978, by John Wiley & Sons Ltd. Chichester, New York.

⁸² *Ibid* p, 107.

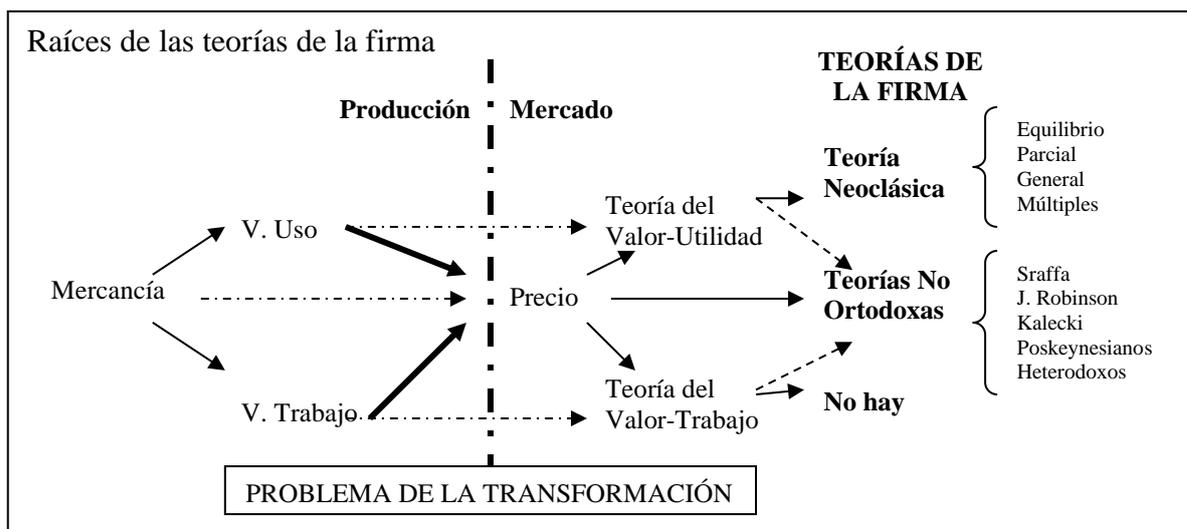
teoría subjetiva del valor, pues busca explicar el valor de los productos a partir de su utilidad.

Con esta versión del valor, ahora contamos con dos teorías que buscan explicar el valor de cambio: la teoría del valor trabajo y la teoría del valor utilidad. Ambas ofrecen una explicación de los precios pero a partir de un principio diferente que subraya una de las dos características de la dualidad de la mercancía. La primera por ser producto del trabajo humano abstracto, y la segunda por la utilidad que provee el producto para el consumidor. Sin embargo, el objetivo de ambas teorías es diferente: para la teoría del valor trabajo el objetivo es explicar la causa última del beneficio y el proceso de acumulación. Para la teoría neoclásica consiste en crear un sistema equilibrio parcial y de equilibrio general, por lo que su programa de investigación consiste en investigar y definir el conjunto de condiciones para la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio general.

En esta agenda de investigación, los economistas como Sraffa, Kalecki, los postkeynesianos, y heterodoxos, no ofrecen una teoría del valor, llevan a cabo su análisis directamente en términos de precios. Por tanto, cuando analizamos las teorías del valor encontramos un problema común: cómo explicar la transformación del trabajo o de la utilidad a precios. Esto lo hemos presentado en la siguiente figura (2.1).

En este marco de análisis hemos encontrado tres caminos para construir una explicación o aproximación teórica de la empresa: por la teoría del valor-utilidad, por la teoría del valor-trabajo, y proceder sin necesidad de la teoría del valor, directamente a través del estudio de precios. La teoría neoclásica propone una teoría de la firma, lo mismo que los poskeynesianos, sraffianos, y heterodoxos. En cambio, la teoría del valor trabajo no ha desarrollado su propia explicación, si bien ha influenciado a los economistas no ortodoxos.

Figura 2.1



2. La Teoría Neoclásica de la firma.

La teoría del equilibrio se construye como una teoría dual: Por una parte, se construye una teoría de la utilidad que se expresa en una función de demanda con pendiente negativa, y por otro lado, tenemos una teoría de la producción la cual se expresa como una función positiva de los precios. Ambas determinan el equilibrio de mercado. Como el principio de inicio es la hipótesis de valor-utilidad y el objetivo es construir un sistema de equilibrio, la teoría de la firma quedo acotada a una explicación que reuniera los requisitos y condiciones necesarias para hacerla funcional a la teoría de la demanda y a la construcción de la demostración del equilibrio. Por tanto, la explicación del comportamiento económico de la empresa paso a segundo plano, es decir no existe en su explicación el concepto de empresa. En su lugar se postuló una función funcional al sistema de equilibrio primero parcial y luego general, al cual se le conoce como teoría de la producción, o teoría de la firma neoclásica.

La microeconomía construye a partir de dos siguientes principios: **El principio de decisión racional**, y **el principio de equilibrio**⁸³: Bajo el primer principio se modela el comportamiento de consumidores y productores. La curva de la demanda representa el comportamiento de los consumidores, y la curva de la oferta el de los productores. Por los supuestos antes mencionados, cada punto de esas curvas representa decisiones racionales, es decir son puntos de maximización. Por el segundo principio, en la intersección de la demanda y de la oferta se determina un precio y cantidad de **equilibrio**, esto significa que a tal precio no se observarán cambios de las cantidades demandadas y ofrecidas, es decir es un equilibrio óptimo. A continuación vamos a concentrarnos en el lado de la oferta de la empresa y analizar la teoría de firma.

Definición neoclásica de la firma

La firma se define como una función de transformación de insumos en productos a través de una relación tecnológica definida. Esta es una función homogénea de grado uno y se caracteriza por reportar rendimientos marginales variables (crecientes, constantes y decrecientes) en el trabajo, y rendimientos constantes a escala. Esta firma se mueve en el marco del modelo de competencia perfecta.⁸⁴ Bajo estas características la empresa tomadora de precios enfrenta una curva de demanda perfectamente elástica. Y el mercado se convierte en el mecanismo por el cual se realiza la *asignación eficiente* de los recursos.

⁸³ Varian, Hal R. INTERMEDIATE MICROECONOMICS, A MODERN APPROACHE, Fourth Edition, Editorial, Norton & Company, New York, London, En lo sucesivo, en este capítulo haremos uso extensivo de este libro.

⁸⁴ Definido por los siguientes supuestos: El precio esta determinado por el mercado, las empresas son

tomadoras de precio, porque son muy pequeñas para influir en él. Las empresas son racionales, en el

sentido de que maximizan su beneficio. Existe libre flujo de capitales y tecnología, la competencia regula

las ganancias. Existe información perfecta. Varian, Microeconomía Intermedia, Edit. Antoni Bosh

Una de las funciones más usadas es la *función de producción Coob-Douglas*, cuya expresión matemática es: $Q = A K^\alpha L^\beta$, donde el parámetro A mide la escala de producción, y los parámetros α y β , (fracciones positivas) que miden en cuanto la función de producción se explica por cambios en los insumos K y L . Las principales características de estas funciones son: a. Es una función homogénea de grado $(\alpha + \beta)$; b. en el caso de que $\alpha + \beta = 1$, se dice que es una función homogénea de grado uno; c. sus isocuantas tiene siempre pendiente negativa y son estrictamente convexas para valores positivos de K y L , y d, es estrictamente cuasicóncava para K y L .

La homogeneidad⁸⁵ significa que si una de sus variables independientes K y L se multiplica por una constante j^r , es decir jK y jL , el producto se transforma en

$$A(jK)^\alpha, (jL)^\beta = J^{\alpha+\beta}, (AK^\alpha, L^\beta) = J^{\alpha+\beta} Q$$

En el caso de que $\alpha + \beta = 1$ habrá rendimientos constantes a escala. Por lo que la hipótesis matemática de homogeneidad lineal equivaldrá a la suposición económica de rendimientos constantes a escala.

El producto total se puede expresar alternativamente como:

$$Q = A(K)^\alpha (L)^{1-\alpha} = A(K/L)^\alpha L = L A k^\alpha$$

Este tipo de funciones homogéneas presentan las siguientes tres propiedades:

Primera: el producto físico medio del trabajo (PFM_L) y del capital (PFM_K) pueden expresarse como funciones sólo de la relación capital-trabajo, $k \equiv K/L$.

El producto físico medio del trabajo es: $PFM_L = Q/L = A k^\alpha$

El producto físico medio del capital es: $PFM_K = Q/K = A k^\alpha / k = A k^{\alpha-1}$

Donde ambas expresiones son funciones de k

Segunda propiedad: Diferenciando $Q = A(K)^\alpha (L)^{1-\alpha}$ se obtienen los productos físico marginales PFM_L y PFM_K , que pueden expresarse exclusivamente con respecto a k .

⁸⁵ Chiang, A. *Métodos fundamentales de economía matemática*. Tercera Edición. Mc Graw-Hill. México 1987. p 418.

Productos Marginales

$$\frac{\partial Q}{\partial K} = A\alpha K^{\alpha-1}L^{-(\alpha-1)} = A\alpha\left(\frac{K}{L}\right)^{\alpha-1} = A\alpha k^{\alpha-1}$$

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = AK^{\alpha}(1-\alpha)L^{-\alpha} = A(1-\alpha)\left(\frac{K}{L}\right)^{\alpha} = A(1-\alpha)k^{\alpha}$$

Tercera propiedad: El teorema de Euler. El producto es igual a la suma de los factores de la producción multiplicada por sus productividades físicas marginales:

$$\begin{aligned} K\frac{\partial Q}{\partial K} + L\frac{\partial Q}{\partial L} &= KA\alpha k^{\alpha-1} + LA(1-\alpha)k^{\alpha} \\ &= LAk^{\alpha}\left[\frac{K\alpha}{Lk} + 1 - \alpha\right] \\ &= LAk^{\alpha}[\alpha + 1 - \alpha] = LAk^{\alpha} = Q \end{aligned}$$

Económicamente, esta propiedad significa que en condiciones de rendimientos constantes a escala, si a cada factor se le retribuye por el valor de su producto marginal, el producto total se distribuirá exactamente entre todos los factores en función de su participación, el beneficio económico será cero.^{86, 87}

Es interesante notar que bajo el supuesto de que cada insumo es retribuido por la cantidad de su producto marginal, la participación relativa del producto total que corresponde al capital será = a . En tanto la participación relativa del trabajo será b . Por lo que, el exponente de cada variable indica la participación relativa de ese insumo en el producto total. Finalmente, A afectará proporcionalmente al nivel de Q , por lo que A se considera

⁸⁶ El teorema de Euler parece implicar que las funciones homogéneas de grado uno solo tienen sentido en el largo plazo, pero A. Chiang nos dice que no es así pues: El beneficio económico cero en el equilibrio a largo plazo se alcanza a través de la competencia por medio de la entrada y salida de empresas, con independencia de la naturaleza específica de las funciones de producción que realmente predominan. Así no es obligatorio tener una función de producción que garantice el agotamiento del producto para todos los pares (K, L) . Además cuando existe competencia imperfecta en el mercado de los factores, la remuneración de estos puede no coincidir con sus productos marginales, y en consecuencia, el teorema de Euler resulta irrelevante en cuanto a la distribución.” p. 422

⁸⁷ Véase la interesante discusión sobre el teorema de Euler que aborda J. Robinson en “El teorema de Euler y el problema de la distribución” en *Economía de mercado versus economía planificada*, Ediciones Martínez Roca S. A. 1973 Barcelona.

como un parámetro de eficiencia, es decir, como un indicador del estado de la tecnología.⁸⁸

De aquí surge una caracterización particular del valor y del trabajo. a. La fuente del valor no se origina en el trabajo, sino en ambos factores de la producción: en el trabajo y en el capital, b. El trabajo y el capital son sustitutos para un mismo nivel de producción y el producto físico marginal del trabajo es decreciente conforme aumenta su participación en la producción. Por tanto, en el corto plazo, en el cual se supone el capital fijo es constante, y *ceteris paribus*, incrementos en la cantidad de trabajo a partir de un punto determinado, dan lugar a un producto medio decreciente y posteriormente a costos variables medios en forma de 'u'.

Las relaciones anteriores se pueden presentar utilizando la ecuación de beneficios siguiente:

$$\pi = py - w_1x_1 - w_2\bar{x}_2.$$

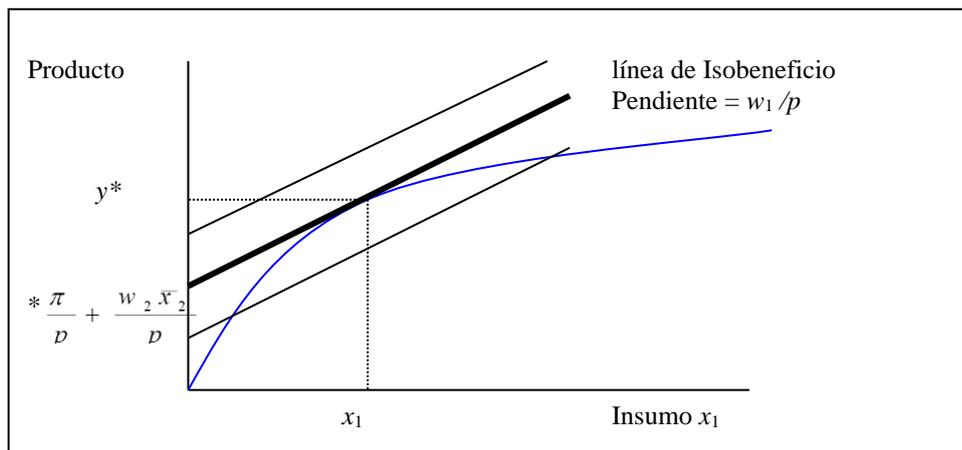
Resolviendo para y , la expresión del producto se puede expresar como función de x_1 y obtener la línea de isobeneficio

$$y = \frac{\pi}{p} + \frac{w_2}{p} \bar{x}_2 + \frac{w_1}{p} x_1.$$

La curva de isobeneficio se define como el conjunto de combinaciones de insumos y producto que mantiene el nivel de beneficio constante. Cambios en el beneficio π da origen a una familia de curvas paralelas de isobeneficio. Finalmente el punto de maximización para la empresa, se encuentra en el punto donde la función de producción es tangente a la línea de isobeneficio más alta. Esto permite plantear la condición de tangencia, que dice que la pendiente de la función de producción debe ser igual a la pendiente de la línea de isobeneficio. Como la pendiente de la función de producción es igual a la producción marginal PMg, y la pendiente de la línea de isobeneficio es w_1/p , se obtiene la misma condición que se había planteado anteriormente.

$PMg_1 = \frac{w_1}{p}$, que despejando w_1 nos dice que este es igual al valor de su producto marginal. Estas relaciones se pueden ver en la gráfica siguiente:

⁸⁸ Ibidem p 424.



Este análisis tiene dos implicaciones: la demanda de insumos es negativa y la oferta de la empresa es positiva. Pero esta condición se obtiene siempre del supuesto de que los insumos son sustitutos.

A partir de la ecuación de isobeneficio si, el precio del insumo 1 (w_1) aumenta, dicha línea se hace mas inclinada y la intersección con la función de producción es más a la izquierda, lo que determina un nivel óptimo menor del factor 1, por tanto un incremento en el precio del factor 1 reduce su demanda.

En cambio, si orientamos nuestra atención ahora en el precio del producto y no del insumo, tenemos que: si aumenta el precio del producto en la ecuación de isobeneficio, la curva se hace más horizontal determinando una intersección en una región mas alta de la curva de oferta, lo que implica que se demanda mas insumos variables y se produce más.

De esta forma llegamos a una de las conclusiones básicas del modelo: si baja el precio de alguno de los insumos la producción aumenta. En particular si suponemos que el insumo x_1 es la fuerza de trabajo, la **conclusión es** que una reducción en el nivel del salario, que es el precio del insumo x_1 provocará que la demanda de ese factor aumente y que por tanto, la producción de la empresa aumente. O de otra forma, si existe desempleo en el mercado de trabajo se explica por rigideces a la baja en el salario que pagan las empresas.

Una segunda conclusión se refiere a la derivación de la curva de la oferta. En el sistema anterior, un incremento en el precio del producto implica que la producción aumenta, por

lo que la curva de la oferta tiene pendiente positiva. De aquí se ha derivado la importancia de la flexibilidad de los precios.

Análisis de costos.

El análisis de las curvas de costos es utilizado para presentar gráficamente la función de costos de la firma y el estudio de la determinación del producto óptimo de producción. Y ahora lo usamos para enfatizar que el equilibrio de la firma neoclásica proviene como se ha supuesto que se comporta la relación trabajo-producto.

El costo total $c(y)$, de la empresa es igual a la suma del costo variable $c_v(y)$, y del costo fijo, F . El **costo variable promedio** CVM , mide el costo variable por unidad de producto, y el **costo fijo promedio** CFM , mide el costo fijo por unidad. La función de **costo promedio** $CM(y)$, mide el costo por unidad de producción. Debe notarse que la forma de la función de costos medios CM está determinada por la forma de la función de costos variables. Es decir por el costo que implica la relación trabajo-producto. Estas expresiones se presentan como sigue:

$$CM(y) = \frac{c(y)}{y} = \frac{c_v(y)}{y} + \frac{F}{y} = CVM(y) + CFM(y)$$

Una curva de costos especialmente derivada por esta escuela es la **curva de costo marginal**, esta curva mide el cambio en el costo total por el cambio de una unidad en el producto. El costo marginal $CMg(y)$, se define como una *tasa de cambio*, entre el cambio en el costo total y el cambio en el producto. Nuevamente, esta curva está determinada por la forma de la relación trabajo-producto. Esto se puede expresar en términos del costo variable como:

$$CMg(y) = \frac{\Delta c_v(y)}{\Delta y} = \frac{c_v(y + \Delta y) - c_v(y)}{\Delta y}.$$

Por tanto, en el fondo de la curva de costos marginales esta la relación trabajo-producción que se expresa en la “ley” de rendimientos marginales decrecientes del factor variable. Esta determina que las curvas de costo medio y de costo marginal llegan a un nivel mínimo y posteriormente se hacen positivas, lo que va a dar lugar a la oferta de la firma y finalmente a la posibilidad del equilibrio de la misma.

Como el mercado es el que determina el precio, la única decisión que puede tomar el productor es sobre: *la oferta de la firma*. ¿Cuál es el nivel de producto que una firma competitiva elige para producir? La respuesta es que la empresa producirá hasta que el costo de producir una unidad más, o sea su costo marginal sea igual al precio de mercado que es su ingreso marginal. El problema de maximización de la firma se escribe como:

$$\max py - c(y)$$

La solución nos lleva a que la firma competitiva debe elegir el monto de producción donde el costo marginal correspondiente a ese nivel de producción $CMg(y)$ es igual al precio de mercado: $p = CMg(y)$.

La curva de costo marginal es la curva de la oferta de la empresa. Esta afirmación es válida para la región de producción donde los costos marginales son crecientes y los ingresos menos los costos son superiores a los costos fijos. La ecuación: $p = CMg(y)$, expresa la función inversa de la oferta, es decir los precios como una función del producto. En síntesis la curva de la oferta de la empresa está determinada por la caracterización que se ha hecho de la relación trabajo-producto.

Parece conveniente adelantar una de nuestras conclusiones, la cual ha sido puesta en evidencia por el análisis anterior: La producción óptima no es más que la determinación del Q de equilibrio, es decir el Q óptimo de producción. Dicho punto está determinado por dos factores: uno de mercado a través del precio (P), y el otro, dada la tecnología de la empresa, por los costos, en particular por los costos del factor trabajo. La característica que reviste este factor es que a más trabajo (después de cierto punto) menor productividad media y marginal, y por tanto más caro es producir. Por lo que, más producción solo es posible a un costo mayor. Por tanto, si existe un límite o punto de equilibrio donde el costo marginal alcanza al ingreso marginal, es por las características del costo creciente de la producción que proviene del trabajo. Esta característica del costo del trabajo se expresa en términos matemáticos en una ecuación cuadrática. En síntesis, la curva de oferta proviene de las características de la productividad del trabajo definidas en este modelo.

3. La Retroalimentación Positiva. (**Positive feedback**)

En los últimos años economistas de Stanford, en The Santa Fe Institute, han desarrollado una visión de la economía basada en los efectos de retroalimentación positiva. Esta economía de rendimientos crecientes tiene sus raíces en el pensamiento económico de más de 70 años pero sus aplicaciones a la economía son completamente nuevas⁸⁹.

⁸⁹ Brian Arthur, W. *Positive Feedbacks in the Economy*. Publicado en Scientific American, 262, 92-99, Feb. 1990. P. 3

W. Brian, uno de los líderes de esta escuela, ha criticado a la teoría económica convencional porque se ha construido sobre el supuesto de los rendimientos decrecientes, dice que eventualmente acciones económicas engendran una retroalimentación negativa que conduce a un equilibrio de precios y una estabilidad de los mercados, sin embargo en muchas partes de la economía parece que esas fuerzas no operan, y en su lugar se encuentran efectos de retroalimentación positiva. Mientras los rendimientos decrecientes implican un equilibrio singular en la economía, la retroalimentación positiva incrementa los rendimientos generando múltiples puntos de equilibrios⁹⁰.

Estos economistas recuperan las ideas de varios economistas importantes como Marshall, Gunnar Myrdal y Kaldor entre otros. Por ejemplo de Marshall rescatan la idea de que los costos de producción de la firma caen conforme su participación en el mercado se incrementa, si bien no creía que los rendimientos crecientes se aplicaran en todas partes de la economía, en las manufacturas gozaban de estos rendimientos gracias a que las grandes plantas permitían mejorar la organización. De Gunnar Myrdal and Nicholas Kaldor retoman la idea de “cumulative causation” o retroalimentación positiva mecanismo que no involucra la tecnología.

En particular W Brian dice que desea “actualizar la visión de Marshall” por lo que considera que las partes de la economía que se basan en recursos naturales (agricultura, minería) están aun sujetos a rendimientos decrecientes. Pero la parte de la economía que se basa en el **conocimiento está ampliamente sujeta a los rendimientos crecientes**, por ejemplo productos como computadoras, farmacéuticos, misiles, aviones, automóviles, software, equipo de telecomunicaciones o fibra óptica, etc. reportan costos por unidad a la baja y ganancias crecientes conforme más unidades son producidas.

4. Las economías en la empresa.

El funcionamiento de la empresa reporta economías que el mismo A. Marshall analizó con cierto detalle. Por ejemplo, identificó dos tipos de economías para la empresa: Las economías internas y las economías externas. Nos dice: “Es posible dividir las economías que se originan de un aumento en la escala de la producción de cualquier tipo de bienes en dos clases; -primera, aquéllas dependientes del desarrollo general de *la industria*; y, segunda, aquéllas que dependen de los recursos de las *empresas individuales* dedicadas a la producción, de su *organización y de la eficiencia de su administración*. Podemos llamar a las primeras economías externas y a las segundas economías internas”⁹¹

Las economías externas, son aquellas que se presentan cuando el costo unitario es menor gracias a factores que no dependen de la empresa o se han clasificado en tres tipos: 1. Economías de transferencias, 2. Economías de escala externas a la empresa e internas a la industria, y 3. economías de urbanización. Las **economías de escala externas** a la

⁹⁰ Brian Arthur, W. *Positive Feedbacks in the Economy*. Publicado en Scientific American, 262, 92-99, Feb. 1990. P. 3

⁹¹ (A. Marshall, 1977, libro IV, p. 221) H laos p.196.

empresa pero internas a la industria, son una de las economías más analizadas y se producen cuando el coste unitario baja con el tamaño de la industria, pero no necesariamente del tamaño de sus empresas

Las economías internas que se producen cuando el coste unitario depende del tamaño de una empresa individual, pero no necesariamente del de la industria.⁹² han sido divididas en tres rubros: A. Mecanización y tecnología, B. Economías de escala, C. Mejores sistemas de gestión administrativa.⁹³

A. Mecanización y tecnología. Sin entrar a un análisis exhaustivo de los procesos internos a la empresa, para Marshall era claro que la introducción de maquinaria en la producción resulta en incrementos a la productividad, pues dice que la mecanización y la tecnología impactan “sin lugar a dudas, en una eficiencia significativamente mayor”⁹⁴ La valoración de este tipo de economías había sido puesta ya de relieve por los economistas clásicos como vimos en el primer capítulo.⁹⁵

B. Economías de Escala. J. S. Mill fue el primer economista que subrayó la naturaleza empírica de la ley de los rendimientos crecientes, “entre mayor es la escala en que se llevan a cabo las operaciones manufactureras, más bajo es el costo a que pueden realizarse”.⁹⁶ Por su parte Marshall quien dice que las principales ventajas de la producción en gran escala derivadas de “las economías de habilidad, economías de maquinaria y economías de materiales”, tienen efectos combinados que provocan reducciones en los costos medios, conforme se expande la producción.⁹⁷

Stigler encuentra en la obra de Marshall que las economías de escala están asociadas a los siguientes factores: 1. Economía de materiales, o en la utilización de productos colaterales.⁹⁸ 2. Economía en la compra y venta de materiales: a) además de obtener descuentos por compras al mayoreo, la gran firma paga costos de carga menores y ahorra de muchas formas en el transporte, particularmente si cuenta con entrada a vía del ferrocarril⁹⁹ ; b) es más barato vender en grandes cantidades. Esto implica que existe mayor cobertura publicitaria y mejor información sobre el mercado; 3. Economías de habilidad; a) cada trabajador puede ser asignado a la tarea para la que esté mejor capacitado, y allí adquiere mayor eficiencia debido a la repetición; los niveles más altos de capacidad administrativa deben ocuparse sólo de problemas de política, dejando los detalles rutinarios para los subalternos¹⁰⁰ ; 4. “Economía en las finanzas: frecuentemente se dice que las grandes firmas (las más antiguas) obtienen créditos en términos más favorables.”¹⁰¹

⁹² Krugman, P. y Obstfeld, M. *Economía Internacional Teoría y Política*, Editorial Addison Wesley, Quinta edición 2001 España. P. 127

⁹³ (Ver Caps. 9, 11 y 12 del libro IV de los *Principios ...* de Marshall.

⁹⁴ (Marshall, p. 210)

⁹⁵ Mas recientemente un análisis sobre la productividad en México de diferentes autores, y en particular H. Laos ha podido mostrar que las diferencias en productividad también se pueden explicar por la utilización de tecnologías de diversas “generaciones” que se observan entre las empresas en la industria manufacturera mexicana. Hernández. L. p.202 y 203

⁹⁶ Hernández. L. P.203 la cita de J. S. Mill p.64

⁹⁷ Hernández, L. p. 205.

⁹⁸ Hernández, L. p. 278

⁹⁹ Hernández, L. p. 282

¹⁰⁰ Hernández, L. p. 284

¹⁰¹ J. Stigler, 1968, pp.77. Citado por H. Laos p. 315

Posteriormente otros autores han señalado otras economías internas a la empresa: las que provienen de la división del trabajo, la integración y el equilibrio de los procesos, la economía de reservas agregadas y las economías de la gran maquinaria. (J. Robinson 1931), de la organización superior y efectos de aprendizaje. Pratten y Dean (1965). Otras dos formas de economías son: las de gran tamaño (Speight, 1970), y las de crecimiento (Penrose, 1957). Mejoramiento en la calidad de las funciones administrativas (Speight, 1970).

Queremos destacar dos formas de economía de escala en la empresa:

1. **Economías de gran tamaño.** Consisten en aquellas ventajas al alcance únicamente de las empresas gigantescas, ventajas como disminución de los riesgos derivados del enorme tamaño de las empresas, poder de negociación, poder de contratación masiva y colectiva de personal, facilidades crediticias, y dada su fortaleza financiera, les permite introducir nuevos productos, innovaciones tecnológicas, investigación y desarrollo etc.¹⁰²

2. **Economías de crecimiento.** Consisten en una serie de ventajas internas a las empresas individuales que hacen que la expansión de la misma en determinadas direcciones le sea altamente rentable, dada la rapidez en la introducción de innovaciones tecnológicas y el acceso a economías en la planeación.

El principio básico de todas las argumentaciones anteriores para explicar la presencia de economías de escala radica en la existencia de *indivisibilidades* de todo tipo, tanto de carácter técnico como financiero. “La presencia de indivisibilidades tiene dos consecuencias sobre los costos de las empresas; a) dado un tamaño de planta, los costos por unidad de producción disminuyen conforme el volumen producido aumenta de cero al máximo señalado por la capacidad instalada, ya que los costos fijos se reparten entre una cantidad mayor de bienes producidos, y b) con plantas de capacidad mayor los costos medios se reducen aún más ya que, de acuerdo a las argumentaciones citadas, existen una serie de economías a disposición de las grandes unidades fabriles que no están disponibles a las empresas y establecimientos de menores dimensiones.”¹⁰³

El concepto de *indivisibilidades* tiene la cualidad de destacar el hecho de que no hay continuidad el tamaño para aplicar el método marginalista para pequeños aumentos en la capacidad instalada. Por ejemplo, una planta diseñada para producir 100 mil unidades no tiene continuidad para producir 101 mil. Por tanto, las indivisibilidades atentan contra el supuesto de sustituibilidad de la competencia perfecta (y de la imperfecta) en términos de que los factores de la producción no son sustitutos perfectos

C. Economías por Sistemas Administrativos y eficiencia laboral

Para Marshall los sistemas administrativos y la eficiencia laboral son muy importantes para la eficiencia de la empresa, por tal razón dedica todo el capítulo 12 de su libro IV de *Principios de Economía* a dicho tema. Speight considera que “las ganancias más significativas en productividad se derivan del mejoramiento en la calidad de las funciones administrativas”¹⁰⁴ En este mismo sentido debemos mencionar: a. la aportación de H. Leibenstein (1966) quien dice que la “productividad de los administradores determina no sólo su propia productividad sino la productividad de todas las unidades integrantes de la organización”. y b. la segunda aportación es sobre la “experiencia en el trabajo” de J. K. Arrow (1962), quien en un artículo clásico sobre la materia analizó la importancia del conocimiento y la experiencia sobre una serie de fenómenos económicos, entre otros la productividad y los niveles de costos. Arrow enfatizó el hecho de que el aprendizaje es producto de la experiencia, este autor dice: “El aprendizaje ocurre únicamente a través

¹⁰² Speight (1970), citado por Hernández L. p. 207.

¹⁰³ Hernández, L. Pág.206.

¹⁰⁴ Speight, p. 169, Citado por Hernández L. p. 210

del intento por resolver un problema, por tanto, solamente ocurre durante (la realización de una) actividad.”¹⁰⁵

El análisis de las economías internas a la empresa nos parece fundamental para el análisis del comportamiento de la empresa, pero su estudio no ha sido tan prolifero pues su reconocimiento cuestiona la competencia perfecta. En palabras de P. Krugman “... las economías de escala internas conducen a la quiebra de la competencia perfecta...”¹⁰⁶

Podemos considerar que el estudio de las economías internas es fundamental para el análisis de la empresa pues apunta en la dirección de una búsqueda sistemática por reducir los costos de la misma que pueden simultáneamente elevar su competitividad. No está orientada al análisis exclusivo del trabajo como fuente de esas ventajas, pero esto no es un defecto, sino al contrario amplía el campo de análisis del beneficio de la empresa. Dado que el estudio de las economías internas costos medios descendentes, esto nos lleva a tratar el tema de la competencia imperfecta.

5. Competencia imperfecta

Este tipo de competencia posee tres características importantes: a. la presencia de economías de escala interna determina costos medios descendentes, b. El poder de la empresa para influir en el mercado, las industrias en las que existen sólo unos pocos productores y los consumidores perciben el producto ofrecido por cada productor como un producto muy diferenciado de los de las empresas rivales. El tercer aspecto no ha sido suficientemente subrayado y ahora nosotros lo queremos hacer: la caracterización del trabajo. El trabajo deja de estar sujeto a la ley de los rendimientos variables. El trabajo presenta una productividad constante, por lo que en términos de costos, el pago promedio del trabajo así como el gasto en insumos se convierte en una constante.

La introducción de economías de escala interna modifica el comportamiento de los costos medios y marginales. En este caso el costo medio **CM** presentará una pendiente descendente y el costo marginal **CMg** será una constante (correspondiente a la cantidad que cuesta a la empresa el producir una unidad más). El costo marginal esta formado, por tanto por el capital variable (trabajo e insumos)

Esto se representa por la **función lineal de costos**, donde los costos **C** de una empresa son igual al Costo Fijo **F**, más el costo marginal de la empresa **c** por la cantidad producida **Q**.

$$C = F + c(Q)$$

Es conveniente ver que las economías de escala se modelan con la introducción de un factor constante F, ya que “*La existencia de un coste fijo en una función lineal de costes*

¹⁰⁵ J. K. Arrow, 1962, p. 155, citado por Hernandez, L. 211.

¹⁰⁶ Krugman, P. *Economía Internacional*, 2001, p. 128.

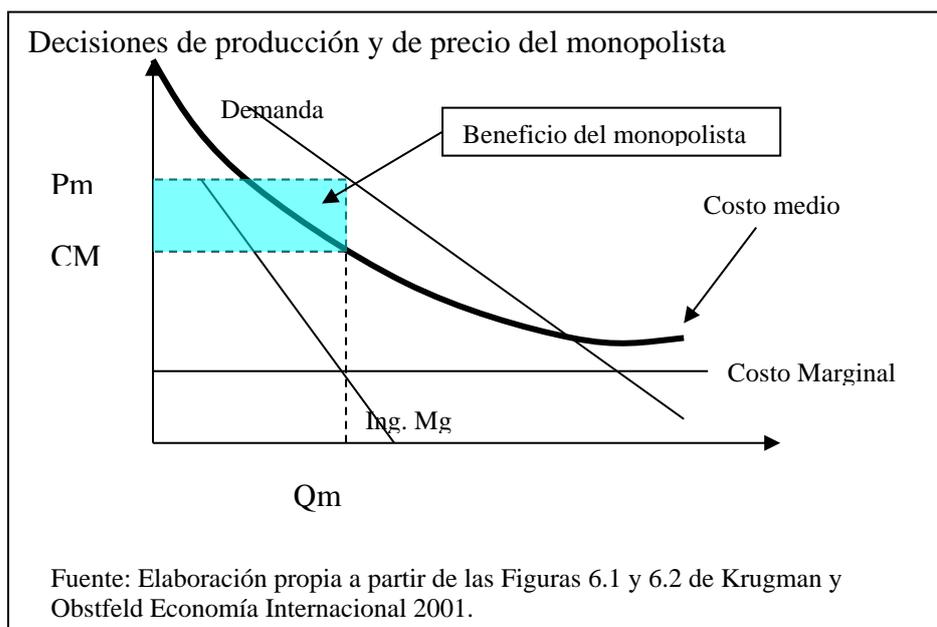
da lugar a economías de escala, porque cuanto mayor es la producción de la empresa, menor es el coste fijo por unidad.”¹⁰⁷ Esto se muestra claramente cuando calculamos los costos medios **CM**.

$$\text{Costos medio} = \text{CM} = C/Q = F/Q + c$$

Es claro que el coste medio se reduce a medida que aumenta Q , debido a que el costo fijo medio se reduce, pero también gracias a que el trabajo en términos de costos se considera constante junto los costos en los insumos, por lo que c es constante.

Existen al menos dos consecuencias muy importantes cuando pasamos de competencia perfecta a competencia imperfecta: En primer lugar, debido a que los costos medios son decrecientes no existe un óptimo de producción que esté limitado por las condiciones internas de la empresa. Sin restricción en costos (costos marginales crecientes), la empresa podría seguir produciendo hasta el límite que marcará su tecnología. Pero esto no ocurre así pues el mercado tiene aún un papel importante: En segundo lugar, el límite de la producción proviene del mercado: de la demanda. Sí se sigue la regla tradicional, la maximización de los beneficios se encuentra donde el ingreso marginal es igual al costo marginal.

¹⁰⁷ Krugman, P. *Economía Internacional*, 2001, p. 130.



Ahora el beneficio no solo depende del mercado (demanda e ingreso marginal) sino de la eficiencia general de la empresa que determina la curva de costos medios. Mejoras en cualquiera de las fuentes de las economías internas dan lugar a desplazamientos hacia abajo de la curva de costos medios, con lo que a un mismo precio P_m y cantidad Q_m , las ganancias pueden aumentar. El estímulo a la productividad está presente y puede dar lugar a efectos acumulativos de crecimiento. Por tanto, si bien como se ve en la gráfica anterior existe un equilibrio, este punto no implica un nivel de ganancias estable pues siempre existe el estímulo a obtener economías internas. Este punto se convierte en un punto de equilibrio inestable, más aún si el mercado es de oligopolio.

Equilibrio en el mercado de competencia monopolística

Si bien, cuando tenemos economías internas a la empresa se puede determinar un punto de equilibrio en la industria, este equilibrio no es estable principalmente por la existencia de economías internas.

En estos modelos se supone: a. cada empresa puede diferenciar su producto del de sus rivales, y b. cada empresa toma los precios de sus rivales como dados. “Por tanto, el modelo de competencia monopolística supone que, aunque cada empresa enfrenta en realidad a la competencia de otras empresas, se comporta como si fuera monopolista: de ahí el nombre del modelo”.¹⁰⁸ Se supone además que:

a. La producción depende de la demanda, se espera que una empresa venda más cuanto mayor sea la demanda total del producto de su industria y mayores los precios establecidos por sus rivales. Y b. La producción y venta es inversa al número de oferentes: la empresa vende menos cuanto mayor sea el número de empresas en la industria y mayor su propio precio.¹⁰⁹ la ecuación que representa estos supuestos es:

$$Q = S \left(\frac{1}{n} - b \times (P - P_m) \right)$$

¹⁰⁸ Krugman, P. *Economía Internacional*, 2001, p. 131.

¹⁰⁹ *Ibidem*, p. 132.

Donde Q son las ventas de la empresa, S las ventas totales de la industria, n el número de empresas de la industria, b un parámetro constante que muestra la sensibilidad de la cuota de mercado de la empresa a su precio, P el precio establecido por la propia empresa, P_m el precio medio establecido por sus competidores.

Para mostrar el equilibrio de mercado en una industria de competencia imperfecta se supone también que todas las empresas son “simétricas, es decir las funciones de demanda y costes son idénticas para todas las empresas”¹¹⁰. Con estos, supuestos, ya se pueden calcular, los costos medios, los precios y equilibrio de la industria.

1. *El número de empresas y el coste medio.*

Se propone la siguiente ecuación de coste medio que depende del tamaño del mercado y del número de empresas de la industria.

$$CM = F/Q + c = n (F/S + c)$$

Que afirma que “ceteris paribus, cuantas más empresas hay en la industria, mayor es el coste medio”¹¹¹, la explicación está en que: cuantas más empresas hay en el mercado, y como existe en cada una economías de escala (costos medios descendientes) cuanto menos produce cada empresa tanto mayor es el costo medio. La relación positiva entre el n y el coste medio se ilustra como CC en la gráfica que está más abajo:

2. *El número de empresas y el precio.* “Mientras tanto, el precio que la empresa típica establece también depende del número de empresas de la industria. En general, se puede esperar que cuantas más empresas haya, más intensa será la competencia entre ellas y, por tanto, menor el precio” Después de algunas operaciones algebraicas se llega a la siguiente ecuación de precios:

$$P = c + 1/(b \times n)$$

Esta ecuación muestra una relación inversa entre mayor número de empresas n que hay en la industria y el precio vigente en ella. Lo que se presenta como una curva con pendiente negativa PP .

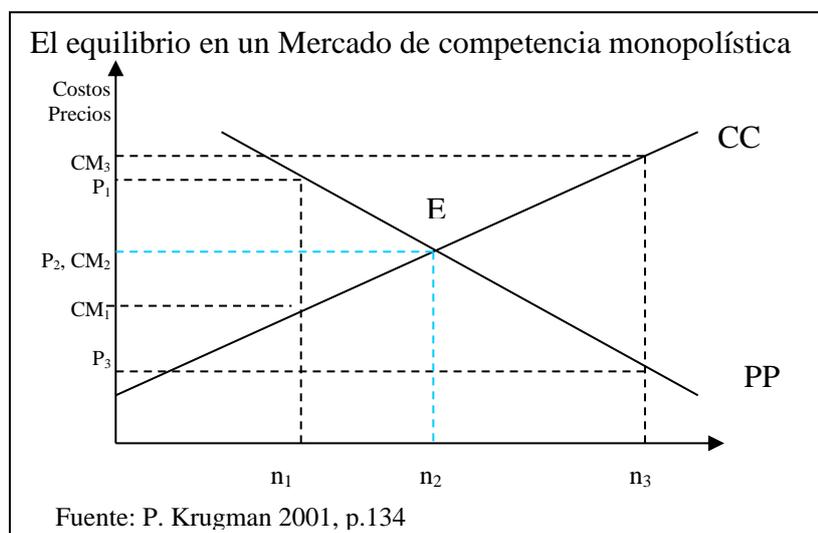
3. *El número de empresas de equilibrio.* El equilibrio se encuentra donde las dos curvas CC y PP se cruzan. En la gráfica siguiente esto ocurre en n_2 que es el número de empresas con *beneficio cero* en la industria. Cuando hay n_2 empresas en la industria, el precio que les permite maximizar su beneficio es P_2 , que es exactamente igual a su coste medio CM_2 .

Por tanto P_2 , CM_2 , y n_2 , corresponden al punto de equilibrio de la industria de largo plazo. El argumento es el siguiente: “Para ver por qué, supongamos que n fuese menor que n_2 , por ejemplo, n_1 . Entonces el precio establecido por las empresas sería P_1 , mientras que su coste medio sería sólo CM_1 . Así, las empresas obtendrían beneficios de monopolio. Análogamente, supongamos que n fuera mayor que n_2 , por ejemplo n_3 . Entonces las empresas sólo establecerían el precio P_3 , mientras que su coste medio sería CM_3 ; las

¹¹⁰ Krugman, 2001, p. 132

¹¹¹ Krugman, 2001, p. 133

empresas tendrían pérdidas.”¹¹² Por lo que se desprende que el equilibrio debe estar en n_2 .



Aún cuando, por la consideración de las economías internas a la empresa los costos medios son descendientes, se puede llegar a la determinación de un punto de equilibrio de la industria. Sin embargo, a pesar de la argumentación de Krugman, consideramos que este punto de equilibrio a nivel de la industria no es estable por las siguientes razones:

En primer lugar se supone que todas las empresas son *simétricas*. En segundo lugar, se supondría que en dicho punto se habrían agotado todas las economías internas. Por lo que si aún existe alguna economía o se desarrolla una nueva economía interna a cualquier empresa habría razones poderosas para que dicha empresa a nivel individual reduzca sus costos medios a través de explotar dichas ventajas.

Si este es el caso para la empresa emprendedora, puede seguir vendiendo al precio de 'equilibrio en la industria' P_2 , con una ganancia adicional. Esta innovación, por otra parte, implica mayores beneficios que pueden ser ocupados para incrementar la competencia vía no precio como por ejemplo: campañas de publicidad y por esta vía desplazar a sus competidores. El equilibrio presentado es en realidad inestable, y muestra de forma clara que la consideración de economías internas son una poderosa fuerza para la concentración oligopolística, es decir para reducir el número de empresas en la industria.

Las limitaciones del modelo de competencia monopolística¹¹³ consisten en que son pocas las industrias en las que encontramos ese tipo de competencia. En cambio, la estructura de mercado más común es la de oligopolio, caracterizado por un pequeño grupo de empresas, las cuales son conscientes de que sus acciones influyen sobre las acciones de las otras empresas, es decir son interdependientes. Krugman identifica dos comportamientos de los oligopolios: a. el comportamiento *colusivo*, y b. El comportamiento *estratégico*.

¹¹² Krugman, 2001, p. 135

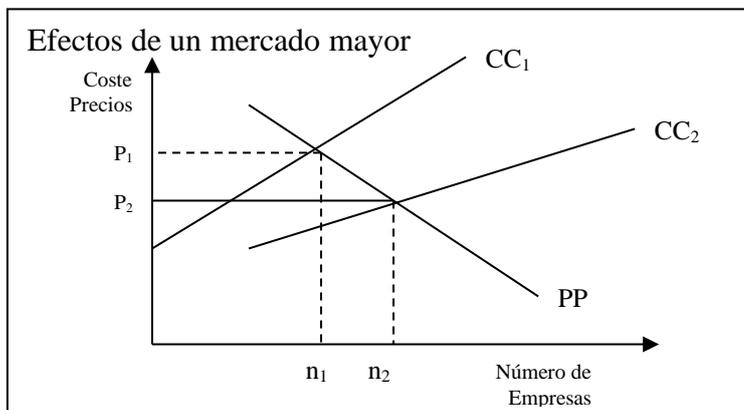
¹¹³ Una de las razones por la que los neoclásicos adoptan a menudo la competencia monopolística consisten en que se puede determinar tanto la demanda de la empresa como de la industria, a diferencia del oligopolio en el que la demanda de la empresa no se puede determinar, es decir no hay un equilibrio para la firma aunque se pueda determinar la demanda del mercado.

Sin embargo, por la complejidad del oligopolio y como no existe un modelo generalmente aceptado frecuentemente se acude al caso de la competencia monopolística. Regresando a este caso, un incremento en el tamaño de mercado en el caso de una industria de competencia monopolística, implica que un incremento en las ventas totales S , reducirán el costo medio, desplazando la curva hacia abajo. Como se deduce de su ecuación:

$$CM = F/Q + c = n (F/S + c).$$

La curva de precios PP no se modificará, pues no incluye como variable el tamaño de mercado S . $P = c + 1/(b \times n)$.

El resultado del incremento en el tamaño del mercado sobre el equilibrio de largo plazo consiste en que desplaza la curva CC hacia abajo y no tiene efecto en la curva de precios, por lo que el número de empresas aumenta y el precio baja. (Esta situación se puede ver en la siguiente gráfica) La conclusión consiste en que una mayor competencia (mayor número de empresas) tiende a reducir los precios.

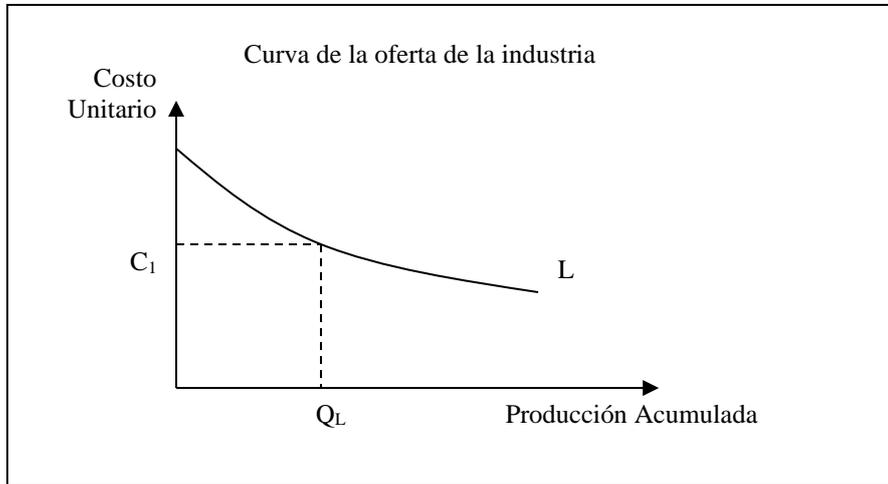


La conclusión anterior también puede ser expresada de la siguiente forma: a nivel de la industria, cuando existen economías internas a la empresa, incrementos en la oferta explicados por una mayor competencia (mayor número de empresas) da lugar a una mayor oferta a menor precio, la curva de la oferta de la industria es negativa. Una conclusión semejante se puede argumentar, si se consideran solamente las economías externas, como veremos a continuación.

Las economías externas como hemos dicho más arriba no son incompatibles con los supuestos de competencia perfecta, es más son necesarias para argumentar la primera parte de la curva de costos medios de largo plazo, que presenta una tendencia descendente. La presencia de economías externas –reducción de los costos medios en una industria- da lugar a una **curva de oferta de largo plazo con pendiente negativa**. Dice Krugman, “Por tanto, la teoría de las economías externas indica que, cuando estas economías son importantes, un país que disponga de una gran industria será, *ceteris paribus*, más eficiente en la industria que un país con industria pequeña. O, dicho de otro modo, las economías externas pueden dar lugar a rendimientos crecientes a escala *en la industria nacional*. ... esto significa que la industria tendrá una **curva de oferta con**

pendiente negativa hacia adelante: cuanto mayor sea la producción de la industria, menor será el precio al cual las empresas están dispuestas a vender su producto”.¹¹⁴

En la siguiente gráfica presentamos la curva de la oferta de la industria con economías externas.



Un último tipo de economías que deseamos mencionar son las: economías de escala dinámicas. Estas economías son definidas por una situación en la cual: “...los costes caen con la producción acumulada a lo largo del tiempo más que con la producción actual...”¹¹⁵ Es el caso de las **curvas de aprendizaje**, que relaciona el coste unitario con la producción acumulada.

Conclusiones

1. Aún en el contexto de la teoría neoclásica la caracterización del trabajo es fundamental. A partir de dicha caracterización es que construyen al menos dos elaboraciones teóricas: La empresa de competencia perfecta, y la empresa de competencia imperfecta.

En competencia perfecta, se define al trabajo al menos con dos características fundamentales: 1. El trabajo y el capital son factores de la producción los cuales son sustitutos, y, 2. El factor trabajo en la producción, se supone posee una característica que hace que opere la ley de los rendimientos marginales variables. Esto determina que la curva de costos variables medios presente forma de ‘u’, y con estos la curva de costos medios totales y la curva de costos marginales. Dado que tenemos una curva de demanda negativa y una curva de oferta positiva el equilibrio de mercado, precios y cantidades de equilibrio se determinan en su intersección.

En competencia imperfecta, donde dominan las economías internas, el trabajo se caracteriza porque entra en proporciones constantes en el producto, es decir el producto medio del trabajo es constante y por tanto, el costo marginal (el incremento en el costo variable: insumos y trabajo) es también constante. La empresa reporta costos medios negativos, y aunque se puede determinar un punto de equilibrio (en la empresa y la

¹¹⁴ Krugman, 2001, p. 154

¹¹⁵ Krugman, 2001, p. 157

industria) este es inestable, más aún, gracias a las economías internas, se tiene una tendencia al crecimiento y a la concentración.

2. En el caso de una ecuación lineal de costos, los beneficios ($= pq - F - cq$), y en particular los beneficios promedios provienen de las indivisibilidades, las cuales se asumen en los costos fijos. Esto implica por una parte que la empresa (a través de su equipo de administradores) puede buscar de forma sistemática obtener economías internas incrementando el beneficio promedio. En otras palabras, se trata de una búsqueda sistemática de elevar los beneficios reduciendo costos. Las actividades de los administradores y gerentes son fundamentales.

Por otra parte, la limitación en la aportación de las economías de escala a la teoría de la empresa, consiste en que el beneficio es producto de la reducción de costos dado el precio o precios del producto. Es decir el beneficio proviene de una relación precios costos y no de la creación de valor por el trabajo ocupado. Pero esta limitación no es privativa del enfoque de competencia imperfecta, también lo es de la micro poskeynesiana como veremos en el siguiente capítulo.

En el análisis tradicional de la empresa, a pesar de que, considera al trabajo como uno más de los factores de la producción, su explicación y elaboración descansa finalmente en como definan y suponen se comporta el trabajo en su relación con la producción y con los costos.

Finalmente, si consideramos que en la empresa dominan los costos medios descendentes, el nivel de producción esta determinado por la demanda. La “anuencia social” sobre los beneficios obtenidos por cada empresa esta presente de diferentes formas, en los costos, la competencia, en los precios, pero sobre todo en la demanda. Nuevamente la empresa y su desempeño están determinados por dos clases de procesos, los internos a la empresa y los procesos sociales.

CAPÍTULO 3

LA NUEVA MICROECONOMÍA POSKEYNESIANA DE LA EMPRESA

El objetivo de este capítulo es analizar cómo la caracterización del trabajo en las escuelas de pensamiento poskeynesiano y heterodoxo es fundamental para explicar sus teorías de producción y costos. Por otra parte, la relación entre la empresa y ambiente económico se constituye a partir de su tesis de demanda y de fijación de precios. Si bien para estos economistas¹¹⁶ el concepto de valor no es relevante, si es de forma central el poder de la empresa de fijar precios. Esta es una de las funciones del grupo de administradores y ejecutivos que dirigen la empresa.

Para los economistas clásicos y neoclásicos el punto de arranque de su construcción teórica consiste en la respuesta que dan a la pregunta de ¿Cuál es el origen del valor? En cambio para los poskeynesianos el concepto del valor y la pregunta anterior es no relevante.

La explicación del benéfico, nos conduce a preguntar ¿cómo se determinan los precios? Por lo cual, ellos subrayan la teoría del los precios. A continuación vamos a analizar la teoría de la empresa poskeynesiana, por lo que iniciamos estudiando su teoría de la producción buscando destacar como caracterizan el trabajo, luego analizamos su teoría de costos y la relación trabajo costos, seguimos con su teoría de los precios y finalmente abordamos un modelo de competencia, acumulación y concentración.

La pregunta de ¿Cómo se determinan los beneficios? Invariablemente nos conduce a la teoría de los precios, por lo que ésta es una de las propuestas centrales de la corriente poskeynesiana. Si bien esto es cierto, consideramos que la explicación de los precios en el marco general de la teoría de la empresa poskeynesiana puede ser más comprensible si iniciamos con una primera aproximación a la ‘nueva microeconomía’ poskeynesiana, analizamos su explicación sobre la producción, costos, y luego abordamos la fijación de precios. Finalmente abordamos uno de sus modelos de competencia y acumulación.

1. Definición

La teoría poskeynesiana de la empresa se ha desarrollado muy recientemente de forma integral por dos economistas: Eichner,¹¹⁷ quien es uno de los economistas más reconocidos en esta escuela precisamente por su trabajo sobre la teoría de la empresa. Y F. Lee,¹¹⁸ uno de los promotores de lo que se ha llamado la teoría heterodoxa de la Firma.

El término de *Nueva Microeconomía* significa un cuerpo alternativo de teorías que representa una síntesis de ciertas ideas encontradas dentro de las corrientes de la administración, del desempeño (behavioralist), institucionalista, y la literatura pos keynesiana. La nueva microeconomía se piensa, como una elaboración global de esas contribuciones, para proporcionar *un modelo útil de la empresa y de la conducta de la industria*.¹¹⁹

En la construcción de la teoría de la empresa, el primer tema que debe abordarse es la teoría de la inversión. Para los pos keynesianos la decisión de *cuánto invertir es más importante que la decisión de cuánto producir*. La cantidad a producir de una empresa está implícita y subordinada a la decisión de invertir. Por una parte porque para realizar

¹¹⁶ Existe una discusión sobre *si existe o no una corriente unificada* de pensamiento post keynesiano. Por un lado, están Walter y Young, (1997, 1999a, 1999b) para quienes no existe, y consideran que sólo hay un referente metodológico. Pero, por otro lado están Arestis, Dunn y Aserrador (1999a, 1996b) para quienes está claro que este marco existe. Dunn, (2001) afirma además que ese marco teórico Post keynesiano se ha comprometido en la elaboración de sistemas abiertos y que explican a la economía como un sistema orgánico e interdependiente. (Dunn, 2001b. p.22) véase también, Dunn, 2001. p.141

¹¹⁷ Eichner, A. S., *The Megacorp and Oligopoly, MicroFoundations of Macro Dynamics*, Universidad de Cambridge, Cambridge, Londres, Nueva York, Melbourne, 1976. En nuestra investigación utilizamos ampliamente este trabajo pues entre los post keynesianos se ha reconocido que la obra de Eichner titulada *The Megacorp and Oligopoly* “ofreció un fundamento micro válido, para la teoría macroeconómica, tanto de keynesianos como de post keynesianos- ...” Dunn, 2001.

¹¹⁸ Lee, Frederic, *Microeconomics Theory* (Preliminary draft), Con el Dr. Lee consideramos que de acuerdo a la estructura de mi investigación y por la inclusión de los temas, su obra podría incluirse como una parte de las corrientes poskeynesianas, que se conoce como economía heterodoxa.

¹¹⁹ Eichner, 1976, p. 28

la inversión se parte de una demanda estimada y por otra la tecnología existente determina los niveles promedio de operación de la empresa. Esto le da a su enfoque un carácter eminentemente realista.¹²⁰

Al interior de la industria, la empresa¹²¹ representativa es la *megacorporación*. En esta introducción consideramos importante destacar al menos cinco características de estas empresas:

1. El objetivo de largo plazo de la empresa es su crecimiento. Definir que el objetivo principal de la empresa es su crecimiento, coloca a los poskeynesianos muy cerca de los clásicos, los cuales consideraban como central el proceso de acumulación, en este caso es claro que para Eichner el objetivo es la continua capitalización de la empresa (este proceso es definido por Steindl (1979) como acumulación interna). Para expandirse a la tasa más alta posible, la empresa debe seguir dos reglas: 1) Ha de mantener o aumentar su porcentaje de mercado en la industria, - tanto como las otras industrias están expandiéndose y al menos a la misma tasa de la economía-, y 2) Expandirse a nuevas áreas con más rápido crecimiento, en tanto se retira de aquellas en las cuales el crecimiento de las ventas es insuficiente, y/o el margen de ganancias ha salido de la tasa objetivo de retorno de la firma.
2. La megacorporación es una organización. Es decir posee una estructura administrativa que le permite coordinar todas las actividades tienen lugar en la empresa, con el fin de alcanzar metas de corto y mediano plazo. Esta organización puede poseer una estructura de coordinación jerárquica. Como el objetivo de la megacorporación es expandirse y obtener la tasa más alta posible, medida por el crecimiento del flujo de caja o por alguna otra medida relacionada, la organización no solo esta diseñada para hacer frente a los ciclos cortos de la demanda sino para gestionar el crecimiento de la empresa en mediano y largo plazo.

La organización de la empresa moderna cuenta con *un grupo de ejecutivos* que consiste en un presidente y de un número de vicepresidentes que toman las principales decisiones. Estas incluyen: *a)* La tasa objetivo de retorno de la inversión, *b)* Los nuevos proyectos de inversión que deben estar incluidos en el presupuesto anual de capital, *c)* El mark-up requerido, *d)* El incremento anual de sueldos, salarios y dividendos, y *e)* Cambios en el monto de la deuda externa de la corporación. Así una de las características de la megacorporación es la separación entre propietarios y administradores. Esto implica que: i. La real toma de decisiones reside en las manos de los administradores, y ii. Las ganancias después del reparto de utilidades son utilizadas para el logro de los objetivos de largo y corto plazo de la corporación, y no para las necesidades personales del propietario. Esta es una condición estructural para comprender la dinámica propia que toma el proceso de acumulación interna y las empresas.

3. La megacorporación opera no solo una, sino varias plantas, en cada una de las industrias a las cuales pertenece. Cada planta funciona con un conjunto fijo de

¹²⁰ En este sentido, el carácter objetivo de su análisis se refuerza al aplicar su atención sobre la megacorporación, por ser la empresa más representativa de la economía. De esta forma la incorporación al análisis de innovaciones, de competencia entre firmas, los cambios en las políticas gubernamentales tienen un sentido claramente realista y no meramente teórico.

¹²¹ El concepto de empresa en los heterodoxos es más amplio que la de Eichner, parten de reconocer la empresa como fenómeno complejo, el cual debe ser aproximado desde una visión multidimensional, por lo que destacan tres características: a. una colección de recursos productivos, b. una estructura organizacional, y c. una institución social específica.

coeficientes técnicos en el corto plazo,¹²² que operan al menor costo posible disponible en el tiempo, en el cual la planta fue construida (o modernizada). Las plantas múltiples y su operación tienen un impacto significativo en los costos de la megacorporación, por un lado con relación a la variación en el producto y con respecto a como su capacidad se expande a lo largo del tiempo.

Con las variaciones y cambios en el producto a lo largo del ciclo, la empresa incorpora o elimina líneas enteras a la producción, y en esta forma produce solo en el punto del menor costo al cual ha sido diseñada la planta. Esto configura a la empresa con una elasticidad de oferta suficiente para hacer frente a los cambios que requiera o exijan las variaciones en la demanda del mercado y el ciclo del producto. Es decir la empresa cuenta con: a) cierta capacidad de reserva, consistente en plantas y equipo de producción y venta, y b) un sistema de 'justo a tiempo' para reducir sus inventarios a cero, de esta forma eliminar los costos que implican los mismos, en cualquier forma, ya sea a través del 'justo a tiempo' o con inventarios, ambos sistemas buscan responder a los cambios de las ventas.

4. La megacorporación fija precios. Esto significa que los precios en cada una de las k industrias son determinados por los vendedores más que determinados por el mercado. Los precios son establecidos por la agregación de un determinado mark-up al costo de la producción. Así en el corto plazo, el mark-up, y no los precios en sí mismos, pueden ser considerados como prefijados por la firma.
5. La competencia es a través de diferentes formas de megacorporación compite a través de formas de inversión más que sobre la base de precios. Esto significa que el presupuesto del capital, la publicidad, la investigación y el desarrollo, son los medios por los cuales la empresa mejora su posición de largo plazo.
6. Cada una de las decisiones de la empresa forman parte integral de la estrategia del crecimiento de la empresa. La inversión, la fijación de precios, los esfuerzos de venta, y las decisiones financieras de la megacorporación son parte de un proceso de toma de decisiones, secuencial e integrado, las cuales son tomadas de forma periódica por un grupo de ejecutivos. Esto significa que ninguna de esas decisiones pueden ser tomadas aisladamente de las otras. Cada una es complementaria a las demás, y en su conjunto esas decisiones son el medio por el cual la megacorporación se hace capaz de maximizar su crecimiento en el tiempo.¹²³

Para los poskeynesianos el equipo de dirección y administración de la empresa tiene una función muy importante que consiste en la planeación y la asignación de recursos, como se puede ver en el libro de análisis pos keynesiano de Scott Moss¹²⁴ titulado *La Teoría económica de la estrategia empresarial*, la planeación de largo plazo involucra todas las áreas funcionales de la empresa, y está afectada en un marco de largo plazo de los factores económicos, sociales y tecnológicos. Se incluyen tendencias a la descentralización industrial, el crecimiento de la empresa, expectativas del desempeño interno. El estudio sobre los factores externos está también presente y cubre, elementos competitivos, técnicas de producción y la influencia de las organizaciones sindicales.

¹²² Entre los poskeynesianos se acepta, que la empresa opera con coeficientes técnicos fijos, por lo que costos primos o directos son fijos en el rango de producción relevante. Al respecto existe una amplia literatura entre la que se puede mencionar: Kaldor, 1934, Robinson, J., y Eatwell, 1974, Kregel, 1973, Davidson, 1972, y Eichner y Kregel, "An Essay on Post-keynesian Theory: A New Paradigm in Economics."

¹²³ Eichner, 1976, p. 35.

¹²⁴ Scott, Moss, *La teoría económica de la estrategia empresarial*.

2. Caracterización de la producción

A continuación analizamos la explicación de la producción y como la interpretación de la participación del trabajo en la producción va a determinar tanto la relación insumos producto y posteriormente los costos de la empresa.

El trabajo en la empresa participa en dos formas, como trabajo ‘directo’ e ‘indirecto’. Si bien Eichner no hace esta distinción, tanto Andrews¹²⁵ como Lee si lo realizan. Este último, en su análisis, que sobre el tema es más exhaustivo divide las actividades que ocurren en una empresa en: a) producción y b) dirección, administración y coordinación. El trabajo ‘directo’ tiene que ver con el proceso de producción o transformación de insumos a productos. El trabajo ‘indirecto’ abarca todas las otras actividades que hacen funcionar a la empresa, como son: la dirección, la administración, la mercadotecnia, la investigación, etc. Por tanto, estas dos clases de trabajo están asociadas a actividades laborales claramente diferenciadas al interior de la empresa.

La empresa puede consistir en una o más plantas separadas. Una planta consiste en un cierto tipo de estructura física, complementada con el equipo necesario, la fuerza de trabajo y el personal administrativo, para generar una línea única y delimitada de bienes y servicios. Una planta puede incluir dos o más segmentos de planta, cada uno de los cuales esta completamente equipado y cuenta con el personal necesario para operarlo al más bajo nivel de costos posible.¹²⁶

La unidad primaria de producción es llamada segmento de planta (SP), que es definida como la combinación técnica de los insumos, material directo y trabajo que se necesitan para producir una unidad de producto en un periodo de tiempo determinado. Se considera que la empresa puede operar con diferentes segmentos o líneas de producción los cuales pueden tener incorporados una tecnología diferente. Y cada segmento de planta es una unidad dentro de la planta que es auto suficiente en términos de equipo y de insumos.

El trabajo ‘directo’ es el que se ocupa para la producción como proceso de transformación de la materia prima, por lo que forma parte de la definición de segmento de planta (SP). Un SP es una combinación de técnicas de material y trabajo necesario para producir una unidad de producto en un periodo dado.

$$\text{Segmento de Planta (SP): } g \leftarrow \sum_{\substack{i=1 \\ v=1}}^{n,z} a_i + l_v$$

Donde “ a_i ” es el coeficiente de material técnico directo, y “ l_v ” es el coeficiente técnico de trabajo directo, y g es la tasa de producción para un periodo de producción en un segmento de planta.

Cada SP es una combinación fija de insumos para producir un monto de producto, es decir, en general, no se puede producir más de dicho flujo de producción. Por tanto, si es necesario aumentar la tasa de producción, entonces se debe añadir un segmento de planta adicional con todas sus características y equipo completo. El análisis de producción se puede continuar para la agregación de otros segmentos de planta y los casos donde la empresa puede contener segmentos con la misma o diferente tecnología. Sin embargo, la idea de segmento de planta esta expresado en la ecuación anterior.

Lo primero que podemos observar es que la relación entre insumos y productos no es una función matemática, en su lugar ha propuesto un relación económica en la forma de una relación expresada con (\leftarrow) lo cual trata de subrayar que la firma es un sistema económico.

¹²⁵ Andrews, P. *Economía de las empresas industriales*, Edit. Santiago Rueda, Buenos Aires, 1959.

¹²⁶Eichner, 1976, p. 241.

En segundo lugar, el segmento de planta se ve como una receta o fórmula de ingredientes fijos para producir una unidad de producto, esto implica que es imposible que cualquier segmento de planta produzca más que un lote de producto por periodo de producción. En consecuencia, si la empresa desea incrementar su tasa de flujo de producto a algún momento en el tiempo, entonces ésta debe incorporar un segmento de planta adicional completo con las especificaciones completas del equipo de capital.

La segunda clase de trabajo, ‘no directo’ o de actividades administrativas y de coordinación se desarrolla en torno a las actividades productivas directas, y también posee las mismas características de complementariedad con los insumos y equipo que requiere para su funcionamiento.

La caracterización del trabajo en la producción entre los poskeynesianos y los neoclásicos es pues clave y sustancialmente diferente. Para los primeros la relación de producción supone coeficientes fijos en cada SP, los factores de la producción son complementarios a nivel de SP, a nivel de planta, a nivel de empresa, y cada combinación tiene asociada un flujo de producto técnicamente definido. Para los neoclásicos los factores de la producción son sustitutos y la ley de los rendimientos variables es perfectamente aplicable. Esto implica que la relación insumo-producto en esta visión es completamente diferente a la función de producción tradicional, la ley de los rendimientos es inaplicable. El concepto clave de producto marginal, no tiene lugar, y con este todo el análisis marginal de costos, en especial el de costo marginal no es sustentable. El resultado, como veremos más adelante es que la curva de oferta (neoclásica) no existe y en consecuencia tampoco el equilibrio para la firma.

Al analizar las condiciones de la producción los poskeynesianos han orientado su atención al comportamiento de los gerentes y las características físicas de la empresa. En su programa de investigación sobre como se determinan precios, costos y ganancias, primero definen lo que llaman una de las características más importantes del capitalismo: la producción con *capacidad excedente u ociosa*, lo que explica la elasticidad del sistema para ajustarse a los cambios de corto plazo de la demanda. Esta elasticidad de la oferta es resultado de la existencia de un amplio margen de reservas de mano de obra, materiales, equipo e inventarios.

J. Steindl,¹²⁷ nos ofrece dos razones por las que los productores deliberadamente mantienen un exceso de capacidad instalada: a) Debido a la existencia de fluctuaciones en la demanda; y, b) Por las expectativas de poder ampliar sus ventas. Nos dice que, estas expectativas se basan en “la experiencia bien confirmada de que el crecimiento del mercado (o el del “buen nombre” de que se goza) es una función del tiempo” ...Esta “ley de acumulación del buen nombre”¹²⁸ es importante en la explicación y argumentación poskeynesiana.

¿Por qué no es posible que amplíe su capacidad paso a paso, a medida que crece el mercado? Hay dos razones: 1. Por las indivisibilidades, y las economías de escala que esto implica; y 2. La durabilidad de la planta y el equipo. Por tanto, “la mayoría de los productores siempre mantiene una reserva de capacidad excedente, en forma planeada o deliberada...”¹²⁹

En este mismo sentido existen tres características a nivel de la industria que han analizado los poskeynesianos y que en la versión de Lee e Eichner no es explícita y me parecen fundamentales. Estas tres características complementan y refuerzan las características antes descritas y en conjunto conforman lo que podemos denominar *las condiciones microeconómicas de la oferta para el teorema del cambio endógeno y*

¹²⁷ Steindl, J., *Precios, Costos y Márgenes de Ganancia*, en *Economía Poskeynesiana*, selección de A., Ocampo, José, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, No. 60. Este artículo fue tomado del libro mismo autor titulado, *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, Siglo XXI, México, 1979. Cap. II, sec. 1, pp. 32-33; Cap. III, pp. 39-42, y Cap. IV, pp. 70-88.

¹²⁸ Steindl, J., *op. cit.*, pp. 103 y 104.

¹²⁹ Steindl, J., *op. cit.*, p. 104.

acumulativo de la economía. Estas características expuestas por Kaldor¹³⁰ han sido inspiradas por el trabajo de A. Smith y por A. Young,¹³¹ son las siguientes:

- a. En la industria dominan los rendimientos crecientes, por el teorema de la división del trabajo de A. Smith. “Un aspecto de esto es que los costos de planta por unidad de producto necesariamente decrecen”,¹³²
- b. Allyn Young propuso la idea del salto o introducción de procesos complejos como resultado de una serie de procesos simples, “El argumento que la amplitud en la cual el capital es usado en relación al trabajo es predominantemente un asunto de economías de escala —la relación capital/trabajo en la producción es una función de la amplitud del mercado más que de los precios relativos”.¹³³
- c. El efecto de aprendizaje que da lugar a inventos e innovaciones inducidas por la experiencia, lo que se ha llamado *learning by doing*, o “economías de escala dinámicas”.¹³⁴

Estas características de la producción tanto en la empresa como en la industria crean las condiciones para la existencia de rendimientos crecientes y junto con la explicación de costos y la teoría de los precios conforman las condiciones estructurales del lado de la oferta, ya sea a nivel de la empresa o a nivel de la industria, para el crecimiento de la empresa. En este marco, el papel que la demanda juega es fundamental para la determinación del nivel de actividad de la empresa.

3. Análisis de costos

Habiendo explicado las características de las relaciones que dominan la producción y el funcionamiento de la empresa, se puede derivar una explicación de los costos. En primer lugar habremos de notar que el trabajo entra en esta explicación, simplemente, como un costo.

Lee define el costo de producción del segmento de planta CPSP como:

$$CPSP = \sum_{\substack{i=1 \\ v=1}}^{n,z} a_i p_i + l_v w_v$$

donde p_i , es el precio del i -th insumo de material directo, w_v es el salario de v -th insumo de trabajo directo.

En el caso que se tuvieran varios segmentos de planta con tecnología diferente, el costo medio directo planta (CMDP) es determinado con relación a los diferentes flujos de producción (q_m).

$$CMDP = \frac{1}{q_m} \sum_{j=1}^m \sum_{\substack{l=1 \\ v=1}}^{n,z} a_{ij}^* p_i + l_{vj}^* p_v = \frac{1}{q_m} \sum_{j=1}^m CPSP_j$$

Donde a_{ij}^* es el i -th costo de material promedio de planta;

Y l_{vj}^* es el v -th costo directo de trabajo promedio de planta.

Si todos los segmentos de planta fueran idénticos tendríamos:

$$CMDP = \sum_{\substack{l=1 \\ v=1}}^{n,z} a_i^* p_i + l_v^* w_v$$

¹³⁰ Kaldor, “The irrelevance of equilibrium economics” en *Malcon ... Macroeconomics...*, 1972.

¹³¹ Kaldor, se refiere al artículo de Young, Allyn, “*Increasing Returns and Economic Progress*”, en *Economic Journal*, diciembre 1928. pp. 527-542. Kaldor, 1972. op. Cit. p.67.

¹³² Kaldor, 1972, *op. cit.* p. 66.

¹³³ *Idem.*

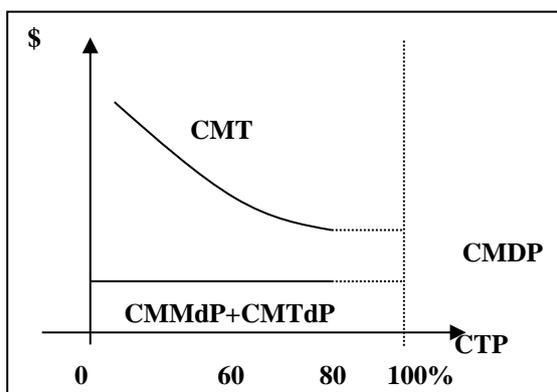
¹³⁴ *Op. cit.*, p. 67.

Esto da origen a dos importantes resultados: 1. Si la firma es una planta, y esta está compuesta por un segmento de planta o por varios segmentos de planta con la misma tecnología y organización, el CMDP es constante para cualquier volumen de producción.

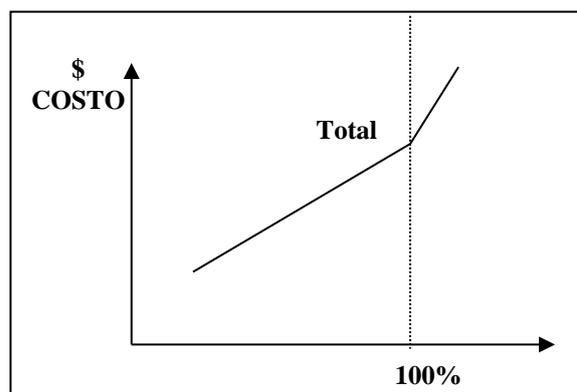
Encontramos que el costo promedio directo de la planta CMDP, el costo medio del material directo de la planta CMMdP y el costo medio de trabajo directo de la planta CMTdP permanece constante para cualquier nivel de producción.

La consideración de que cada uno de esos segmentos de planta debe ser capaz de producir cierto monto de producto al nivel de costos más bajo posible, es de importancia, y está asociado a lo que Eichner le ha llamado “*la capacidad técnica de producción*” (engineer-rated capacity) CTP. Por tanto dada una zona de utilización promedio de la CTP, que en general fluctúa entre 60 y 95%, los costos medios directos de la planta son relativamente constantes. Como se puede observar en las gráficas (1 y 2).

Gráfica 1



Gráfica 2



Como se muestra en estas gráficas, la megacorporación es por tanto capaz de producir a un costo variable promedio constante hasta el 100% de sus CTP, y solo cuando la empresa cruza este punto, tendrá una discontinuidad en la curva CMDP.

Por otra parte, cuando la producción esta creciendo, el costo fijo promedio se reducirá a una tasa decreciente conforme la producción aumente. La curva de costo total promedio CMT, el cual combina el costo fijo promedio y el costo variable promedio (costo directo) caerá continuamente hasta alcanzar su mínimo, justo en el punto donde la empresa produce 100% de su capacidad técnica CTP.

Esto nos permite decir que la región relevante para la producción es hasta antes de llegar al 100% de su capacidad, porque la empresa esta planeada con suficiente capacidad de reserva, un nivel de inventarios adecuado para hacer frente a las fluctuaciones de la demanda. Dada su capacidad de reserva, la megacorporación opera normalmente entre 60 y 95% de su CTP, con una “tasa esperada estándar” de 80-85% de su CTP.¹³⁵

4. Costos de dirección, administración y costos totales¹³⁶

El análisis de los costos ‘no directos’ aunque había sido reconocido por muchos economistas (entre ellos el mismo Sraffa 1926, Andrews 1959) el estudio sistemático de los mismos es una aportación de F. Lee. Este economista divide los costos totales de la empresa en costos directos y costos ‘indirectos’. Estos últimos los subdivide en dos clases: a. costos de dirección, administración, supervisión, y operación. y b. Gastos empresariales.

- a) Los *costos de operación, supervisión y administración*: Estos son los costos asociados con la producción de un producto particular e incluye los salarios de gerentes, directores, equipo de soporte y supervisores; el material que se necesita para mantener el equipo de soporte y la eficiencia técnica de las operaciones y el

¹³⁵ Eichner, 1976. p. 290

¹³⁶ Lee, F., *Postkeynesian Microeconomic Theory*, Capítulo 3.

equipo usado directamente en la producción y el usado para asistir al equipo de soporte. Este gasto se considera constante para el nivel medio de uso de la CTP, por lo que con relación a la producción es decreciente.

- b) *Gastos Empresariales*: Estos costos están asociados con aquellas actividades las cuales la empresa debe asumir con objeto de coordinar el flujo de producción de sus diferentes productos, la venta de estos, y desarrollar y poner en práctica planes de inversión y diversificación en todas las actividades que abarca la empresa, e incluirá los salarios de la gerencia, ventas y otros gastos de oficina, así como la depreciación de la construcción y equipo de las oficinas centrales.

Implícita en las actividades empresariales hay una técnica empresarial de la empresa, (TEP), definida como el procedimiento basado en la información organizacional técnica más reciente, el cual está acorde con el equipo y la construcción apropiada para coordinar los flujos de producción, vender desarrollar e implementar inversiones y cualquier plan de la empresa. La TEP puede ser definida como un arreglo de insumos materiales y trabajo cuyo monto absoluto depende de la máxima tasa de producción de todos los productos en conjunto y sobre el número sucesivo de periodos de producción para todos los productos bajo consideración. Multiplicando cada material y trabajo por su precio y salario puede ser obtenido el costo de TEP, (CTEP). Si este es dividido por el flujo de la producción se obtiene el promedio de CTEP, (CMTEP). La característica de este promedio es que varía inversamente a la tasa de producción. *El costo medio total de la empresa CMT* se obtiene de la suma de los costos medios directos CMDP, más los costos medios de dirección, operación, supervisión y organización (CMDOS) más los gastos empresariales (GME).

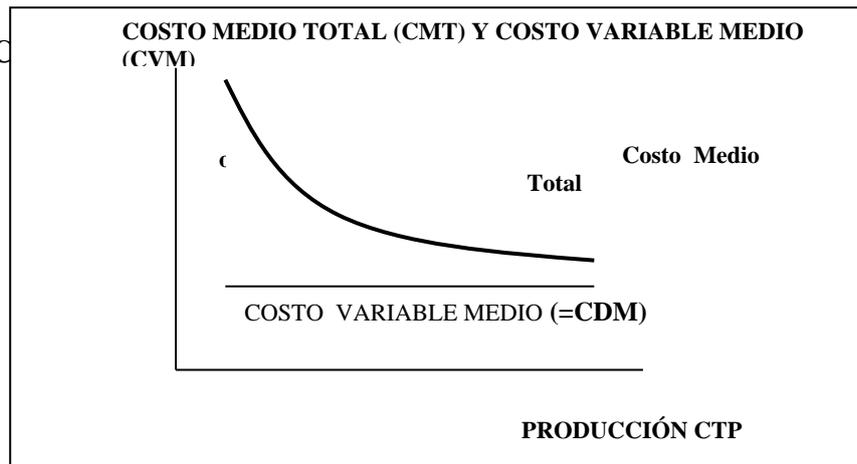
$$CMT = CMDP + CMDOS + GME$$

Cuando la producción aumenta, tanto, CMDOS y GME se reducen, y el CMT hace lo mismo, esto ocurre hasta que se hace necesario introducir otra línea de producción con una tecnología diferente, sí la línea que se incorpora es de una generación tecnológica anterior, implicará que el costo promedio se incremente. Esto da lugar a un nuevo concepto: el *costo incremental* para la planta en su conjunto, que es el incremento en el costo medio total cuando se introducen líneas de producción con tecnología menos reciente en el periodo de estudio, esto ocurre cuando la demanda a aumentado a una tasa superior a la media. Pero este concepto de costos incrementales para la planta es muy diferente al de costos marginales de la firma neoclásica, y tiene su origen como hemos dicho en las diferentes líneas de generaciones tecnológicas que posee la planta y se pueden poner en funcionamiento en un momento determinado. Equivale a la idea de D. Ricardo del efecto de costos como resultado de la incorporación a la producción de parcelas agrícolas con calidades y productividades inferiores.

Lee, concluye diciendo que “la evidencia empírica sugiere, sin embargo, que CMT descienda conforme la tasa de producción aumenta”, así la forma general para el costo promedio total es decreciente. Esta trayectoria refleja tanto las consideraciones técnicas, organizacionales y administrativas mencionadas anteriormente, pero también, supone una economía que está en permanente cambio tanto técnico como organizacional. (Esta conclusión es compartida por Sraffa, J. Robinson, Kalecki, Eichner, Penrose entre otros).

Gráfica 3

GRÁFICO



La argumentación anterior conduce a dos conclusiones: 1. la curva de la oferta de la firma es perfectamente elástica en el corto plazo, y 2. a nivel de la industria, también tenemos una curva de oferta constante, y si dominan las economías de escala externas a la empresa e internas a la industria, obtenemos una curva con pendiente negativa.

Si bien, para los poskeynesianos el concepto de trabajo no tiene la relevancia que tiene para los clásicos, es precisamente gracias a la caracterización que ellos realizan del trabajo lo que explica la peculiaridad de su teoría de la producción y su teoría de costos. Y es esta misma caracterización del trabajo lo que les lleva a plantear explicaciones alternativas al enfoque neoclásico. Para los poskeynesianos el trabajo entra de dos formas a la empresa: como trabajo 'directo' y como trabajo 'indirecto' y dado el carácter del capital fijo y del trabajo como complementarios y con coeficientes fijos determinan el costo medio decreciente.

5. Teoría de los precios y la relación empresa mercado

Podemos identificar al menos tres formas o correas de comunicación entre la empresa y su mercado: la primera se refiere a los costos que ya hemos estudiado, en segundo lugar está la demanda del mercado que es la que determina el nivel de operación de la empresa, y en tercer lugar está la capacidad que tiene la gran empresa para fijar precios, estas son interdependientes y muestran la relación compleja entre la empresa y el mercado. Sin embargo, existe una diferencia fundamental entre la visión de los poskeynesianos y el modelo neoclásico de competencia perfecta, la empresa no es un agente pasivo que toma el precio del mercado, por el contrario tiene capacidad para fijarlo en un juego de interdependencias mutuas. La gran empresa, podemos decir, influye e incluso puede 'fabricar la anuencia social' para hacer rentable su funcionamiento.

6. Fijación de precios¹³⁷

Es el procedimiento de las empresas privadas para fijar precios de los bienes, antes de que estos sean producidos y colocados en el mercado. La empresa toma el costo normal CN o planeado en que se espera que produzca la empresa (cantidad media planeada QMP¹³⁸) y agrega un mark-up para fijar los precios. Podemos identificar tres pasos secuenciales en el proceso de fijación de precios. La primera etapa es determinar el volumen estándar o normal de producto la cual esta asociada a cierta utilización de la capacidad instalada de la empresa. En segundo lugar, se calcula cuanto es el costo promedio (normal) de producir a tal nivel. Y finalmente se agrega el mark-up a dicho costo normal con lo que se definen los precios. Por tanto en el calculo de los precios, el calculo de los costos es importante.

El *procedimiento de costeo* se basa en una estimación del volumen de producción normal o estándar esperado QMP. Dicho volumen normal de producto corresponde a cierta utilización de la capacidad de la planta que se va a instalar o que ya esta instalada. Como vemos el concepto de capacidad normal es importante pues le permite a los administradores determinar costos y finalmente fijar precios. Como los costos directos

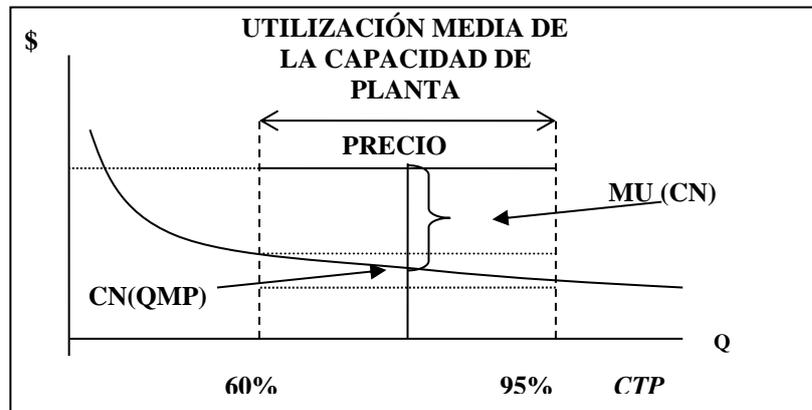
¹³⁷ Lee, F., *Op. cit.* Capitulo 7.

¹³⁸ Es conveniente decir que el costeo en la producción conjunta, que es un caso más general, como el caso de "coproducidos" es difícil porque no hay bases precisas para distribuir los costos.

de producción, así como los de supervisión, y finalmente los costos totales son diferentes según los diferentes niveles de utilización de la capacidad instalada, es necesario conocer o seleccionar cual podría ser la utilización de la capacidad promedio para estimar los costos y fijar precios.

Este procedimiento se presenta en la siguiente gráfica.

Gráfica 4



El precio ($P(CMP)$) calculado, dada la utilización de la capacidad calculada como normal, es el costo normal ($CN(QMP)$) más el mark-up. Si bien este es el procedimiento normal, podemos encontrar al menos tres tipos de procedimientos para fijar precios: 1. El mark-up, 2. Costo Normal, y 3. Tasa de retorno objetivo. Estos procedimientos tienen algunas diferencias pero la idea principal es que la empresa fija un mark-up sobre sus costos, lo que implica un cierto margen de ganancias. De acuerdo con Lee, el método usado por la empresa está basado en su experiencia y hechos científicos, y desde 1930 los métodos más usados por la empresa para fijar precios son el de costos normales y el de la tasa de retorno objetivo.

Hay cuatro características importantes sobre la administración de precios:

1. Los precios son determinados antes de que las transacciones tengan lugar en el mercado, es decir son definidos administrativamente de forma previa.
2. Los precios son determinados sin referencia a una relación inversa entre precios y cantidades, y no se utiliza dicha relación para alcanzar una tasa específica de producto de un periodo de producción determinado. Para Lee las empresas consideran que sus ventas están completamente determinadas por el ingreso del consumidor, el nivel de la actividad económica agregada, la demanda del gobierno por armamento, el crecimiento de la población, el diseño del producto, y posiblemente la publicidad.
3. Los precios son rígidos en el corto plazo, pero cambian a lo largo del tiempo. Según afirma, Lee la evidencia indica que la empresa privada mantiene los precios por periodos de tres meses a un año durante el cual el manejo de los precios permanece sin cambios. Y los cambios en el tiempo están asociados a diferentes factores, entre los cuales los más importantes son los costos laborales y de materias primas. Por ejemplo, los cambios en el mark-up están asociados entre otros factores a la expectativa de la empresa sobre cambios en la tasa de producción futura.
4. Finalmente los precios están asociados a los planes de largo plazo o de reproducción de la empresa privada. Estas consideraciones sobre la fijación de precios nos llevan a lo que Eichner llamó: 'la condición de valor'.

Antes de analizar la condición de valor, es importante analizar algunas características de estas últimas dos ideas.

- a) La rigidez de los precios: Para los poskeynesianos prácticamente en todas las industrias oligopólicas, donde unas pocas grandes empresas ejercen una influencia dominante en los precios, tiene lugar una rigidez de precios. Esto significa que los precios cambian con poca frecuencia y que la amplitud de los movimientos que muestran durante el ciclo económico es mucho menor que en las industrias sin “precios regulados”.¹³⁹

La explicación es: 1. Durante un desplome, las industrias oligopólicas perderían ventas, debido a un desplazamiento de la demanda, inducido por la diferencia de precio; y, 2. Que la elasticidad precio de la demanda en las industrias oligopólicas es pequeña. Si esto es así entonces surge la pregunta: ¿Por qué los oligopolios no elevan sus precios?

Al respecto, Hall y Hitch¹⁴⁰ proponen el “panorama de una imaginaria curva irregular de la demanda que es inelástica a una reducción del precio y elástica ante un incremento”.¹⁴¹ Para comprender el argumento se introduce el tiempo, pues en el periodo corto la demanda de los productos de una industria es muy inelástica, debido a que “son limitadas las posibilidades de sustitución de un producto por otro” y por otra parte, los consumidores se apegan al consumo de un producto, por lo que requiere tiempo su desplazamiento.

Estos argumentos, conducen a la conclusión de que es muy probable que en la mayoría de los casos, en periodo corto sea muy inelástica la demanda de los productos de una industria. Por tanto, se asume que en el corto plazo, los precios se fijan con una política de precios rígidos. En el largo plazo, dependen de dos factores adicionales: 1. La competencia de otras industrias; y 2. El peligro de nuevas entradas.¹⁴²

En este orden de argumentación parece correcto concluir con J. Steindl que: “...la rigidez del precio en las industrias oligopólicas es un fenómeno al que la teoría tradicional de la competencia imperfecta, con su fuerte acento en el concepto de la elasticidad de la demanda, está particularmente mal elaborada para explicar.” Y Por tanto, “... se llega a dudar por completo de la utilidad del concepto de la elasticidad de la demanda, en la explicación de los precios”.¹⁴³

- b) La ‘condición de valor’ en una economía en expansión: Trabajando sobre el modelo de producción de Leontief, Eichner determinó las tasas de expansión de cada una de las n industrias, que deben prevalecer para explicar los precios. Se trata de los precios que garantizan cubrir los costos de producción y por tanto que permiten reproducir y hacer crecer la industria. Eichner llegó a la definición de dicha condición a la cual le llamo: La condición de valor. Esta es el conjunto de precios (vector P) suficiente para capacitar a cada una de las n industrias para cubrir sus costos de producción en el largo plazo, y esta debe ser satisfecha por adelantado en una economía de mercado para continuar expandiéndose cualquiera que sea su patrón de crecimiento secular.¹⁴⁴ Esta es la condición sobre la que se construye el modelo de fijación de precios de Eichner.

7. Modelo de fijación de precios de corto plazo de Eichner

El modelo de Eichner reúne en su propuesta dos modelos alternativos propuestos por Donald J. Harris.¹⁴⁵ En el primero, propone que los precios se calculan añadiendo un mark-up a los costos estimados con la tasa esperada “normal” de utilización de la

¹³⁹ Steindl, J., *Precios, Costos, y Márgenes de Ganancia*, op. cit., p. 105.

¹⁴⁰ Véase Hall y Hitch, *Price Theory and business behaviour*, Ed., Oxford Economic Papers, núm. 2.

¹⁴¹ Steindl, J., *Precios, Costos, y Márgenes de Ganancia*, op. cit., p. 106.

¹⁴² *Ibidem.*, op. cit., p.108.

¹⁴³ *Ibidem.*, p. 108 y 109.

¹⁴⁴ Eichner, 1976, p. 339.

¹⁴⁵ Harris, D. J., “*The Price Policy of Firms, the Level of Employment and Distribution of Income in the Short Run*”, Ed., Australian Economy Papers, Junio, 1974. pp. 144-157.

capacidad instalada. En el segundo Harris retoma a Harcourt y propone que el nivel de inversión planeada determina los precios.¹⁴⁶

Por otra parte, el modelo de precios oligopolico de Eichner también retoma las ideas de William Baumol y Robin Marris, quienes sostienen que más que el monto de ganancias en el corto plazo lo que se está maximizado es el crecimiento de la firma. Por lo que en este horizonte el análisis del crecimiento de la empresa requiere introducir no solo el papel del dinero sino al sistema financiero. Por lo que Eichner introduce una idea que será el puente entre la firma como productora de bienes y el sistema monetario, la cual consiste en que: el crecimiento de la firma es mediado por la tasa de incremento en el flujo de caja interno de la megacorporación o ingreso residual.¹⁴⁷

En la búsqueda de una estrategia de maximización del crecimiento, la megacorporación sigue dos reglas simples de comportamiento: primero actuando para minimizar sus costos de producción y segundo intentando expandirse en cualquier industria, combinando perspectivas de alto crecimiento con la oportunidad para transferir sus conocimientos administrativos que la capaciten para incrementar el crecimiento de su flujo de caja.¹⁴⁸

En términos de la empresa que busca expandirse dentro de una industria, tiene al menos tres estrategias: primera, políticas para incrementar sus ventas, trasladando su demanda hacia la derecha; segunda, reducción de sus costo medios totales, trasladando su curva CMT hacia abajo; tercero, modificando sus precios.

En términos de los mercados oligopólicos, la megacorporación tiene la importante función de asegurar que la condición de valor para el crecimiento económico sea satisfecha. Desde esta perspectiva de crecimiento hay dos tipos de costos los cuales determinan los precios de largo plazo en una industria oligopolista: 1. El costo de producir al nivel corriente de producción, y 2. El costo de expansión, ya sea dentro de la misma industria o en otra de mayor crecimiento.

El costo de expansión, puede ser incluido como parte del mark-up, m_j , que se aplica a los costos de producción, c_j :

$$p_j = (1 + m_j)c_j$$

Por lo que necesitamos una explicación sobre que determina el mark-up en el corto plazo.

8. Movimientos de precios en el corto plazo

En el corto plazo los precios en la industria oligopolística se explican por dos factores: (1) cualquier cambio en los costos de producción, c_j , dados los últimos cambios en la lista de precios, y (2) cualquier cambio en la tasa de crecimiento de la industria g_j . Eichner asume que los costos directos de la megacorporación pueden ser constantes o no variar significativamente dentro de los límites relevantes de la producción. Esto significa que durante ese rango de producción, lo más probable es que tanto los costos marginales (CMg) y los costos variables promedio (CVM) pueden ser constantes o casi constantes. La tasa de operación normal (promedio esperado) (TON) es el porcentaje de la capacidad técnica instalada que la megacorporación puede esperar, operar en términos normales la cual es consistente con: 1) La trayectoria histórica de la industria, y b) Los ciclos de movimientos en las ventas y productos. Con esos costos esperados, la empresa líder es capaz de estimar los costos de producción de la siguiente forma:

¹⁴⁶ Harris, D. J., Op. Cit. La referida de: Harcourt, G. C. *Some Cambridge controversies in the theory of capital*. Universidad de Cambridge, 1972.

¹⁴⁷ Eichner, 1976, p. 361.

¹⁴⁸ *Ibidem*, p. 363.

$$c_j = CMV + \frac{CF}{TON * CTP}$$

Los *costos variables promedio* CMV, incluyen los costos en materiales y trabajo. Como se han supuesto rendimientos constantes a escala cualquier cambio en los costos de producción de la megacorporación líder que fija precios debe buscarse en los precios pagados por materiales y por insumos de trabajo. Sí suponemos, que el mark-up es constante, los cambios en precios dependerán exclusivamente de los cambios en los precios de la unidad de trabajo, esto es:

$$\Delta P = \Delta U_L, m(cte)$$

Donde U_L , representa el costo unitario de trabajo. Alternativamente si se supone constante el costo de la unidad laboral, los cambios en precio dependerán exclusivamente de los cambios en el mark-up, esto es,

$$\Delta P = \Delta m, U_L (cte)$$

Cualquier cambio en el mark-up, en el corto plazo, suponiendo tanto el costo unitario del trabajo y los otros costos directos de producción constantes, dependerán de la demanda por fondos de inversión adicional en relación al costo interno de la oferta de los mismos fondos de inversión, esto es,

$$\Delta m = f(D_I, S_I)$$

Donde, la D_I , es la demanda de fondos para la inversión y S_I es la oferta de fondos de inversión que la empresa genera en su operación. Para la firma, los fondos generados internamente no son gratuitos, éstos tienen un costo, Eichner nombra a este como *costo de oferta de los fondos generados internamente*. “Si el mark-up pudiera ser incrementado sin algún efecto adverso, este podría no tener un límite en su tamaño y los precios podrían ser ilimitados,... el costo implícito de un mark-up alto, -es la *tasa de interés implícita*- R, esta mide el efecto adverso sobre la habilidad en el largo plazo de la firma para generar un flujo de caja debido a: 1) el efecto sustitución, 2) el factor de entrada, 3) la posibilidad de intervención gubernamental”.¹⁴⁹

En general, la corporación podrá financiarse internamente, a través de incrementos en el mark-up hasta que la tasa de interés interna implícita sea igual a la tasa de interés de mercado. A partir de este punto le será más conveniente (en términos del diferencial de esas tasas) financiarse en el sistema financiero.

La oferta de fondos internos reflejará adicionalmente el efecto: sustitución ($|e|$), el factor de entrada (γ), y la probabilidad de intervención del gobierno (θ). Estos tres factores son restricciones de costos de largo plazo para la firma, y sobre ellos la firma debe decidir si ejerce su poder de fijación de precios para incrementar su margen por encima de sus costos. Eichner dice que bajo determinadas circunstancias, lo más probable es que un aumento en la D_I , sea trasladado directamente a los precios incrementando su mark-up. “Esto es lo que Kalecki pensaba cuando él dijo que el tamaño del mark-up dependía del tamaño del “*grado de monopolio*”... Es mejor -a criterio de Eichner- sin embargo, usar el término *grado de poder de fijación de precios* para describir la influencia combinada”¹⁵⁰ de esos tres factores.

Una de las contribuciones más importantes de este análisis de Eichner consiste en que tiende un puente entre la empresa como productora de bienes y servicios y el sistema financiero.¹⁵¹ Es posible convertir el costo de la firma de fijar un mark-up elevado en una tasa implícita R sobre el flujo de caja adicional, “esto es probablemente como la empresa líder fijadora de precios controla lo que considera el riesgo máximo aceptable de nuevas

¹⁴⁹ Eichner, p. 376.

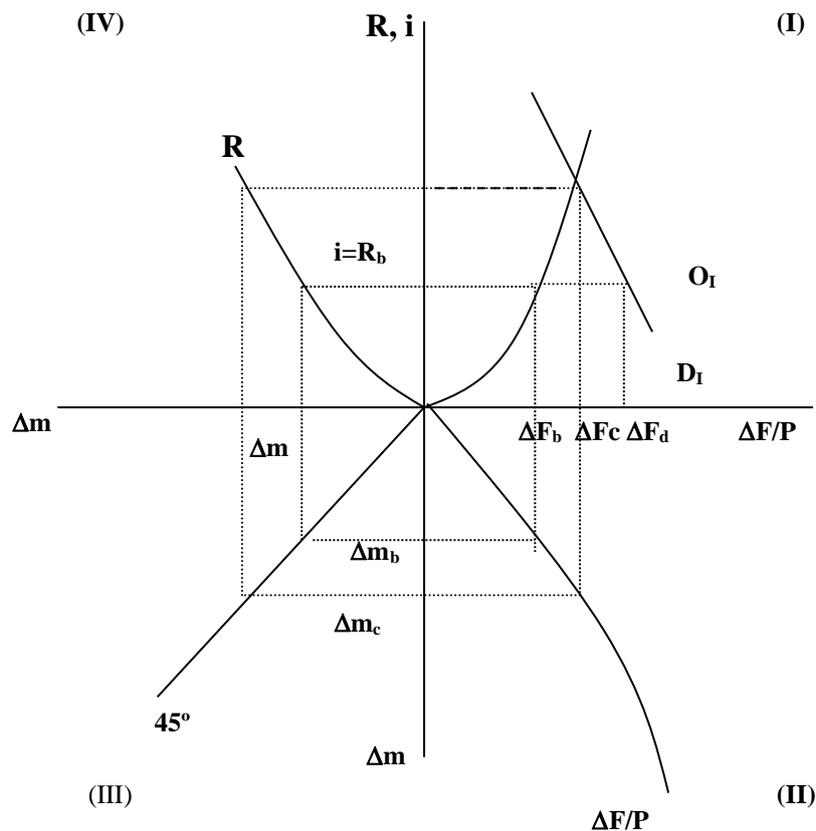
¹⁵⁰ Eichner, 1976, p. 392.

¹⁵¹ *Ibidem.*, p. 381.

entradas, γ_x ”.¹⁵² La tasa de interés R , y la curva de oferta de fondos generados internamente se presentan en le gráfico siguiente:

¹⁵² *Ibidem*, p. 383.

GRÁFICA 5



Dado nuestro interés sobre cómo los precios cambian en el corto plazo entonces se necesita conocer cuál es el mark-up que definirá la megacorporación, entonces debemos abordar lo que Eichner llama ‘el cambio óptimo’ en el tamaño del mismo.

Antes de un periodo de fijación de precios el líder fijador de precios debe decidir cuál es el tamaño del mark-up que va a aplicar a los costos de producción. En este proceder se pueden definir tres situaciones, que se pueden visualizar en la gráfica 5. Esas tres situaciones corresponden a los tramos de la curva de oferta de fondos internos OI; el primero corresponde al tramo previo al origen; el segundo va del origen hasta donde la tasa de interés implícita R es igual a la tasa de interés del mercado ($i=R$), y el tercero inicia a partir de ese punto hacia arriba y a la derecha. El tercer tramo, corresponde al caso en que el incremento en el mark-up implica un crecimiento de la tasa de interés implícita superior a la tasa de interés del mercado ($R > i=R_b$). Sin embargo, aun cuando la empresa puede continuar financiándose vía flujo de efectivo con un mayor mark-up, también puede financiarse en el mercado de dinero.

Si suponemos que la demanda de fondos de inversión sea D_I , explicados por los planes de acumulación interna de la empresa, entonces se requiere un flujo de fondos mayor a ΔF_b , por ejemplo ΔF_c , esta situación significa que el mark-up existente, Δm_b , es insuficiente para generar los fondos de inversión requeridos, por lo que en esta situación los fondos adicionales pueden ser obtenidos a menor costo para la firma como una combinación de mark-up y financiamiento externos de recursos. Como puede verse en el gráfico 5, la empresa –si no tuviera ninguna restricción externa- podría fijar un margen tal que pueda obtener ΔF_c , que supone una tasa de interés implícita R_c y obtener los recursos que ella requiere. Sin embargo, un margen que implique una tasa de interés implícita a la tasa de interés del mercado implica un riesgo potencial para la empresa, por

lo que la empresa deberá enfrentar los costos implícito que ello supone. De esta forma el nivel del mark-up expresa el poder de mercado que posee la empresa.

Las situaciones representadas en el gráfico anterior, indican los límites para una decisión racional acerca del tamaño del mark-up. Sin embargo, como acertadamente dice Eichner, no hay medio para sugerir que la empresa líder o cualquier otro de los miembros de la industria sea capaz de calcular el punto en el cual DI y SI se interceptan. En suma, el líder de precios probablemente sigue un método de “prueba y error”, el cual no necesariamente implica una decisión óptima en todo momento del tiempo.¹⁵³

En términos de la fijación de precios el modelo anterior muestra como la determinación del mark-up depende de la demanda de fondos de inversión en relación a los costos de obtener esos fondos internamente (aumentando precios) o en el mercado de dinero. Lo que nos propone una relación estrecha entre las empresas y el sistema monetario. Para los keynesianos la generación de fondos internos “es la regla y el financiamiento externo es la excepción”.¹⁵⁴

Finalmente Eichner agrega, a su explicación del tamaño o *nivel del mark-up*, la tasa de crecimiento de la industria g_j , y el incremento de la tasa producto/capital, b_j , relativa a otras industrias. Estos se pueden incorporar a la ecuación del mismo de la siguiente forma

$$m_j = f(e_j, \gamma_j, \theta_j, g_j, b_j)^{155}$$

9. Condición de valor y precios

Como hemos dicho los precios son iguales a los costos de producción más el mark-up, lo cual lo podemos expresar en la siguiente ecuación, considerando lo que acabamos de analizar, de la siguiente forma:

$$P = c_j (CVM + CF/TON \times CTP) + m_j$$

Es decir, los cambios en los precios dependen tanto de los cambios en el costo de trabajo unitario como en los del mark-up, esto es:

$$\Delta P = \Delta U_L + \Delta m$$

La oferta de fondos internos de inversión la podemos escribir como:

$$\Delta m = f(\Delta e, \Delta \gamma, \Delta \theta, \Delta g, \Delta b)$$

Finalmente cualquier cambio en el nivel de los precios aparece como una magnitud histórica determinada por:

$$P + \Delta P = c_j (CVM + CF/TON \times CTP) + m_j + \Delta U_L + \Delta m(\Delta e, \Delta \gamma, \Delta \theta, \Delta g, \Delta b)$$

Como la empresa líder tiene el poder para fijar precios, estos cumplen la condición de valor necesaria para una expansión continua de la industria de acuerdo con el crecimiento de la economía. Lo cual se expresa como:

$$m_j = f(g_j)$$

Dado que la empresa no es precio-aceptante, por el contrario tiene capacidad para fijar el precio, el cual expresa la percepción de las fuerzas del mercado, y la tasa de crecimiento de la industria. Es importante aclarar que este no es el caso del monopolio de la teoría neoclásica. Lo que afirmamos es que la corporación fija el precio de acuerdo a las condiciones del mercado. Estas fuerzas se aproximan a partir de los cinco factores analizados ($\Delta e, \Delta \gamma, \Delta \theta, \Delta g, \Delta b$) que están contenidos en el concepto de grado de monopolio de fijación de precios.

El marco teórico analizado hasta aquí, se puede resumir en que la producción y los costos dan lugar a una curva de costos medios decreciente. A partir de esta curva, la empresa evalúa los costos medios ‘normales’ y fija un mark-up con lo que determina el precio. Este puede variar y ajustarse por los cambios que ejercen las fuerzas del mercado y según sea el poder de fijación de precios por la corporación.

Podemos obtener dos conclusiones:

¹⁵³ Eichner, 1976. p. 389.

¹⁵⁴ Eichner y Kregel, *An Essay on Post-Keynesian...*, p. 28.

¹⁵⁵ Eichner, 1976. p. 392.

- a) La curva de la oferta de la firma es perfectamente elástica en el corto plazo; y
- b) Las ganancias son una función creciente de la utilización de la capacidad instalada o del nivel de la demanda. Por tanto, cuando la demanda aumenta más allá de cierto nivel ‘normal’ o promedio esperado, el nivel de las ganancias aumenta dando lugar a efectos redistributivos semejantes a los que a nivel macro los poskeynesianos argumentan. Esto en efecto se puede entender como una demostración de la consistencia de la teoría a los dos niveles.¹⁵⁶

Estas condiciones estructurales de la empresa, dan lugar a procesos de acumulación y concentración que a continuación analizamos.

10. Competencia, acumulación y concentración

Las principales características de la teoría de la empresa poskeynesiana (en producción, costos, y precios y ganancias) nos permiten concluir que en esta teoría existe una teoría de la competencia, la acumulación y la concentración económica de la empresa. La que, como reconoce Steindl ha sido descuidada pero con la cual estaban familiarizados los economistas clásicos y C. Marx.¹⁵⁷ Las características del modelo de acumulación y concentración que a continuación presentamos, resume en buena medida el resultado de la elaboración de la teoría poskeynesiana, y además nos permiten proponer la cercanía entre este modelo y el modelo que hemos derivado a partir de la teoría del valor en el primer capítulo.

Consideramos que el modelo de competencia-acumulación que presenta Steindl es representativo de la corriente poskeynesiana, por lo que a continuación lo analizamos:¹⁵⁸ En este modelo se propone una economía donde existen empresas de diferente tamaño, no existe un solo precio sino una *estructura de precios* de acuerdo a las diferentes calidades y tipo de producto. Su análisis es de largo plazo, por lo que se consideran los efectos del progreso técnico y de la reducción de costos. Este modelo supone que: a) la empresa solo invierte en ella misma; b) esto se logra por la reinversión de parte de las ganancias, lo que se califica de acumulación interna; y c) está dada la tasa de crecimiento del mercado para la industria.

Existen “empresas progresistas” que introducen innovaciones que aumentan su productividad con lo cual obtienen ventajas en términos de capacidad de producción y costos medios. Estas empresas hacen esfuerzos especiales por aumentar sus ventas a través de: 1. Bajar precios, 2. Mejoras en calidad, 3. Aumento en los gastos por venta. Estos *esfuerzos de venta* son función de la tasa de incremento de las ventas que desean obtener las empresas grandes en relación con la del incremento de las ventas de la industria. Si la estrategia es correcta la tasa de ventas de la empresa será mayor a la de la industria. Pero aun cuando este esfuerzo implique un costo medio mayor, la ventaja de la empresa no se elimina. Por tanto, si la tasa de expansión de las empresas grandes es mayor al ‘nivel crítico’ de la tasa de expansión de la industria (compatible con la participación *absoluta* que corresponde a otras empresas) se presentará un proceso de “*concentración absoluta*, es decir será eliminado un cierto número de las empresas existentes”.¹⁵⁹ Las empresas cuyos costos sean los más elevados o su resistencia financiera sea menor serán eliminadas de la industria.

La relación entre competencia, acumulación y expansión de la empresa en una industria la podemos representar en la gráfica 6. La producción de las distintas empresas se presenta en orden descendente según sus costos medios, la empresa con costos medios más elevados se presenta en primer lugar y así sucesivamente hasta la empresa con costos más bajos. La curva de los costos de la industria corresponde a la curva CD. Por otra parte, la línea de precios no es horizontal, pues el precio no es el mismo en toda la industria sino que tiende a disminuir mientras menor es el costo de la empresa (línea DE’). Esto lo podemos interpretar como que la curva de la oferta de la industria tiene pendiente negativa.

Como la pendiente de los costos es mayor a la de los precios, el *margen de ganancia* aumentará conforme nos desplazamos de las empresas menos eficientes a las más eficientes. El esfuerzo de venta en esta presentación (suponiendo producto homogéneo) consisten en la reducción de precios señalada por la pendiente de la línea de precios. En el punto de producción B, el esfuerzo de venta se representa por la diferencia entre los

¹⁵⁶ Eichner y Kregel, “An Essay on Post-keynesian theory: A New Paradigm in Economics”.

¹⁵⁷ Steindl, J., *op. cit.* p. 123.

¹⁵⁸ Un modelo en el mismo sentido se puede encontrar en Robinson J., 1973.

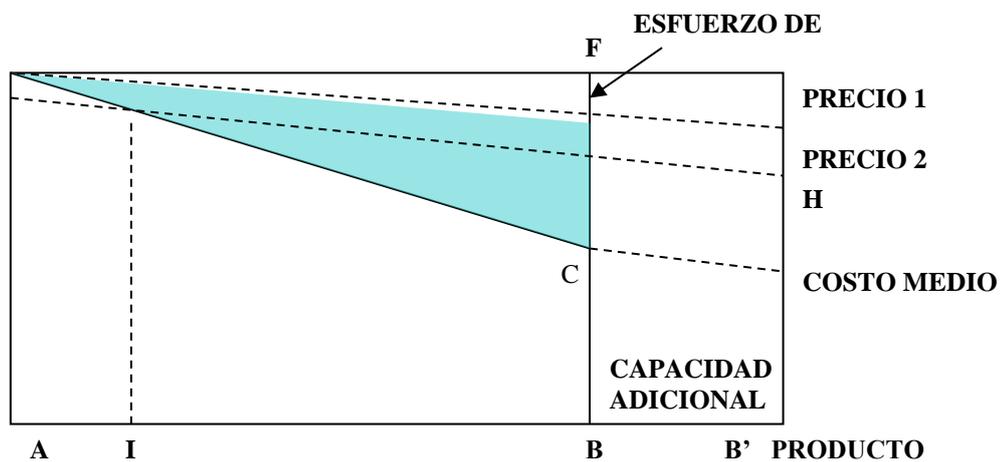
¹⁵⁹ Steindl, J., *op. cit.*, pp. 112, 113.

precios iniciales y la curva de precios: la distancia F-E. En ese mismo nivel de producción, el margen de ganancia de la industria será DCE.

Si las “empresas progresistas” instalan capacidad adicional (para producir de B a B’), que implique costos medios menores, los precios pueden reducirse hasta E’, entonces el margen de ganancias del nuevo producto se elevará hasta C’E’, para el último lote producido. La conclusión es que el margen de ganancia media de la industria aumenta. Sin embargo, la venta del producto que resulta del crecimiento de la capacidad productiva de la “empresa progresista” exige una porción mayor del mercado, el cual solo podrá ser realizado si lleva adelante un esfuerzo de venta. La competencia por el mercado aparece.

Una forma de competir es reduciendo los precios, sí esto ocurre los precios bajan de E’ a H con lo que los productores menos eficientes se verán desplazados, y la proporción que antes producían de A a I quedará en manos de la empresa más eficiente. Finalmente, La gráfica 6 “...permite presentar la interacción de dos factores fundamentales: las reducciones de costos de las empresas progresistas, que tienden a incrementar el margen de ganancia; y la fuerzas explosiva de una acumulación interna excesiva, que ocasiona la eliminación de empresas de costos altos y tiende a reducir de nuevo el margen de ganancia”.¹⁶⁰

GRÁFICA 6



¹⁶⁰ Steindl, J., Op. Cit. 114.

Las expectativas o resultados favorables en el margen de utilidades dan lugar a nuevas inversiones que aumentan la tasa de acumulación interna, y con esta al incremento en la capacidad productiva presionando a un esfuerzo de venta, lo que conduce finalmente a un proceso de “concentración absoluta”.¹⁶¹

Si bien el efecto de las innovaciones iniciales tiende a reducirse en el tiempo y su efecto sobre la tasa de acumulación se agota, si de nuevo se realizan más innovaciones y por tanto más reducciones del costo, el proceso de concentración puede proseguir. En consecuencia, este proceso estará determinado por la extensión en que continuamente se eliminen algunas de las empresas existentes y sus equipos. Por tanto, el margen de ganancia neta está limitada (igual que la tasa de acumulación interna) por: la tasa de expansión de la industria, la tasa de intensificación del capital y la cuota a la que se realiza la eliminación de la capacidad productiva existente. “Esto equivale a decir que con una utilización dada la proporción del producto que corresponde a la ganancia neta se determinará de tal manera que proporcionará suficientes fondos de inversión para la industria. Se trata –dice Steindl– de una conclusión sorprendente...”.¹⁶²

La concentración a que da lugar el modelo anterior depende de la existencia de empresas marginales pero no despreciables, a las cuales las empresas progresistas puedan ‘eliminar’ del mercado tomando la proporción de ventas correspondiente. Esto equivale a afirmar que el origen del crecimiento de la empresa y la continua expansión de las grandes empresas es resultado, por una parte de la innovación en los procesos que tienen lugar al interior de la empresa, en segundo lugar, gracias a la relación entre crecimiento de la empresa y crecimiento de la demanda y la industria, y al proceso de redistribución de los flujos de ingreso (que supone la distribución del mercado) de las empresas pequeñas (o menos eficientes) hacia las grandes.

Nuestra conclusión es que la competencia en el mercado es una condición de la acumulación y dinámica interna de la empresa, que a su vez determina el grado de competencia que se observa en el mercado, es decir el sistema crea su propia dinámica, y las empresas para subsistir tienen que sujetarse al ritmo y dinámica de acumulación que le rodea. El sistema económico toma vida propia, y las empresas son sus actores principales. La tendencia que surge de este proceso es al desarrollo de los grandes oligopolios y megacorporaciones, las cuales tienen el poder suficiente para influir o regular el mercado. Por tal razón Steindl concluye diciendo que: “El oligopolio es como arena arrojada en el mecanismo de la competencia antes descrito”.¹⁶³ El crecimiento de las grandes empresas y corporaciones les otorga cierto poder no solo para fijar sus precios, y definir la tasa de acumulación interna entre otros factores que alteran su funcionamiento, pero con todo, no llegan a controlar su entorno, y si introducen otros elementos de competencia e incertidumbre en el ambiente económico. Esta es una característica, que los poskeynesianos también están abordando y que no podemos dejar de mencionar.

11. La Economía corporativa con incertidumbre

La incertidumbre es resultado, en general de esos procesos de competencia, acumulación interna y concentración. Desde la visión de Dunn también influye en el ambiente de incertidumbre: 1. Las grandes innovaciones de los productos, 2. la competencia entre las firmas; y 3. los cambios en la política gubernamental;¹⁶⁴ 4. El cambio organizacional y las ventajas competitivas, (Coase, Alchian, Demset y Williamson); 5. La firma como un

¹⁶¹ Para Steindl la modificación de la tasa de ganancia neta se explica o bien por una modificación de la utilización de la capacidad, o bien por cambios en la ganancia bruta dada una utilización de la capacidad instalada. En su análisis se refiere al segundo tipo por lo que usará el término “*margen de ganancia neta con un nivel dado de utilización de la capacidad*”, p. 116.

¹⁶² Steindl, J., p. 122.

¹⁶³ Steindl, J., *op. cit.*, p. 128.

¹⁶⁴ Eichner, 1976. p. 64

nexo de contratos (implícitos). Alchian y Demsetz (1972);¹⁶⁵ 6. El enfoque contractual de la teoría de la firma. R. Coase y O. Williamson.¹⁶⁶ 7. La racionalidad limitada e incertidumbre fundamental. (Simon¹⁶⁷). 8. Mutación y no mutación, (Dunn¹⁶⁸).

La importancia de la incertidumbre en el análisis de la empresa ha llevado a Dunn (siguiendo a Crowling y Sugden)¹⁶⁹ a proponer una interesante definición de la firma como un “centro de toma de decisiones estratégicas”, y argumenta que la esencia de la firma puede ser articulada como: *un medio de coordinación de la producción desde un centro de elaboración de decisiones estratégicas en un ambiente de incertidumbre no inmutable.*¹⁷⁰

Finalmente, es necesario mencionar que los poskeynesianos subrayan tres características más de su visión: 1. Su dinámica evolutiva y creativa;¹⁷¹ 2. Como centro de poder y control;¹⁷² y, 3. Destaca el papel del dinero en la producción.¹⁷³

¹⁶⁵ Alchian y Demsetz, 1972, citado por Dunn, 2001. p.158, 160,.

¹⁶⁶ Coase, 1937 y Oliver Williamson, 1971, 1975, 1979, 1981, 1985, 1987, 1996, citado por Dunn, 2001. p. 161.

¹⁶⁷ Williamson, 1975, 1981, 1985, citado por Dunn, 2001. p. 185.

¹⁶⁸ Dunn, 2001. p. 187

¹⁶⁹ Véase Crowling y Sugden's, 1987,1993,1996,1998.

¹⁷⁰ Dunn, 2001. p. 204

¹⁷¹ Robinson y Eatwell, 1973, p. 236 citado por Dunn, 2001, p.239; Hargreaves, Heap, 1986- 7, citado por Dunn, 2001, p. 240; Hodgson, (1988, 1989, 1999b; ver también Langlois, 1984, 1988), citado por Dunn, 2001, p. 241; Dunn, 2001, p. 241, Ver Langlois, R.N. y Robertson, P., 1995.

¹⁷² Rothschild, 1947; Dixon, 1996; Hargreaves Heap, 1986-7; Hodgson, 1989, 1998a, 1998b, 2000c, Dixon, 1986; Galbraith, 1970a, 1983a; Laboie, 1992, pp. 99-100; Davies y Lee, 1988, p. 21; Malcolmson 1984; Cowling and Sugden 1998, p. 70; Davidson y Davidson 1984, p. 335 citado por Dunn, 2001, p. 243.

¹⁷³ Sawyer, 1985^a, pp. 204, 2000; Dunn, 2001, Cap. 12

Conclusiones

La aproximación a la teoría de la empresa desde la corriente poskeynesiana cuenta con dos pilares fundamentales: el primero es la teoría de la producción y costos. El segundo, su modelo de determinación de precios y el papel de la demanda. Ambas características dan lugar a procesos de acumulación interna de la empresa y de concentración.

La caracterización del trabajo como un factor de la producción complementario del capital y que participa como un coeficiente fijo en la producción es la base sobre la que se construye su explicación de la producción y de costos. El trabajo se divide en general en dos clases de actividades: en trabajo ‘directo’ e ‘indirecto’. El primero participa en la producción transformando los insumos y da lugar a costos variables (o directos) constantes. La segunda clase de trabajo es la más importante pues incluye al equipo de directores y gerentes que dirigen el funcionamiento actual y futuro de la empresa. La combinación de las dos clases de trabajo con los insumos y el capital fijo determinan una curva de costos medios decreciente con relación al volumen de producción.

Los precios se fijan a partir de los costos medios que se consideran “normales” y que corresponden al nivel planeado de la utilización de la capacidad técnica de producción. A dichos costos se suma un mark-up para obtener los precios de mercado. Sin embargo este proceso no es simple, sino complejo, pues involucra un conjunto de variables que no son fácilmente pronosticables.

En una aproximación a la fijación de los precios se debe considerar el nivel y la variación de los salarios, de las materias primas, el efecto sustitución e_j , posibles entrantes a la industria γ_j , posible intervención del gobierno θ_j , la tasa de crecimiento de la industria g_j , la relación producto capital de las otras industrias b_j . Y si consideramos los factores de incertidumbre debemos tomar en cuenta, las grandes innovaciones de productos, procesos de producción y organización, la competencia entre las firmas, los cambios de política gubernamental, y el conjunto de relaciones con el sistema financiero y el sector externo, en general lo que en esta corriente se ha llamado los procesos de mutación y no mutación.

Una cualidad de esta aproximación poskeynesiana a la teoría de la empresa consiste en que su explicación de producción, costos y precios definen un modelo abierto al crecimiento y la acumulación de la empresa. Esto puede ocurrir en la misma empresa, industria o en cualquier área de la economía que prometa cierta rentabilidad.

En este sistema, el papel que juegan los gerentes, administradores y por tanto las estrategias de competencias es fundamental para explicar el desempeño de la empresa. Por tanto, la estructura productiva, de costos, y de precios por una parte, y, por otra, una administración emprendedora y progresista, son las condiciones para que las empresas crezcan y acumulen, convirtiéndose en poderosos oligopolios, y megacorporaciones. En resumen, la empresa posee internamente y en su relación con el mercado los fundamentos estructurales para el crecimiento, la acumulación interna y la concentración. Esta es una tesis compartida no solo por la escuela de poskeynesianos, sino de estos con los economistas clásicos y el mismo C. Marx.

Finalmente, si bien es cierto que existe un gran debate entre los mismos poskeynesianos, y su teoría de la empresa está en formación, lo importante es que, como aquí hemos expuesto, existe una aproximación coherente y sistemática de la teoría de la empresa que sin lugar a dudas es una propuesta alternativa al paradigma neoclásico.

Capítulo 4 LAS ESCUELAS EVOLUCIONISTA Y REGULACIONISTA

En este capítulo analizamos las aportaciones de dos escuelas de pensamiento económico al análisis de la empresa: la Regulacionista, y la Evolucionista, las cuales no se inscriben ni en la corriente poskeynesiana, ni en la neoclásica. El estudio y características de la empresa a partir de estas dos visiones confirman, por una parte, que se está desarrollando un conjunto de conocimientos y aproximaciones alternativas al sistema ortodoxo, y por otra que no existe un solo camino para abordar la riqueza de los procesos económicos y en particular, de la dinámica de la empresa.

La importancia de la visión de la escuela regulacionista y evolucionista consiste en que teórica y metodológicamente apoyan nuestra tesis de que: los procesos de trabajo que ocurren al interior de la empresa son fundamentales para la comprensión y dinámica de ésta. Si bien ambas escuelas son diferentes entre sí, y entre ellas y nuestra tesis, en aspectos que a continuación analizamos, coinciden en afirmar la relevancia que tienen los procesos de trabajo en el seno de la empresa y de las relaciones de esta con su mercado. Iniciamos estudiando la visión evolucionista y en segundo lugar, la escuela evolucionista.

I. Firma Evolucionista

La escuela evolucionista ha tenido un fuerte desarrollo en las últimas décadas, en particular a partir de la publicación de la obra de Nelson y Winter¹⁷⁴. El marco teórico y metodológico de esta escuela presenta las siguientes características:

- a) Es una alternativa a la visión ortodoxa, y no comparte el principio de elección óptima o asignación eficiente.
- b) Su pensamiento se ha formado por la influencia de teóricos como: March y Simon, Allison, Gouldner, Perrow, Doeringer y Piore entre otros.
- c) La atención colocada a la naturaleza y fuente de continuidad de los patrones de comportamiento de una organización y el análisis que explota el paralelismo entre las habilidades individuales y la rutina organizacional es un marco de reflexión que contribuye al análisis del comportamiento económico.

Con objeto de presentar la visión de la escuela evolucionista sobre la empresa tomamos las aportaciones de H. Simon en su discurso sobre ‘La Arquitectura de lo Complejo’, y en segundo lugar abordamos las ideas de Nelson y Winter sobre las Capacidades y Comportamiento de la Organización.

I. La arquitectura de la complejidad

H. Simon¹⁷⁵ aborda la firma a partir de lo que llama la arquitectura de la complejidad. Un fenómeno complejo está formado por su **estructura** que se conforma por un gran número de partes que se interrelacionan de múltiples formas, el todo es más que la suma de las partes, no en sentido metafísico, sino en un importante sentido pragmático que, dadas las

¹⁷⁴ Nelson and Winter, “Organizational Capabilities and Behavior”, 1982, Harvard, University Press.

¹⁷⁵ Herbert A. Simon THE ARCHITECTURE OF COMPLEXITY, Rev. Proceedings of the American Philosophical Society. Vol. 106. No. 6, December, 1962.

propiedades de las partes y la ley de sus interacciones definen el funcionamiento del todo¹⁷⁶.

En esta perspectiva, la firma presentaría cuatro características que se encuentran en los sistemas complejos:

1. Toma la forma de una **estructura jerárquica**, entendida esta como **un sistema que está compuesto por subsistemas** que, a la vez cuentan con sus propios subsistemas y así sucesivamente.
2. La relación con el **tiempo** es fundamental, pues la firma presenta un proceso evolutivo que solo se manifiesta en el transcurrir del tiempo.
3. La firma presenta **propiedades dinámicas**, y dado que **puede ser descompuesta en subsistemas** su análisis se puede realizar en sus partes y en el todo.
4. La firma como un sistema complejo puede ser estudiada a partir de su **descripción como estado, y como proceso**¹⁷⁷.

Pasemos a analizar cada una de estas características:

La estructura jerárquica. En la firma podemos encontrar una estructura jerárquica, la cual es una forma de como se organiza una estructura compleja. Por ejemplo, siguiendo las investigaciones de Chandler podemos decir que las empresas modernas se organizan a través de un sistema multidivisional, que poseen una estructura jerárquica que hace funcional a la empresa ante su mercado y sus planes de crecimiento.

La comprensión de la firma como un fenómeno complejo, nos conduce al concepto de *sistema jerárquico*, que Simon, define como un conjunto que está compuesto por otros sistemas interrelacionados, cada uno entre ellos, y que pueden poseer a su vez subsistemas con relaciones entre ellos hasta un nivel elemental.

Etimológicamente, el concepto de jerarquía corresponde no solo a una relación de mando o de dominación. La relación 'jerárquica' comprende los sistemas en los cuales las relaciones entre subsistemas son más complejas que la simple relación formal de mando, e incluye la relación entre subsistemas en los que no hay relaciones de subordinación.

Las firmas cumplen con esta característica pues podemos encontrar tanto relaciones de mando, que van de los propietarios o accionistas, a la alta dirección o administración, y de esta a las diferentes divisiones en que está conformada la empresa, (si pensamos en la empresa multidivisional), los mandos medios, y así hasta los trabajadores que realizan actividades operativas. Esas relaciones entre las partes pueden ser relaciones de mando o no, siendo simplemente de coordinación y cooperación. Desde este punto de vista las empresas son organizaciones formales en las cuales existe un número de instancias subordinadas que obedecen a un jefe particular, estas conforman *un espacio de control*, por ejemplo, el espacio de control del gerente de producción que abarca todas las instancias, y actividades relacionadas con la transformación de los insumos en producto.

Analíticamente se puede también definir el espacio de un sistema, como el número de subsistemas en los cuales puede ser subdividido el sistema en estudio. Por ejemplo, para la empresa el espacio de un sistema es el que se define por todos los departamentos o

¹⁷⁶ Ibidem pag. 467

¹⁷⁷ Ibidem pag. 468

divisiones que conforman a la misma: organización, administración, producción, mercadotecnia, etc. A su vez, cada uno de esos departamentos puede ser subdividido.

Dinámica de transformación.

La firma como un sistema complejo, ha evolucionado desde formas simples de organización del trabajo en su interior hasta las formas complejas que hoy conocemos. Por ejemplo, el sistema multidivisional, y el sistema de justo a tiempo. Desde una perspectiva teórica, estas nuevas formas de organización de la empresa son resultado de procesos de selección natural o en términos económicos de la competencia. Las empresas que no se modernizan o no aplican reingeniería de procesos, son superadas por sus rivales y en el extremo eliminadas del mercado. La dinámica evolutiva de la empresa está relacionada con los cambios que se observan en su mercado, en su rama e industria.

La selección natural en los procesos de la empresa corresponde a eventos de ensayo y error exitosos o no de la firma. Es necesario considerar que los eventos de ensayo y error no son completamente aleatorios, estos son de hecho, altamente selectivos y resultado de la toma de decisiones de la firma, y del desempeño de esta en su mercado, es decir, las nuevas formas de organización o de administración, requieren seleccionar los eventos adecuados de ensayo y error, y no realizar estos sin algún criterio.

La selectividad deriva de varias reglas para encontrar un método o HEURISTICS que sugiere cuál patrón debe ser tratado primero y cuáles resultados son promisorios. De esta forma enormes problemas de incertidumbres o de azar pueden ser acotados a un tamaño razonable⁹.

El éxito en el proceso de selección natural proviene de la sección de la decisión o decisiones que se han de tomar, por ejemplo para una empresa la toma de decisiones proviene del conocimiento que se tiene sobre ella misma, de la información de otras empresas y de su ambiente económico, esta información surge de dos fuentes:

1. Nuevas experiencias. En ensayos de varias soluciones ante un mismo problema, los resultados de cada una de las decisiones serán anotados y la información será usada para guiar futuras investigaciones.
2. El uso de la experiencia previa. Cuando el problema por resolver es semejante a otro que ya haya sido resuelto con anterioridad, entonces simplemente se ensaya otra vez el patrón que condujo a la solución anterior, y su análogo, la exploración a través del ensayo y error es grandemente reducida o casi eliminada.

Cuasi-divisibilidad.

La estructura jerárquica de la empresa presenta la propiedad de cuasi-divisibilidad. Es decir que puede ser divisible según sus partes constitutivas. Esta característica de la empresa le da funcionalidad, y por otra parte facilita su comprensión y análisis.

En un sistema jerárquico, podemos distinguir las interacciones *entre* subsistemas, por un lado, y las interacciones *dentro* de los subsistemas. Estos conceptos tratan de destacar que las interacciones a diferentes niveles pueden ser, de diferentes ordenes de magnitud. Por ejemplo, al interior de una empresa la relación entre dos empleados de un mismo

⁹ Pág. 473

departamento, es mucho mayor que la que se presenta en general entre dos empleados de diferentes departamentos¹⁰ de la misma empresa.

En el análisis del fenómeno, Simon, nos dice que podemos describir en primer lugar un sistema a través de su descomposición en subsistemas. En una segunda aproximación, nos podemos mover a la teoría de que los sistemas son cuasi-divisibles, en la cual las interacciones entre subsistemas son débiles, pero no despreciables.

Lo anterior se puede resumir en dos proposiciones: a) en un sistema cuasi-divisible, el comportamiento de corto plazo de cada uno de los componentes del subsistema es aproximadamente independiente del comportamiento de corto plazo de otro componente; b) en el largo plazo, el comportamiento de alguno de los componentes depende en forma agregada del comportamiento de los otros componentes¹¹.

En una empresa se pueden aplicar claramente estas dos proposiciones. A su interior se pueden encontrar divisiones o departamentos encargados de diferentes actividades o procesos, por ejemplo el de producción, el de investigación y desarrollo, o el de mercadotecnia, cada uno presenta cierta autonomía relativa, y en el corto plazo puede parecer que actúan de forma independiente, pero en el largo plazo es claro que funcionan con un objetivo claramente definido y bajo una misma coordinación, es decir como una unidad orgánica.

La firma como fenómeno complejo por su propiedad de divisibilidad se puede frecuentemente representar por medio de diagramas que simplifican su análisis substancialmente.

Por ejemplo, en el caso de una empresa donde las relaciones de autoridad conectan a cada miembro de la organización con su inmediato superior y con un pequeño número de subordinados. Por supuesto, muchas comunicaciones en la organización siguen otros canales diferentes a las líneas de autoridad formal. Pero la mayoría de esos canales van de un individuo particular a un número muy limitado de sus superiores, subordinados y asociados¹².

Descripción como estado y proceso

¿Cómo se pueden analizar los fenómenos complejos? ¿Cómo analizar a la firma? El procedimiento de la descripción es fundamental en el proceso de comprender y analizar un fenómeno como la empresa. El procedimiento se desarrolla en dos etapas: En primer lugar su descripción como estado, y en segundo lugar como proceso. Se trata de realizar el análisis y conceptualización del fenómeno en un proceso de aproximaciones sucesivas, en la cual la modelación del fenómeno se realiza siempre en referencia con la realidad, esta sirve para ajustar el modelo, y posteriormente a su formalización nuevamente se contrasta con la realidad, etc., hasta llegar a un modelo teórico que explique razonablemente la realidad empírica.

Descripción de la firma como estado

¹⁰ Pág. 473 y 474

¹¹ La explicación anterior Simon la ejemplifica con el caso de un piso que tiene varias habitaciones y varios cubículos con diferentes temperaturas y describe el proceso de equilibrio de temperaturas en el tiempo.

¹² Pág. 475

La descripción es una etapa fundamental, pues cuando la información es presentada en sus líneas generales, y es clara la correspondencia entre las partes y sus relaciones internas entonces se podrá entender y reconstruir analíticamente el fenómeno de estudio. El primer paso en la descripción y la comprensión es a través de aprovechar el principio de cuasi-divisibilidad. Luego, una forma de simplificar y describir a la firma es haciendo uso de la propiedad de redundancia que poseen la estructuras. **La redundancia** se define como las actividades o relaciones que se repiten a diferentes niveles de la estructura de la empresa, por ejemplo las relaciones de mando al interior de una empresa, o si tomamos el universo de las empresas, los departamentos que las conforman. Por supuesto, si una estructura compleja es completamente no redundante entonces ésta sería su propia descripción, por ejemplo en una empresa familiar o aquellas que están compuestas por un solo individuo. Aprovechando la redundancia, las firmas más complejas pueden ser descritas frecuentemente en términos económicos. Así la redundancia, no es otra cosa que una forma de abstracción para el análisis económico.¹⁷⁸

Descripción como proceso.

Los fenómenos en general, y en particular las firmas, en la realidad son cambiantes y se están transformando permanentemente, por lo que su estudio puede ser muy difícil. Sin embargo, el proceso de su conocimiento se puede facilitar gracias a su descripción en las dos dimensiones ya mencionadas. La representación de la firma como un estado estático corresponde a una descripción de estado y su descripción en estado dinámico que corresponde a su descripción como proceso (Por ejemplo en su contenido y sentido es diferente la definición de un círculo, como estado estático, a aquel que describe el proceso que le da origen, proceso dinámico)

Con la descripción como estado o como proceso, se tiene una descripción de la empresa como un fenómeno que se transforma. Esto define la condición básica para comprender el proceso de sobrevivencia y adaptación de la misma. Cuando estos procesos, de sobrevivencia adaptación son hechos conciencia y verbalizados, se puede llegar al análisis de medios-fines. En efecto, dice Simon, hay ahora un cuerpo creciente de evidencias en el sentido de que la actividad humana se orienta a la solución de problemas con base al análisis de medios-fines que se mueve hacia una descripción del proceso del patrón que conduce a un objetivo deseado, “Dada la descripción del fenómeno, es posible-encontrar la ecuación diferencial que reproduzca el proceso del fenómeno”.

El problema de encontrar una descripción relativamente simple de un sistema complejo, como una empresa, es de interés no solo para entender el conocimiento sobre el fenómeno, sino también para encontrar una explicación de cómo un sistema complejo puede reproducirse a sí mismo. Si nosotros tenemos una descripción suficientemente clara y completa de una empresa, entonces podemos explicar su funcionamiento, y teóricamente la podremos reproducir apropiadamente. De la misma forma, el cómo las empresas enfrentan y resuelven los problemas en su industria y de su entorno nacional e internacional, nos será comprensible.

¹⁷⁸ La redundancia toma un número de formas diferentes de las cuales Simon mencionará tres: 1. Los sistemas jerárquicos están usualmente compuestos de algunos pocos diferentes tipos de subsistemas, en varias combinaciones y reglas. 2. Los sistemas jerárquicos son, como hemos visto, frecuentemente cuasi-divisibles. Ya que solo las propiedades agregadas de sus partes entran en la descripción de las interacciones de sus partes. 3. A través de una adecuada codificación la redundancia que está presente, pero no es obvia en la estructura de un sistema complejo se puede hacer evidente, por ejemplo: $1, 3, 5, 7, 9 \dots X = X_i + 2; X_i = 1$.

Posteriormente, a la descripción viene la *formalización completa*, que podrá explicar la estructura y funcionamiento de la firma en cada nuevo estado de su desarrollo como resultado del efecto de las fuerzas internas y externas que en ella operan.

Finalmente, podemos decir que existen dos etapas generales en el conocimiento de los fenómenos complejos. La primera se refiere a la descripción de los fenómenos, tratando encontrar procesos redundantes para simplificar su descripción. En segundo lugar, se tratará de alcanzar su representación correcta. La formalización del fenómeno para explicar su estructura y funcionamiento pueden dar lugar a “Leyes dinámicas, expresadas en la forma de sistemas de diferenciación o ecuaciones diferenciales, que en un gran número de casos, han dado la pista para la descripción de procesos complejos, es básica para el funcionamiento de un organismo que tiene la capacidad de adaptarse, y de actuar con un propósito sobre su ambiente¹³.

Las Capacidades y Desempeño de la Organización.

Con objeto de explicar las capacidades y comportamiento de las organizaciones Nelson y Winter parten de explicar el concepto de rutina. Para ellos la rutina es fundamental pues es en ella donde reside el conocimiento en forma de memoria de la organización, por lo que la rutinización de las actividades constituye el más importante de los depósitos del conocimiento operacional de la organización. La organización **recuerda haciendo**. De acuerdo con los autores el concepto de rutina se usa de manera flexible pues se refiere a: “un patrón representativo de actividades” en una organización entera, como una destreza individual, ó como un adjetivo para actividades uniformes relacionadas como una organización o en forma individual.

Podemos entender que la *unidad básica de las rutinas* es el trabajo de un individuo en una tarea específica o claramente diferenciable de las demás, a la cual se le puede llamar una *actividad*. Una actividad puede ser una rutina, pero una rutina puede componerse de varias actividades relacionadas que conformen una unidad o una subunidad de toda la organización. Esto da origen a un tercer concepto clave que es el de *componente o miembro de la organización*, con lo cual se refieren a un individuo, a una subunidad, o a una unidad de la organización que puede a veces estar contenida en sí misma. En el diagrama 6.1 tratamos de resumir estas ideas:

Como una **organización** puede ser descrita como una o un conjunto de rutinas, la coordinación de esas rutinas es fundamental en su funcionamiento. La productividad de la organización está en correspondencia estrecha con la coordinación de las rutinas, por lo que es muy importante que todos los miembros de forma individual o colectiva conozcan su trabajo e interpreten correctamente los mensajes y respondan a ellos de la forma esperada. El buen funcionamiento de una organización esta relacionado con la buena coordinación y organización del conjunto de rutinas que dan lugar a la empresa.

Nuevamente la empresa como organización (de rutinas) puede ser descrita como proceso, es decir como organización que se modifica en el tiempo, esto involucra los cambios en la coordinación y organización de las rutinas, las cuales ellas mismas pueden alterarse. En este sentido Nelson y Winter consideran que el gran reto de la “genética

¹³ Simon 1962 ob. Cit.

organizacional” consiste en entender como la continuidad de las actividades rutinizadas operan como un canal de cambio organizacional.

En el siguiente dibujo mostramos el hecho del cambio organizacional, asumiendo que al interior de la firma se dan cambios en las rutinas y en su coordinación, que responden al ambiente de la empresa, lo que podemos calificar como esquema evolutivo de la firma:

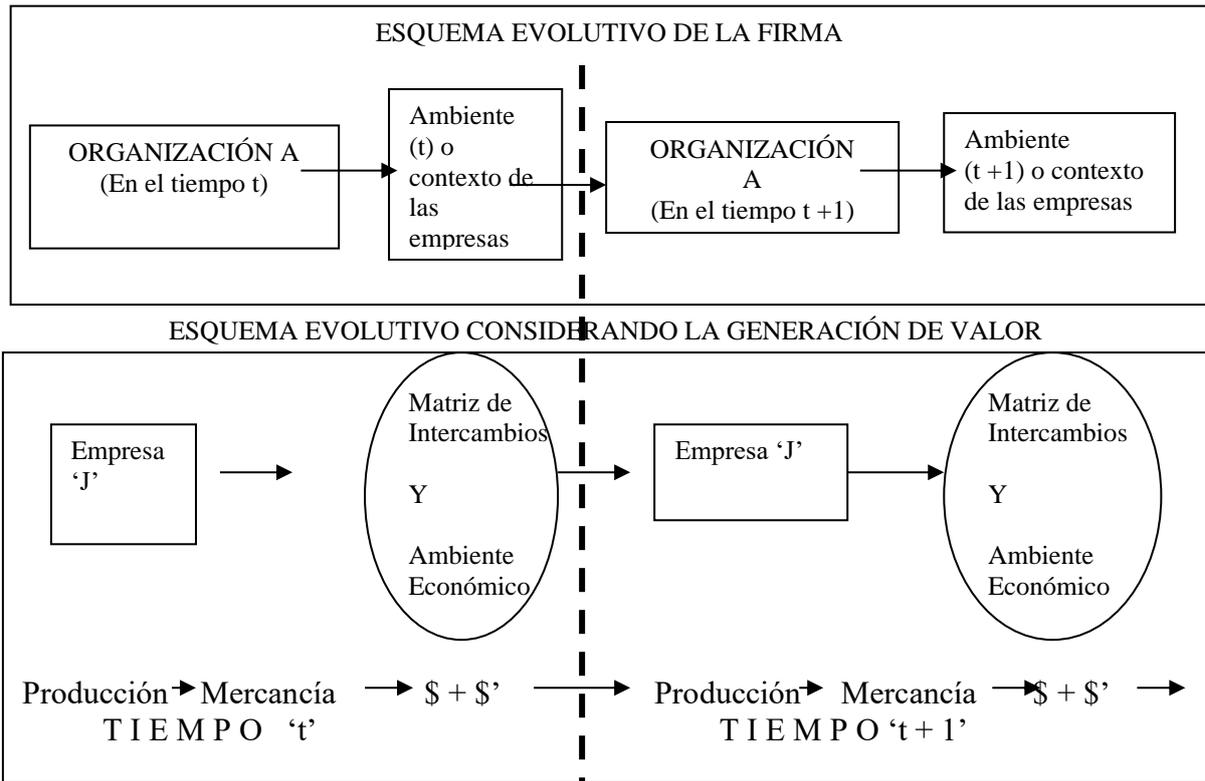
Podemos encontrar varias similitudes y diferencia entre el enfoque evolutivo con la teoría que hemos derivado de la empresa a partir del concepto valor-trabajo. En primer lugar la dinámica subrayada entre los procesos internos y el ambiente el cual da lugar a su evolución versus acumulación. Una fuerte similitud existe en la importancia de las actividades internas como fuente del cambio evolutivo, y las relaciones que existen entre ellas, su estructura y sus relaciones sistémicas, especialmente la modificación de rutinas es no solo una forma en que evoluciona un organismo sino como se manifiesta la nuevas formas de la división del trabajo.

Consideramos que una de sus más importantes contribuciones es proponer a la empresa como un organismo ‘vivo’ que evoluciona, esto parece ser, que llevado a sus últimas consecuencias, implica que después de cierto punto de su desarrollo, que corresponde a la sociedad por acciones, adquiere cierta autonomía, sobreponiéndose (sin dejar de cumplir con las exigencias) de sus dueños, y de todos los agentes que la componen.

La gran diferencia reside en que: a. La empresa es vista como un organismo donde cada una de sus subsistemas y componentes funciona o trabaja para el todo, y el todo trabaja para cada una de sus partes, b. Si bien, el sistema evolutivo anterior nos brinda un camino analítico para comprender el funcionamiento de una empresa considerando la relación que existen entre las características internas de la empresa y su ambiente. Nelson, Winter y Simon coinciden en que la empresa es una organización compleja organizada jerárquicamente que puede ser analizada a través de la organización de subsistemas (Simon), o como subunidades compuestas de un conjunto de rutinas (Nelson y Winter). Estas características conducen a perder de vista la pregunta fundamental sobre la fuente del valor y la distribución del mismo

Desde nuestro punto de vista, la empresa, se puede expresar como una organización que evoluciona, un organismo económico social de producción de valor que tiene la gran cualidad de ser la organización más avanzada de la producción que exista en la historia del hombre. Esto gracias a que potencia el trabajo humano: organiza jerárquicamente el trabajo (físico e intelectual) de muchos hombres, con calificaciones diferentes y hace que converjan sus esfuerzos en la tarea del proceso de creación del valor. Por la dinámica evolutiva aquí descrita es por tanto muy semejante a la dinámica evolutiva de sistema de valor descrito en el primer capítulo, como se puede apreciar en la siguiente figura 6.1.

Figura 6.1 semejanza entre el esquema evolucionista y el del valor trabajo



En ambos esquemas analíticos, se analiza los procesos internos y del ambiente económico, así como sus relaciones. En un proceso temporal la empresa como organización lleva sus productos al mercado, el cual la retroalimenta con los medios para su reproducción y con información para su sobrevivencia, crecimiento y acumulación.

En la visión evolucionista anterior que subraya la característica organizacional de la empresa, no parece jugar un papel importante, los aspectos institucionales, ni la contradicción subrayada por los regulacionistas entre capital y trabajo, en cambio, el secreto de la evolución organizacional se encuentra en la alteración de la continuidad de las actividades rutinizadas.

No es extraño que podamos encontrar muchas similitudes entre los estudios y escuelas aquí presentadas pues el común denominador es que dichas elaboraciones se apoyan en investigaciones de carácter empírico. En tal sentido las diferencias entre los análisis de regulacionistas y evolucionistas en muchos aspectos podrían ser complementarios, como lo reconocen los mismos economistas regulacionistas.

II. La Firma en la Escuela de la Regulación¹⁷⁹ (TR).

En esta escuela encontramos un gran interés por los procesos de trabajo al interior de la empresa, en particular en lo que llaman la empresa 'fordista', como una característica fundamental para explicar la dinámica de la firma. Junto con el énfasis que le dan a la organización del trabajo en la empresa, subrayan su carácter histórico e institucional, con lo cual también coinciden con nuestra tesis, en el sentido de que, el análisis de la empresa

¹⁷⁹ Coriat, B. et Weinstein, Les nouvelles Théories de l'entreprise, edit. Le Livre de Poche, 1995.

ha de ser considerando un procesos económico social cuya existencia requiere un *consenso o anuencia de carácter social e histórico*.

Paradójicamente, aún cuando subrayan la importancia de la organización del trabajo, la contradicción trabajo-capital y las relaciones económicas que caracterizan el concepto de valor, el concepto valor-trabajo no parece tener un lugar importante en su reflexión teórica. Por otra parte, al tomar en cuenta las características organizacionales, institucionales, e históricas coinciden con nuestra tesis de que la firma debe ser analizada desde una perspectiva multidimensional.

Marco Teórico

Esta escuela tiene un fuerte contenido institucional, pues toma en cuenta al menos dos aspectos complementarios: la puesta en consideración de las dimensiones sociales (como expresión de un sistema legal y jurídico dentro del cual está inserta y marca los límites a su actividad) y la investigación de su devenir en perspectiva histórica de las formas organizacionales.

La empresa es analizada en un proceso de evolución por ejemplo, como lo ha realizado A. Chandler. Esta visión implica, en general, considerar a la firma a través de su diferentes modos de organización, en un contexto social, legal y político más global, que incluyen de manera central los sistemas de derechos de propiedad. En ese marco de relaciones también se incorporan las formas de relación entre la industria y los sistemas de financiamiento. Este marco de relaciones se ven en un contexto histórico determinado, y se expresan en un conjunto de reglas, convenciones y sistemas de *sanción históricamente* constituidos que fundamentan los modos de relación entre agentes.

Esto implica por consiguiente la consideración de procesos de transformación de diferentes formas institucionales y en particular de las estructuras de las firmas en concordancia con la evolución de las condiciones de producción y de mercado, igualmente que de las condiciones socio-políticas propias a diferentes países y a diferentes periodos históricos¹⁸⁰. Este es el marco teórico del **enfoque Regulacionista** de la firma, y conduce su atención sobre las condiciones de formación y de reparto del excedente¹⁸¹.

La Escuela Regulacionista considera que: 1. el *mercado no se autorregula por sí mismo*, sino que la economía funciona por *los arreglos institucionales alrededor de los cuales las relaciones de acumulación se estructuran*, y 2. las instituciones y por tanto, las 'rigideces' a las que pueden dar lugar, son pensadas como *elementos estructurales del proceso de acumulación*.

La empresa en la visión regulacionista

Los trabajos de esta corriente se han elaborado en torno a la empresa organizada de la forma 'fordista' por lo que su explicación siempre es referida a ella.

Esta escuela nos propone cinco características de la empresa 'fordiana'

1. La empresa como el lugar del *antagonismo capital y trabajo*.

¹⁸⁰ En esta interpretación se encuentran los institucionalistas americanos como Veblen, Commons, Bearn y Means

¹⁸¹ B. Coriat, 1995, p 41-42

2. La empresa como organización, es el lugar donde se realizan principios y protocolos, que configuran *la organización del trabajo*. La empresa se toma como el *lugar donde se ponen en práctica los principios de organización*, estos son analizados como el soporte de las ganancias de productividad.
3. La empresa de gran tamaño, se construye sobre el principio de la investigación sistemática de *economías de escala y rendimientos crecientes*.
4. La empresa como una expresión y lugar de formación de un conjunto *de prácticas contractuales formales* claves de la eficiencia de las empresas.
5. La empresa como un lugar de la elaboración de estándares y normas. La estandarización es y ha sido presentada como una de las mayores innovaciones aportadas por el fordismo.¹⁸²

El primer aspecto, es una herencia de la visión marxista del antagonismo entre clases sociales, destacando la que tiene lugar en la empresa entre el capital y el trabajo¹⁸³. La segunda, tercera y quinta son características que hemos destacado en los capítulos anteriores, y provienen de la idea clásica de la división del trabajo y de la indivisibilidad de los factores. Sin embargo, una diferencia interesante es la consideración de la empresa como un conjunto de prácticas contractuales, que me parece está más cercana a una visión de costos, que a una interpretación que subraya la generación de valor que es lo que nos interesa. Cabe destacar que comparten nuestra crítica al modelo neoclásico cuestionado el principio de equilibrio, y asumiendo el hecho empírico de economías de escala y rendimientos crecientes.

En la TR se pueden encontrar dos definiciones de firma, las cuales se complementan en su visión:

La primera destaca el papel de la empresa como institución, afirma que: *la empresa es a la vez una creación institucional relacionada con otras grandes instituciones que conforman la vida económica y el hecho de que ella constituye un lugar original y específico de creación y producción institucional*. Y,

La segunda que destaca la función económica de generación y distribución de riqueza, que dice: *‘La firma es una organización donde a través de una relación de empleo se ponen de relieve los capitales y se determinan las condiciones de formación y de distribución del excedente entre los agentes de la organización’*¹⁸⁴. Esta última definición destaca un aspecto muy importante de la dinámica capitalista, la producción y la distribución del excedente. Pero, es muy interesante que a pesar su reconocida relación con el marxismo, no se exprese esa relación en términos de creación y distribución del valor o de plusvalor.

¹⁸² (Aglietta (1976), Coriat (1976) y (1979-1994) Cepremap (1977), Págs. 167-183

¹⁸³ La contradicción entre capital y trabajo, es sin duda una de las características de la empresa, pero no sabemos si es la más importante. Desde una perspectiva Marxista sin duda es la contradicción fundamental del sistema capitalista. Este resultado es producto de la aplicación del método de análisis conocido como la dialéctica, sin embargo, como se puede desprender de la revisión de las escuelas de pensamiento aquí revisadas, existen otros métodos cognoscitivos que me parece pueden ser más productivos para el análisis económico, por ejemplo, véase en este mismo capítulo el siguiente apartado, que hace referencia al método evolucionista. O el método de la construcción de la teoría que es usado en la microeconomía heterodoxa, en este mismo capítulo. Los desarrollos sobre pragmatismo son muy sugerentes y fructíferos, véase el libro de José Miguel Esteban Coquel, CRÍTICA DEL PRAGMATISMO.

¹⁸⁴ Citado por B. Coriat, Pág.183

Por tanto la firma tiene una doble dimensión: es una institución y una organización en la cual se crea y se distribuye el excedente entre los agentes que participan en el proceso.

Su énfasis sobre la distribución es muy importante pues explica por un lado las condiciones de vida de los que participan en el proceso productivo, pero también por que tiene que ver directamente con la dinámica de crecimiento de la empresa, la cual se expresa en términos de la misma empresa en acumulación de activos. O en la inversión de activos en otras empresas o proyectos nuevos de inversión. De una u otra forma la distribución del ingreso afecta la acumulación de capital en la empresa y si consideramos a toda la economía al crecimiento macroeconómico. En síntesis, la distribución del excedente es un elemento que deberá ser incluido en el análisis de la dinámica de la empresa.

Los economistas regulacionistas son concientes de que una teoría de la empresa no está terminada, por lo que han apuntado una serie de ideas de lo que a su juicio debería ser una nueva teoría de la empresa, por lo que se hacen la siguiente pregunta:

¿Cómo debería de ser una teoría completa y coherente de la firma?

Siguiendo a Chandler, consideran que ésta debería poseer cuatro atributos o dimensiones:

1. Institucional, en particular como una entidad legal.
2. Organizacional, en particular como una entidad administrativa.
3. Como un conjunto de recursos físicos, de actividades de aprendizaje, y de capital intangible,
4. Como el principal instrumento dentro de la economía para: la producción y la distribución de productos y servicios, y para la asignación y distribución futura.¹⁸⁵

Para los regulacionistas, la empresa como una organización significa tomar en cuenta que está compuesta de agentes múltiples situados en un sistema jerárquico que expresa la organización de la empresa, y donde los intereses a priori no coinciden necesariamente.

Como institución, la empresa expresa una estructura de derechos de propiedad relacionada con la forma en la cual el excedente es distribuido entre los actores que intervienen en su formación.¹⁸⁶

El análisis que B. Coriat y O. Weinstein realizan sobre las diferentes escuelas le lleva a decir que uno de los límites de las teorías actuales de la empresa consiste en que cada una de ellas toma en “consideración solo ciertos atributos de la firma, por lo que no pueden pretender constituir una teoría completa”¹⁸⁷ (p. 192). En esta dirección, consideran que es necesario reconciliar la visión de Williamson y de Chandler. El primero propone “el intercambio – y no la firma como tal – como la unidad básica de análisis”, el segundo afirma que “la firma y sus activos físicos específicos y humanos, son los que deben ser la unidad de análisis”, por lo que se ha de buscar “reconciliar el punto de vista de el intercambio y el de la producción con objeto de construir una teoría de la firma” P. 195.

Si coincidimos en este punto de vista, es decir, que la construcción de una teoría de la firma pasa por la ‘reconciliación’ del análisis de la empresa como tal y del intercambio, la consideración de la teoría de la empresa a partir de los conceptos trabajo y valor se

¹⁸⁵ Coriat y Weinstein, (1995), p. 190.

¹⁸⁶ Ob. Cit p. 191.

¹⁸⁷ Ob. Cit. p. 192.

convierte en una tesis plausible como una agenda de investigación. El concepto valor trabajo, pone su atención en los procesos de trabajo que ocurren al interior de las empresas y al mismo tiempo en la dinámica del intercambio que transforma el valor individual en valor social, en la forma de dinero y beneficios. La relación empresa-intercambio son partes inseparables del proceso de formación de valor y de las ganancias de las empresas.

Es paradójico, que la escuela regulacionista –al menos en la visión de B. Coriat y O. Weinstein- que asumen como una de sus fuentes a la teoría marxista, y que subraya a la empresa como organización e institución, no haya alcanzado a visualizar la aportación que el concepto valor-trabajo tiene para el análisis y elaboración de una aproximación alternativa a la teoría de la empresa¹⁸⁸.

Conclusiones

Tanto evolucionistas como regulacionistas han hecho aportaciones a la construcción de una nueva teoría de la empresa. Los primeros ofreciéndonos una visión metodológica para el análisis de la empresa como una organización y los segundos analizando las regularidades que le dan especificidad a la empresa fondista han destacado su carácter institucional.

En forma ecléctica, los regulacionistas reúnen estas dos características (organización e institución) para definir a la empresa y su papel como generadora y de distribución del excedente.

Coincidimos que la empresa es un fenómeno complejo, y una aproximación a su explicación debería de partir de considerar su carácter multidimensional.

La presente investigación, por su estructura, se puede interpretar como un esfuerzo que busca en buena parte ofrecer una respuesta a la agenda de investigación que los regulacionistas han planteado, en términos de que debería de ser una teoría completa de la empresa. Esto en al menos tres sentidos:

- a. Considerar a la empresa desde una perspectiva multidimensional;
- b. Analizar a la empresa a partir de la necesidad de alcanzar una explicación de la producción y la circulación como una unidad coherente.
- c. Proponemos, y esta es nuestra tesis, que esta explicación puede muy bien ser aproximada y ordenada a partir del concepto valor trabajo.

Nuevamente, salta la incógnita de por que esta corriente que reconoce sus antecedentes en Marx, no ha planteado aquel concepto fundamental de su esquema teórico. Esto es valido en cuanto nos referimos al campo de la teoría de la firma, pero no incluye a su explicación a la teoría de la regulación y crisis del capitalismo, trabajo en los cuales se parte precisamente de conceptos como trabajo, plusvalor y acumulación¹⁸⁹.

¹⁸⁸ Una posible hipótesis sea la carga ideológica que existe alrededor de dicho concepto. Para B. Coriat, la teoría propuesta por Aoki es la que le parece la “más completa”, pues “combina de manera relativamente armoniosa las dimensiones organizacionales e institucionales” (Coriat 1995, p. 197)

¹⁸⁹ Véase por ejemplo el libro de M. Aglietta, (1976) *Régulation et Crises du Capitalismo, L'expérience des états-unis*. Edit. Calmann-Lévy. Belgique.

Capítulo 5

El enfoque de la competitividad de la empresa

El objetivo en este capítulo es analizar como la teoría de la competitividad analiza los factores determinantes de las ganancias. Estos factores son de dos niveles: los factores internos a la empresa, que subrayan la relación entre rentabilidad y el papel del trabajo y la división del trabajo. Los factores externos, que comprenden el mercado, el sector industrial y el ámbito de la economía nacional que rodea a la empresa. En una de las versiones que analizaremos estos factores están sistematizados en tres niveles: el ‘macro’, ‘meta’ y ‘meso’ económicos.

Como la empresa no es un agente pasivo, sino actuante, evalúa su ambiente, su sector y sus capacidades actuando sobre ellas a través de la planeación estratégica y sus estrategias competitivas con objeto de conservar o aumentar su posición competitiva.

En este capítulo en primer lugar analizamos, la definición de competitividad y valor, pasamos a estudiar los enfoques de competitividad, luego estudiamos los determinantes internos de las ganancias, continuamos analizando los factores externos y concluimos con lo que es la planeación estratégica.

I. La Competitividad y el valor

El autor más reconocido en el campo del estudio de las estrategias competitivas es M. Porter.¹⁹⁰ Hemos encontrado dos características generales de este enfoque de la competitividad:

1. Analiza a la empresa desde una perspectiva multidisciplinaria, porque considera que “la ventaja competitiva no puede ser realmente comprendida sin combinar todas estas disciplinas en el panorama completo de toda la empresa”¹⁹¹ y
2. Una perspectiva totalizante de la empresa, por lo que concluye que “Las fuentes potenciales de ventaja competitiva están por todas parte en una empresa”¹⁹²

La *competitividad* de una empresa es la posición relativa de una empresa con respecto a sus rivales en una industria y en un país, y la *estrategia competitiva* la define como “la *búsqueda* de una posición competitiva favorable en un sector industrial, la arena fundamental en la que ocurre la competencia. La estrategia competitiva *trata* de establecer una posición provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial”. Hemos subrayado las palabras ‘*busca*’ y ‘*trata*’, porque nos muestran la intencionalidad de la empresa por lograr un objetivo que puede o no lograrse. Y en el caso de lograrse esa posición no es relativa y requiere de establecer planes para hacer sostenible su competitividad. Por otra parte, es claro que la metodología de una empresa se basa en procesos de ensayo y error y no en una metodología de maximización racional.

¹⁹⁰ Entre las mas reconocidas podemos citar: Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior. (1987) y La ventaja competitiva de las naciones, (1991).

¹⁹¹ M. Porter, Ventaja competitiva.... p. 16

¹⁹² M. Porter, Ventaja competitiva.... p. 16

La relación que este enfoque tiene con nuestra investigación es en muchos sentidos pero aquí podemos señalar dos: a. competitividad es sinónimo de ganancia, es decir las estrategias competitivas se elaboran para obtener utilidades a largo plazo. En general, en esta visión se subraya que las ganancias de una empresa son función de la elección de la estrategia competitiva. Como esta estrategia es elaborada y/o aplicada por el grupo de gerentes y administradores nuevamente se ve que este tipo de trabajo es fundamental para el desempeño, sobrevivencia y éxito de la empresa; b. Las estrategias competitivas son la forma en que la empresa se relaciona con su medio, no para ser tomadora de precios, tecnología e información, “ sino que también trata de conformar el ambiente a favor de una empresa”. La relación empresa mercado es dinámica.

Definición

Porter define la competitividad y el valor de la siguiente forma: “La ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los consumidores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor...”.¹⁹³

A pesar de la ambigüedad que parece encerrar dicha definición podemos derivar algunas conclusiones:

- a. El valor expresa la utilidad que los consumidores perciben de los productos. Dicho valor se expresa en el precio que aceptan los consumidores pagar.
- b. El valor es creado por la empresa (a través de actividades de trabajo en la cadena de valor) para que sea adquirido por los consumidores, por lo que incurre en un costo.
- c. El valor que crea una empresa es su utilidad (precios menos costos)
- d. El ‘valor superior’ es la ganancia extraordinaria que proviene de la ventaja en precios por costos bajos, o por precios altos justificados por la diferenciación del producto.

La función de una empresa es organizar actividades de trabajo para producir mercancías que posean un valor de uso que las haga vendibles a sus compradores, y por la diferencia entre precios y costos obtener ganancias. Por tanto, el principal objetivo de la empresa es obtener ganancias, y su posición competitiva depende de la posición que guardan sus ganancias con respecto a la media del sector.¹⁹⁴

Por tanto, surge la pregunta: ¿de qué dependen las ganancias y la posición competitiva de la empresa? Los factores que determinan las ganancias se pueden dividir en dos grupos: los factores internos y los factores externos. En una primera aproximación los externos tienen que ver con la estructura de los sectores industriales, y los internos con la estrategia de la empresa.

1. La estructura del sector industrial. La utilidad de la empresa está determinada por las cinco fuerzas competitivas que conforman el sector industrial de la empresa. Desde esta perspectiva, la cuestión crucial para determinar la utilidad de una empresa consiste en si puede “capturar el valor que crean para los compradores” es decir, si vende y cuanto vende, lo que supone una relación de competencia en su mercado. Por lo que, Porter dice

¹⁹³ Porter ob. Cit p.20

¹⁹⁴ Porter ob. Cit. P.28

que: “la estructura del sector industrial determina quién mantiene qué proporción del valor que un producto crea para los compradores”¹⁹⁵

2. La estrategia competitiva de la empresa. Una empresa bien posicionada puede obtener altas tasas de rendimiento cualquiera que sean las condiciones de su sector. Dicha ubicación depende de las ventajas competitivas que posea una empresa. Estas son de dos tipos: costos bajos y diferenciación. Estos tipos de ventaja combinados con el panorama de actividades que la empresa busca alcanzar da lugar a tres estrategias genéricas: liderazgo de costos, diferenciación, enfoque.

Finalmente, ¿cómo podemos localizar las fuentes de la ganancia de la empresa?, ó ¿Cómo hacer el diagnóstico de la ventaja competitiva de la empresa?, la respuesta se encuentra en lo que se conoce como la ‘*cadena de valor*’. Esta la analizaremos más adelante, antes queremos presentar otros enfoque de competitividad.

II.1 El enfoque de los “Recursos Básicos”.

Este enfoque fue desarrollado a partir de las ideas de Penrose y descansa en dos supuestos básicos: el primero, *La heterogeneidad de los recursos*, el segundo: siguiendo a Selznick y Ricardo *La inmovilidad del recurso*.

A partir de estos principios, los recursos, tanto físicos como humanos, de una empresa permiten aprovechar las oportunidades y neutralizar las amenazas de sus competidores. Si los recursos productivos solo son poseídos por un reducido número de empresas, y si su copia es muy costosa, entonces sus recursos son una potencial fuente de ventaja competitiva y una de las fortalezas de la empresa. (Barney 1996).

Por tanto los recursos productivos, no son solo factores de la producción, sino un *conjunto de atributos con los que cuenta la firma para hacer frente a sus competidores*, entre estos atributos encontramos las capacidades, competencias, procesos orgánicos, información, conocimientos, entre otros. Los recursos productivos pueden subdividirse en las siguientes cuatro categorías: a. *Capital financiero*; b. *Capital físico*; c. *Capital humano*; d. *Capital orgánico*.

Si bien los recursos humanos se ubican al mismo nivel que el capital físico y el capital financiero, en primer lugar hay un reconocimiento de la importancia específica del Capital Humano pues destacan *los atributos cuantitativos y cualitativos de todo el personal que labora en la empresa*. En particular los recursos humanos especializados son los más importantes debido a su escasez para conseguirse en el mercado.

Es importante la diferencia entre capital humano y capital orgánico, pues mientras que los recursos humanos solo consideran a los individuos de manera particular, el capital orgánico representado por los *grupos de trabajo* formales e informales dentro de la empresa son considerados como un recurso invaluable debido a que son un atributo colectivo de todo el personal que labora dentro de la empresa.

En este enfoque se destaca en particular la importancia que tiene el trabajo de un grupo particular de empleados: el equipo de gerencia y alta dirección, pues de ellos es la responsabilidad de visualizar y aprovechar las oportunidades de mercado a partir de los recursos con los que cuenta la empresa¹⁹⁶.

¹⁹⁵ Porter, ob. Cit. p.27

¹⁹⁶ Penrose (1957).

Por su parte, Barney dice que aunque el análisis de los “recursos básicos” nos acerca al estudio de las fortalezas y debilidades de la firma, este es muy restrictivo debido a los supuestos de los que parte y la forma en que clasifica cada una de las actividades particulares de la empresa, un análisis más amplio para el estudio de la competitividad es el conocido con el nombre de “VRIO”

II.2. El análisis VRIO de los recursos básicos basado en las fortalezas y debilidades internas de la empresa.

El análisis VRIO se construye sobre la base de cuatro preguntas esenciales: la pregunta del Valor; la pregunta de la Rareza; la pregunta de la Imitación, y; la pregunta de la Organización. La respuesta a estas preguntas determinará si los recursos con los que cuenta la empresa son una fortaleza o una debilidad y a partir de estos se define el estado de competitividad de la empresa. Las preguntas son las siguientes:

- *Pregunta del valor.* ¿Los recursos y capacidades propios de la empresa le permiten responder a las amenazas del medio ambiente o a sus oportunidades?
- *Pregunta de la rareza.* ¿Cómo puede la empresa en competencia poseer recursos valiosos y capacidades particulares?
- *Pregunta de la imitación.* ¿La empresa sin un recurso o capacidad especial obtiene una desventaja en costos, en comparación con las empresas que ya la poseen actualmente?
- *Pregunta de la organización.* ¿Es la organización de la empresa una fuente para explotar completamente el potencial competitivo de sus recursos y capacidades?¹⁹⁷

Como vemos, los teóricos de la competitividad han descubierto una relación positiva entre la especificidad de todos en conjunto y de cada uno de los recursos productivos y la rentabilidad de la empresa. Más aún, el análisis VRIO presenta una asociación entre las ganancias actuales y potenciales de una firma con el aprovechamiento de alguno de los recursos y sus capacidades.

Su programa de investigación consiste en buscar y encontrar las relaciones que existen entre los recursos de la empresa y la rentabilidad, en esta dirección, junto al análisis VRIO también se realiza el llamado análisis de Fuerzas, debilidades, oportunidades y amenazas, que por sus iniciales en inglés se conoce como SWOT, el cual estudia específicamente la relación recursos- rentabilidad. Estos dos análisis son de carácter cualitativo y requieren un amplio conocimiento de la empresa que se está evaluando y el contexto competitivo que la rodea, por lo que solo pueden realizarse caso por caso, como análisis comparativos de empresas de la misma industria.

II.3. *Análisis integral de las fortalezas y debilidades internas de la empresa.*

Los análisis anteriores nos permiten entender como los recursos y capacidades internas de la empresa son de vital importancia para crear y sostener una ventaja competitiva. Sin embargo, a pesar de que los análisis VRIO y SWOT son relevantes para analizar las ganancias en relación con los recursos y capacidades competitivas de la empresa, estos –según Barney- no nos dicen nada sobre a que tipo de recursos y capacidades debemos sujetar este análisis.

¹⁹⁷ Una explicación mas detallada de estas preguntas se puede ver en el Anexo 7.1

Un segundo paso en esta dirección son los estudios de las consultorías de Arthur Andersen, McKinsey, y Porter.

El estudio de A. Andersen se dirigió a encontrar específicamente las ‘fuentes de valor’ de las empresas, que consiste en lo que llaman: “*Descifrar el Código de Valor*”¹⁹⁸, Su proyecto consistió en contestar la pregunta de: ¿Cómo logran las empresas crear valor en la nueva economía?. Su investigación duró tres años y se realizó sobre 10,000 empresas, siguiendo entre otras las orientaciones de David Teece sobre estrategias basadas en los recursos. En esta investigación se muestra empíricamente la relación que existe entre los recursos de las empresas, sus estrategias y su rentabilidad. Los activos estratégicos de las empresas que resultaron relevantes se clasifican en cinco tipos: Tangibles, Intangibles, Proveedores y Empleados, Clientes, y en el centro de todos ellos la organización de los mismos.

El concepto de ‘valor’ se refiere a la relación general recursos-rentabilidad, a la creación de utilidades presentes y a la capitalización de la empresa en el mercado accionario. Este tipo de análisis supone dos clases de relaciones. La primera es la relación entre recursos-utilidades presentes. La segunda es la relación, recursos-expectativas de rentabilidad futura, a través de la capitalización de la empresa en el mercado de valores.¹⁹⁹

II.4. La cadena de valor

Hay dos propuestas que han sido desarrolladas en años de investigación empírico, similares entre ellas y consistentes con nuestra tesis de la importancia de la relación entre actividades laborales y la rentabilidad de la empresa, una de ellas es el modelo de la cadena de valor de McKinsey and Company, y la segunda es la cadena de valor desarrollada por Porter.

A partir de múltiples investigaciones de casos, la consultoría de McKinsey and Company construyó un modelo que relaciona un conjunto de actividades y la rentabilidad de la empresa. Las actividades relevantes son divididas en seis clases: *Desarrollo en tecnología, Diseño del producto, Producción, Marketing, Distribución, y Servicios.*

¹⁹⁸ R. Boulton, B. Libert, S Samek, *Desifrar el código del valor. Cómo las empresas crean riqueza en la nueva economía.* Edit. Deusto S. A. España 2001.

¹⁹⁹ El concepto del valor de mercado de la empresa en el mercado accionario es un tema complejo que no abordamos en esta reflexión. Pues tiene que ver más con las expectativas del valor que la empresa puede crear en el futuro y que se expresan en su valor accionario en la bolsa de valores. Pero podemos decir lo siguiente: Siguiendo a Penrose y a los teóricos de la competitividad, así como los servicios de los recursos están asociados a la rentabilidad corriente de la empresa, la adquisición de recursos generan expectativas de sus futuros servicios y con estos de la ganancia a que puede dar lugar. Nuevas inversiones, compra de recursos para la empresa, innovaciones en la estructura organizacional, reducción de gastos o costos medios, nuevos mercados, innovaciones en procedimientos y procesos, el desarrollo de las habilidades de trabajo, la capacitación, la cultura laboral, la certificación internacional, o una nueva inserción en el ámbito económico implican expectativas positivas o negativas sobre la rentabilidad de la empresa y por tanto sobre el valor accionario de la empresa. Así los recursos captados en el mercado accionario, se convierten en una ascensión social de los planes de crecimiento de la empresa. Los recursos captados por la empresa le permiten realizar sus planes de inversión, crecer y cumplir con las expectativas positivas asegurándole una fuente importante de financiamiento. Sin embargo, este es un tema que corresponde al valor de la empresa en el mercado si bien relacionado, rebasa el objetivo de nuestra reflexión.

Otra alternativa para el estudio de las actividades de la empresa es la cadena de valor²⁰⁰ desarrollada por M. Porter. La cadena de valor se divide en dos grupos de actividades: las *actividades primarias* y las *de apoyo*. Las primeras son todas aquellas actividades que involucran la elaboración física del producto, e incluye desde la recepción de la materia prima, hasta los servicios de venta para el comprador, así como los servicios de asistencia postventa. Mientras que las segundas, como su nombre lo dice, son aquellas actividades que sirven de respaldo a las actividades básicas de la empresa. La importancia de dividir de esta manera las actividades de la empresa radica, desde un punto fundamentalmente pragmático, en que esta relación puede focalizar en donde la empresa puede orientar sus esfuerzos para mejorar su competitividad.²⁰¹

Las actividades primarias se dividen en cinco categorías genéricas que dependen directamente del sector industrial y de la estrategia particular de la empresa. Estas actividades son: *logística de entrada, operaciones, logística de salida, mercadotecnia y ventas, y servicios postventa.*

Las actividades auxiliares o de apoyo son importantes por que están involucradas directamente en la competencia, este tipo de actividades se divide en cuatro categorías genéricas: *Aprovisionamiento, Desarrollo de tecnología, Administración de recursos humanos, Infraestructura de la empresa,*

Además de las actividades primarias y de apoyo, también existen las actividades de: *Seguro de calidad*, que aseguran la calidad de las actividades directas e indirectas, aquí se encuentran actividades como monitoreo, inspección, revisión entre otras. Es necesario aclarar que el concepto seguro de calidad no es el mismo que el de administración de calidad, ya que muchas actividades de valor que realiza la empresa contribuyen a la calidad del producto final.

Así en el análisis estratégico de la empresa hemos encontrado la evidencia de la relación entre las actividades de trabajo que ocurren en el interior de la empresa y la rentabilidad de las mismas.²⁰²

Otros factores que se han identificado en esta relación actividades-utilidades comprenden: *Los eslabones dentro de la cadena de valor; El sistema de valor; Los eslabones en el sistema de valor. Y el panorama competitivo, que comprende: El panorama del segmento, el grado de integración, el panorama geográfico, así como el panorama industrial.*

²⁰⁰ Michael Porter, "Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior", Editorial CECSA, Décima Sexta Edición, México 1998.

²⁰¹ Es necesario subrayar que evidentemente esta clasificación es diferente a la que se ha hecho a partir de la teoría del valor trabajo, y de la corriente poskeynesiana. El objetivo es diferente, pero tal división de trabajo nos es de utilidad porque demuestra empíricamente que el trabajo y su división al interior de la empresa tiene una relación directa con la rentabilidad y competitividad de la empresa.

²⁰² Siguiendo esta línea de ideas, el análisis de las actividades puede ser aún más desagregado, como lo muestra lo que se conoce como 'actividades discretas'. El grado apropiado de desagregación en el análisis de las actividades dependerá del tipo y estado que guarde el mercado e industria en estudio. Este ejercicio, requiere que el aislamiento y separación de las actividades deben estar en función de los diferentes tipos de empresas que se estudien, de que tan alto sea el potencial de impacto sobre la diferenciación, y qué tan importante sea esa actividad sobre los costos, los ingresos y los beneficios. La importancia de este tipo de análisis consiste en que presenta las actividades y subactividades que son de vital importancia para la ventaja competitiva de la empresa, y cuales lo son en una menor proporción.

La importancia de la cadena de valor en el análisis de la competitividad de la empresa consiste en que proporciona una manera sistemática para dividir una empresa en sus diversas actividades discretas así como para examinar el estado actual de la organización y como deben ser agrupadas y analizadas cada una de las actividades de la empresa.

El enfoque de la competitividad sistémica²⁰³:

Este enfoque se propone como un desarrollo posterior al análisis de M. Porter, y considera que la competitividad de las naciones es sistémica que se desarrolla en cuatro niveles: el micro, el macro, el 'meta' y 'meso'. Los últimos tres niveles los trataremos en el siguiente punto, aquí nos concentramos en el nivel micro.

En su análisis micro, este enfoque considera que para hacer frente a las exigencias de la competitividad actual las empresas deben adecuarse tanto a nivel interno como en su entorno externo, y subrayan cambios al interior de la empresa a tres planos diferentes: "i) En la organización de la producción: El objetivo es acortar los tiempos de producción... ii) En la organización del desarrollo del producto; ...disminuir fuertemente los tiempos de desarrollo... iii) en la organización de las relaciones de suministro: ...concentrarse en la especialidad que asegura su competitividad..." Estos ajustes obedecen entre otros factores a que, en la actualidad las empresas no actúan en el mercado mundial de manera descentralizada sino en conglomerados industriales, como grupos empresariales organizados en redes de colaboración.²⁰⁴

Si bien este enfoque, a nivel micro, no hace un aporte sustancial a lo analizado anteriormente, tiene la cualidad de expresar de forma clara la relación entre competitividad de las empresas y el concepto tiempo (tiempo de trabajo que hemos desarrollado en el primer capítulo). Ahora el tiempo involucra dos esferas: una la de la elaboración del producto y otra la de su diseño y desarrollo. Aquellos tres planos que se proponen como retos actuales, coinciden con la visión económica de los clásicos, claramente en términos de costos (tiempo), y de mercado de compradores.

Podemos concluir que la evidencia empírica sistematizada por los teóricos de la competitividad muestra una relación clara entre los recursos de la empresa, sus actividades laborales y la rentabilidad y competitividad de la misma. La relación trabajo, (tiempo de trabajo) actividades laborales- rentabilidad, no es estéril, lo están explotando ya las grandes consultorías, y desde su nacimiento las mismas empresas. Si bien, la corriente del análisis competitivo es empírico y pragmático, nosotros sabemos, por nuestra explicación en el capítulo 1, que esa relación tiene su explicación teórica en el concepto valor-trabajo.

III. Los Factores Externos

El análisis ortodoxo de la competitividad de las empresas desarrollado por M. Porter nos ofrece una evaluación de los mercados, y de las estructuras de competencia en las que se desenvuelven las empresas. Este análisis se le ha llamado análisis estructural de la competencia e incluye cinco fuerzas: Los competidores actuales; Los competidores

²⁰³ K. Esser, W. Hillebrand, D. Messner, J. Meyer-Stamer (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. Rev. De la CEPAL 59.

²⁰⁴ K. Esser (1996) p. 44.

potenciales; La amenaza de productos o bienes sustitutos; El poder negociador de los proveedores, y el poder negociador de los compradores.

En esta visión, dichas fuerzas no solo definen la competencia y el mercado en la industria de la empresa en cuestión, sino la rentabilidad real y potencial de las empresas en el sector.

En el análisis de la competitividad y el crecimiento, N. Kaldor entre los economistas estudiosos del crecimiento, fue el primer autor que introdujo explícitamente el efecto de la competencia en la determinación del producto y de la dinámica de crecimiento. Sin embargo, lo hizo a través de una función de crecimiento con cambio tecnológico exógeno, por lo que concluyó que la dinámica de crecimiento depende del cambio tecnológico, sin embargo, esta variable está definida exógenamente²⁰⁵. El análisis de competencia empresarial en cambio nos ofrece una explicación endógena para el cambio tecnológico y por tanto del crecimiento económico.

Competencia y/o Colaboración en el Mercado

John Burton considera que el análisis de Porter, “sufre de crecientes limitaciones, pues ignora las potencialidades de colaboración que existen en el ambiente industrial de las E. Multinacionales”²⁰⁶ por lo que se desarrolló una nueva visión del mercado más ecléctica y que se le ha llamado la Escuela de las Estrategias Colaborativas, desarrollada por Rosabeth Moss Kanter²⁰⁷.

En esta escuela se destacan las cinco fuerzas de competencia pero se plantean fundamentalmente como posibilidades de cooperación. Bajo estas condiciones las estrategias de las empresas se basan en la evaluación de cada uno de los elementos de la competencia de sus relaciones. Para J. Burton, de acuerdo a sus investigaciones lo que se está observando en la formulación de las estrategias competitivas no es la visión de la competencia o la colaboración sino una mezcla entre las dos.

Hay dos puntos que deseamos destacar, en primer lugar que en cualquiera de estas tres versiones son los mismos cinco factores que están presentes representando los componentes del mercado. Esos factores pueden ser interpretados como fuente de competencia o de colaboración, pero cualquiera que sea su percepción un cambio en la relación que la empresa establece con cada uno de ellos implica que se modificará el nivel de la rentabilidad de la misma empresa y su desempeño general. Estos factores son muy semejantes a los incluidos por Eichner en la determinación del mark-up.

Adam Brandenburger y Barry Nalebuff²⁰⁸ encontraron que el análisis de las cinco fuerzas omite una que es tan importante como la de sustitutos, esta es la fuerza de los productos complementarios. Sobre esta base los autores generan una descripción gráfica, a la cual denominan el *valor neto*, de las influencias que afectan una industria. Esta representación es una alternativa al diagrama de las cinco fuerzas de Porter. En el gráfico siguiente los competidores y productores de complementarios están al mismo nivel de la empresa. La

²⁰⁵ Kaldor, N. Y J. A. Mirrlees, “Modelo de crecimiento con progreso técnico inducido”, en Lecturas del Fondo de Cultura, Economía del Crecimiento, selección de Amartya Sen. No 28, 1989, México, D. F.

²⁰⁶ Burton, J. (1995) “Composite Strategy: The Combination of Collaboration and Competition”; Journal of General Management, 21 (1) Autumn: 1-23.

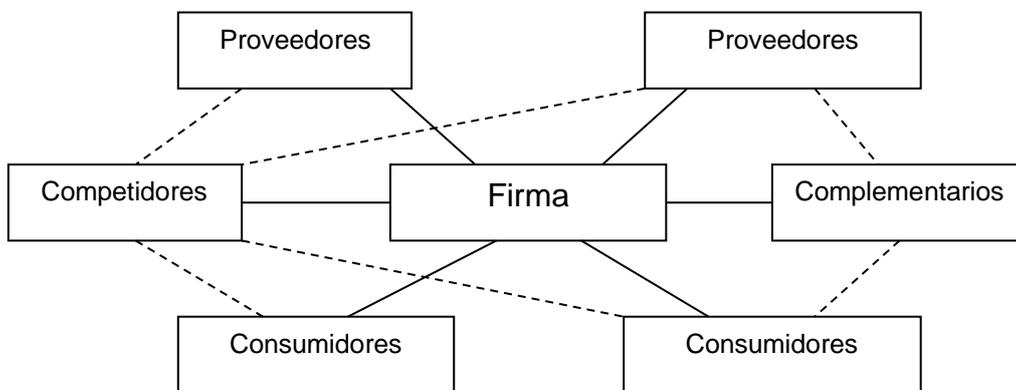
²⁰⁷ Kanter, R. M. (1996) “WORLD CLASS: THRIVING LOCALLY IN GLOBAL ECONOMY, London: Simon and Schuster.

²⁰⁸ Adam M. Brandenburger and Barry J. Nalebuff, CO-OPERATION New York; Doubleday, 1996. Citado por R. Preston McAfee, 2002.

firma se localiza en el centro, los insumos vienen de la parte superior, la empresa agrega valor y vende sus productos a sus compradores en la parte inferior. Estas transacciones son influenciadas por los competidores, que tratan de desviar el flujo de bienes de la firma a los competidores. Las transacciones son también influenciadas por los productores de bienes complementarios quienes incrementan el valor de las transacciones por el suministro de bienes complementarios.

En este sistema, la categoría de competidores incluye también a productores de sustitutos y potenciales competidores. Todos ellos representan la presión del mercado hacia la empresa en términos del tamaño del mercado, y presiones sobre los precios. Así, esas tres fuerzas están representadas por la fuerza de los competidores en el diagrama siguiente. Por el otro lado la nueva fuerza, de las empresas productoras de complementarios, se presenta del lado derecho.

El valor neto de las fuerzas de la industria de Brandenburg-Nalebuff



Las ventajas de este sistema son: en primer lugar, los productores de complementarios están explícitamente incluidos, y en segundo lugar, la representación gráfica del valor neto tiene un significado particular, que revela magnitud la magnitud de simetría no presente en el diagrama de las cinco fuerzas. Los competidores tienen el mismo tipo de relaciones con los consumidores y proveedores, Similarmente los productores de complementarios pueden tener esas relaciones. Desde la perspectiva de la firma, los consumidores tienen roles semejantes, mientras los competidores y los complementarios juegan un papel como si fueran un espejo el uno del otro.

Los creadores del sistema subrayan la simetría presentada en el diagrama: La firma debe poner la misma atención a consumidores y proveedores, “la firma debe comprometerse con la tarea de maximizar el valor para los consumidores menos el costo de los insumos” lo cual significa poner toda la atención en los consumidores. Por ejemplo, pobres condiciones de trabajo se reflejan en crecientes costos de trabajo, lo cual es semejante a la baja calidad de los bienes y bajos precios.

Para McAfee “tanto el valor neto como las cinco fuerzas son de gran utilidad para identificar a los participantes relevantes en el mercado y establecer su influencia en el

resultado del mercado. Ambas proveen una estructura de desempeño y análisis de la industria”²⁰⁹. Para nosotros ponen de relieve que el mercado no es una entidad abstracta, por lo que pueden definirse y aproximar una evaluación de su influencia. Las fuerzas del mercado son identificables pero su producto será naturalmente incierto.

Finalmente queremos destacar que la relación entre firma y mercado aparece como una relación dinámica, en al menos dos sentidos: Dadas cualesquiera condiciones prevalecientes en el mercado, la naturaleza de la firma la lleva a aplicar estrategias competitivas o colaborativas en busca de elevar o mantener su rentabilidad. Estas estrategias modifican en principio la configuración de la empresa que emprende los cambios, pero después estos cambios generan una dinámica de transformación en todo el mercado. Existe una relación de mutua dependencia y determinación entre firma y mercado.

En segundo lugar, dicha dinámica entre firma y mercado, implica que no solo la firma cambie sino que el mercado también se transforme, de esta forma el mercado evoluciona junto con la empresa y toda la economía. El proceso firma, mercado, economía es una relación que evoluciona de forma conjunta.

Cuatro Dimensiones de la Nueva Competencia a escala internacional.

Los cambios en las características que está adoptando la competencia recientemente han sido estudiadas por M. Best²¹⁰ quien ha identificado las siguientes cuatro tendencias:

1. La firma: La Empresa Colectiva. Siguiendo a J. Schumpeter quien considera que no es el mercado ni el precio de competencia los que determinan la dinámica de la economía, sino la **nueva tecnología, las nuevas fuentes de oferta y el nuevo tipo de organización**, así las características de la ‘empresa colectiva’ son: *Orientación estratégica, mejoramiento continuo en procesos y productos, y organización de la producción.*

2. La producción en cadena: Coordinación Consultiva. Identifica cuatro formas de coordinación de la producción: jerárquica burocrática, jerárquica con una integración vertical de las empresas, mercados autónomos y firmas independientes, consulta cooperativa entre firmas interdependientes.

3. El Sector: Competencia y Cooperación. Se refiere a los llamados sectores que Piore y Sabel etiquetan: “extra-firm infraestructure”. Un sector puede incluir una gran variedad de prácticas inter-firma tales como asociaciones comerciales, educación laboral, etc.; que impacta en la organización de las firmas individuales, en sus estrategias y en su competitividad. Desde este punto de vista las **firmas no solo compiten sino que también cooperan para brindar servicios y dar forma a las reglas del mercado y a las estrategias de inversión.** La creación de un sector estratégico puede surgir desde la acción privada de las firmas hasta un sector. Creando así mercados exportadores y capacidades de desarrollo.

4. El Gobierno: La política Industrial Estratégica. Se trata de una nueva política con objeto de: a. **darle forma al uso del mercado**, b. promover la relación entre compradores y vendedores, asociaciones inter-firma y extra-firma, y c. Maximizar el crecimiento

²⁰⁹ McAfee, R. Preston. COMPETITIVE SOLUTIONS, the Strategist’s Toolkit, Princeton University Press, Princeton and Oxford. 2002. USA.

²¹⁰ Best, H. M. “The New Competition, Institutions of Industrial Restructuring”, Harvard University Press Cambridge, Massachusetts.

industrial. Esto a través de la organización, desarrollo y estrategias superiores entre grupos de firmas promovidas por la política industrial del gobierno.

En el marco de estas nuevas tendencias el tamaño de la empresa parece no ser tan importante. M. Best en concordancia con David Birch, y Kenichi Ohmae comparten la idea de que actualmente *las Firmas Pequeñas son ahora más importantes en la dinámica económica*, ya que se ha observado que las firmas pequeñas pueden ser tecnológicamente avanzadas, generando altos ingresos, empleos, y producción de bienes y servicios competitivos, y por otra parte, las firmas pequeñas incorporan un nuevo espíritu empresarial que está espontáneamente transformando las empresas americanas desde una estructura rígida a una forma flexible de organización. Lo interesante de todo este conjunto de investigaciones sobre la competencia consiste en que nos conducen hacia una teoría dinámica de la firma.²¹¹

El enfoque de la competitividad sistémica

Este enfoque como los anteriores propone una visión totalizante, y multidisciplinaria pues han encontrado que para lograr la competitividad de una industria y nación intervienen de forma conjunta los factores económicos, los sociales, la política, los jurídicos y hasta los culturales incluyendo los usos y costumbres, de cada uno de los lugares.

Su tesis central, que coincide con la M. Porter²¹² y el BM en que: la competitividad de las naciones y zonas geográficas se gestiona de forma conjunta por las empresas privadas y el Estado en sus tres planos: el local, el regional, el nacional, y su inserción en el mercado mundial. Si bien comparten el diagnóstico de la OCDE que explica la falta de competitividad por “la inexistencia o insuficiencia del entorno empresarial eficaz”, consideran que en dicha explicación existe una insuficiencia que consiste en que soslayan “...casi por completo la dimensión política que interviene en la creación de competitividad” por lo que introducen una nivel que busca resolver esa insuficiencia y que le califican como meso-economía

Una primer característica de este enfoque consiste en que distingue cuatro niveles analíticos: meta, macro, meso y micro. En el nivel meta se analiza los factores que definen la capacidad de una sociedad para la integración y la actuación estratégica, e incluye: Factores socioculturales, Escala de valores, Patrones básicos de organización, política, jurídica, y económica, Capacidad estratégica y política. A nivel meso se incluyen un conjunto de políticas orientadas a la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos de las empresas, e incluye las políticas de: Infraestructura física, educacional, tecnológica, de infraestructura industrial, ambiental, regional, selectiva de importaciones y de exportaciones.

La segunda característica de este enfoque es que trata de lograr una vinculación entre los elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial con la gestión económica en el plano de la ciencia política.²¹³

Este enfoque de la competitividad como los anteriores abren una tercera opción que los distingue de la dicotomía representada por los paradigmas neoclásico y keynesiano

²¹¹ Groenewegen, J. *DINAMIC OF THE FIRM: Strategies of Pricing and Organization*, Elgar, Edward Publishing, Inc. –January 1994.

²¹² Véase: Porter, M. *La Competitividad de las Naciones*. Y los últimos números de “Reportes de Competitividad” del Banco Mundial, 2000, 2001, 2002, 2003.

²¹³ K. Esser (1996) p. 40.

(capítulo 2 y 3). A partir de los casos exitosos de competitividad en la economía mundial es evidente que existe “un amplio margen de acción para llevar a cabo políticas que fortalezcan la competitividad de las localizaciones industriales. Por lo que se rechaza, por un lado, la idea del Estado, como centro rector de la sociedad, y como el único capaz de conducir procesos tecnológicos y económicos, y por otra, la doctrina del *Laissez-faire* que limita al estado a establecer las condiciones generales del funcionamiento económico.

Se ha identificado un espacio para las políticas de gestión para la competitividad, que corresponden al nivel meso. Estas políticas le han llamado los “medios suaves de gestión”²¹⁴ que consisten entre otros en gestionar los patrones de organización social, el flujo de información, la integración de intereses y la fijación de procedimientos con objeto de que se conviertan en factores para la competitividad. Se trata, por tanto de la aplicación de meso-políticas específicas y selectivas.

Finalmente, una de las cualidades de este enfoque, consiste en que expone claramente el papel económico del Estado: este tiene la función de organizar y gestionar el conjunto de capacidades de una sociedad (económica, social, cultural y política) a través de sus políticas (macro, meta y meso) para la creación del valor, producción y acumulación del capital. A un siglo de la tesis Vebleniana del proceso mecánico que crea el capitalismo donde de forma espontánea las diferentes capacidades de la sociedad se creaban y alineaban para fortalecer la maquinaria del sistema, se ha pasado a una época en la que se busca ‘concientemente’ crear y gestionara las condiciones sociales, organizacionales e institucionales necesarias para lograr una inserción competitiva en la mecánica del sistema económico mundial.

En síntesis, la nueva forma de competir se apoya en una fuerte coordinación entre empresa, sociedad y gobierno, donde destaca el papel del gobierno a través de sus diferentes políticas, en particular de la política industrial. En este proceso de cambio y evolución de la competencia las empresas desarrollan y adecuan sus estrategias competitivas para conservar su posición en el mercado o para incrementarlo. La esencia de la formulación de la estrategia competitiva de la empresa está en las relaciones de la misma con su medio: el sector o sectores industriales, su contexto local, regional, nacional y global en la que participa.²¹⁵

IV. La relación firma-mercado: las estrategias competitivas

El conjunto de relaciones de la empresa con su entorno no es otra cosa que el resultado de las acciones combinadas de todas ellas, es decir de las acciones de las empresas a través de sus estrategias competitivas. Por lo que podemos decir que: *estrategia competitiva es el conjunto de planes concretos para ayudar a la organización a realizar sus objetivos.*²¹⁶ Y el proceso de mercado el resultado incierto de su puesta en práctica.

En términos de valor, podemos definir una estrategia competitiva como el conjunto de actos o acciones que la empresa planea y ejecuta o realizan cotidianamente con objeto de captar más valor y riqueza.

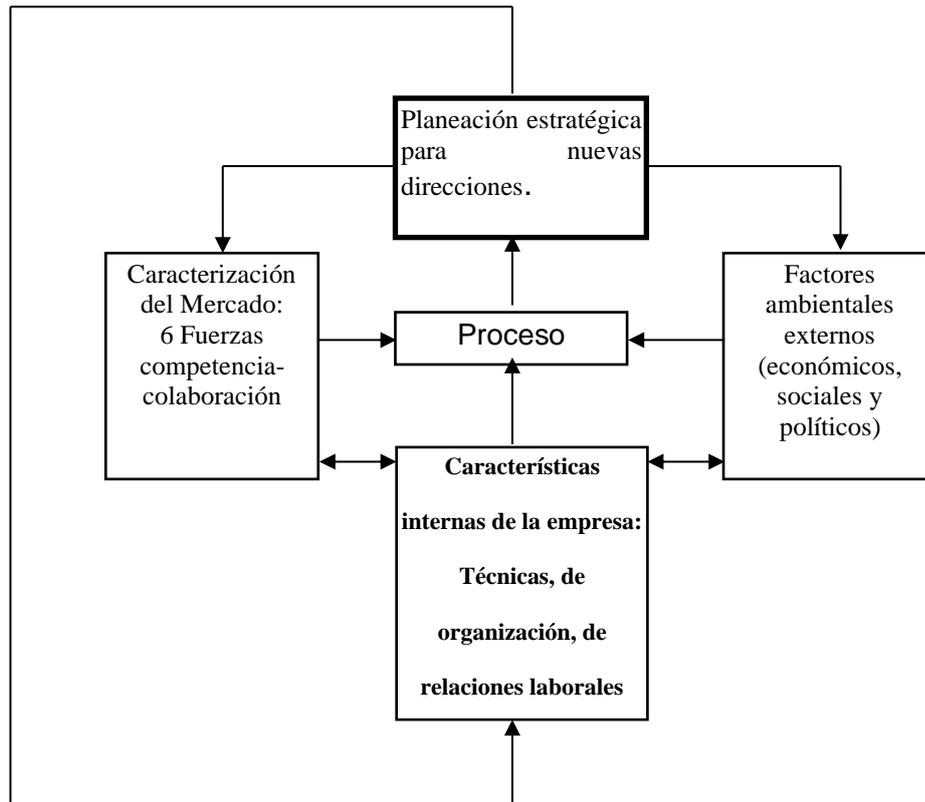
²¹⁴ Krumbein, 1991, p. 49. Citado por K Esser (1996), p. 45.

²¹⁵ Porter, Michael E., *Estrategia Competitiva Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*, Compañía Editorial Continental, S. A. de C. V. México, Vigésima Quinta reimpresión, México, 1998.

²¹⁶ Oster, S. M., “Modern Competitive Analysis”, Oxford University Press 1994, Second Edition.

El ámbito de competencia de la empresa está formado por su acción y los planes de otras empresas cuyo resultado es desconocido para la firma, el mercado implica cierto grado de incertidumbre, por lo que dice Oster, el proceso de planeación estratégica es un experimento en continua evolución. Por tanto, la **planeación estratégica** de una empresa es la forma en que la empresa se relaciona con su medio. Esta idea la podemos visualizar en la siguiente figura:

Modelo de los tres grupos de fuerzas que contribuyen a la planeación estratégica exitosa.



Fuente: Elaboración propia con base al sistema de S. Oster, ob. cit.

Como vemos en el diagrama, el proceso de planeación estratégica debe considerar tanto los factores internos como los externos. Los primeros consisten en las características internas de la misma empresa: los recursos y capacidades de la empresa que hemos dividido en tecnología, organización, relaciones laborales y sociales entre los agentes, en general el conjunto de factores, recursos, relaciones y capacidades que posee la empresa. Los factores externos consisten en las condiciones del mercado expresadas en el ambiente externo a la empresa, el cual comprende las seis fuerzas del mercado. Un segundo conjunto de fuerzas corresponde al entorno económico, social y político en el que se desarrolla la empresa. (Es importante ver que este sistema de relaciones, elaborado a partir de las ideas de la competitividad no está en contradicción y coincide con el sistema

de valor que desarrollamos en la figura 4 del primer capítulo. La diferencia está en que presenta el conjunto de relaciones desde la perspectiva de la empresa).

El proceso de planeación estratégica, en primer lugar debe comprender el entendimiento del ambiente externo en el que se desenvuelve la empresa, esto implica conocer lo mejor posible la estructura del sector en el que compite la empresa, así como el ambiente nacional que la rodea. Luego al conocer sus relaciones en su mercado, la empresa debe hacer un diagnóstico de sus recursos, capacidades alcances y limitaciones, para determinar los objetivos que desea alcanzar, y de ser necesario adquirir o desarrollar los recursos necesarios para lograr dichos objetivos. La integración de estos tres grupos de fuerzas competitivas en la planeación estratégica determinan el éxito o fracaso de la estrategia competitiva de la empresa.

Posteriormente la empresa debe elegir una de las estrategias competitivas que se han clasificado en tres tipos: Liderazgo de costos, Diferenciación, y Enfoque o alta segmentación.

La elección de una de ellas exige que la empresa oriente y concentre la fuerza de sus capacidades físicas y humanas, como un todo hacia tal fin.

En una clasificación semejante McAfee, divide las estrategias genéricas en dos: “la estrategia de valor y la estrategia de costos”²¹⁷, la segunda representa una búsqueda por reducir los costos, y la primera busca mantener una posición de alta calidad. Es a esta última a la que pertenece la alta segmentación. Cualquiera de estas dos clasificaciones no se aleja de la interpretación poskeynesiana, y puede ser expresada en términos de la nueva microeconomía.

Estas estrategias son compatibles con el sistema de empresa poskeynesiano que hemos analizado anteriormente. El liderazgo de costos aprovecha y amplía la curva de costos medios decrecientes. La segunda y tercera estrategia, sin afectar la curva de costos se puede explicar por la fijación de precios y el mark-up.

La similitud de razonamiento entre los poskeynesianos y los teóricos de la competitividad es muy fuerte cuando se considera la importancia de la inversión, la demanda y la evaluación de las capacidades instaladas. La decisión sobre inversión –dice Porter- es probablemente el aspecto central de la estrategia en los negocios de productos no diferenciados. Para decidir realizar una inversión de este tipo de productos se deben considerar las expectativas respecto a la demanda futura y el comportamiento esperado de los competidores, es decir, la inversión futura de los competidores. Estas últimas son esenciales, debido a que si son demasiados los competidores que incrementan la capacidad, es probable que ninguna empresa escape a las consecuencias adversas²¹⁸. La decisión de inversión también debe expresarse en términos de la demanda pero sin dejar de considerar, los planes de inversión de los otros competidores: El punto estratégico en el incremento de la capacidad, es cómo agregar capacidad para apoyar los objetivos de una empresa, con la esperanza de mejorar su posición competitiva o su participación en el mercado, en tanto se evita la sobrecapacidad del sector industrial²¹⁹.

²¹⁷ McAfee, R. Preston. COMPETITIVE SOLUTIONS, Princeton University Press, Princeton and Oxford. USA, 2002

²¹⁸ Porter, Ob. Cit. Capítulo15.

²¹⁹ Porter, Ob. Cit. Capítulo15.

Finalmente, es conveniente señalar que una posición estratégica en un sector requiere de sustentabilidad, para lo cual las barreras de entrada son importantes. El objetivo final de las estrategias competitivas o de colaboración es sostener, o incrementar la participación de una firma en la distribución del ingreso y la riqueza nacional, por lo que aunque existan relaciones de colaboración el objetivo siempre se expresa en términos de rentabilidad. En este marco de conflicto, la elaboración de las estrategias anteriores no es suficiente, las empresas que dominan una industria o controlan parte de ellas deben proteger su negocio creando lo que se conoce como barreras a la entrada o estrategias sustentables de largo plazo como la calidad.²²⁰

Antes de concluir este capítulo es conveniente contestar las siguientes preguntas, que nos pueden ayudar a explicar algunas relaciones:

1. Cuál es la relación entre la división del trabajo en una empresa y la creación del valor
La teoría del valor clásica que nosotros estamos recuperando propone que dos niveles o dimensiones de comprensión para el valor: Una como valor individual (trabajo incorporado) y otra como una magnitud social (el valor). Esta diferencia corresponde cuantitativamente a la diferencia entre el tiempo de trabajo incorporado para la producción de una mercancía en una empresa y al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir esa mercancía en el conjunto de ramas e industrias.

El TTI que emplea en una empresa para producir una mercancía no solo está asociado a la tecnología que ocupa, sino a la organización del trabajo de como se realiza la producción. Si la división del trabajo mejora, (por ejemplo a través de un cambio organizacional) da lugar a economías internas a la empresa, la productividad del trabajo crece o el número de productos por unidad de trabajo en promedio aumenta. El valor incorporado en cada mercancía se reduce y con ella el costo medio. En un escenario que se aproxima a la competencia el precio no cambia. En tanto, para una empresa de oligopolio, esta tiene capacidad para modificar su precio. En cualquiera de los casos el valor como expresión monetaria, es social, y el resultado de la reducción de costos es el incremento de beneficio o utilidad que recibe la empresa. Por tanto, una mejora en la división del trabajo da lugar a mayores beneficios para la empresa. A esto es a lo que nos referimos cuando decimos que la empresa crea más valor, esto puede ser más explícito si decimos que captura más valor del mercado.

Pero la división del trabajo no es la única fuente del crecimiento de la capacidad productiva del trabajo y con ella de la productividad al interior de la empresa. Podemos localizar un conjunto de factores que pueden dar lugar a dicha tendencia, por ejemplo, la especialización y capacitación del trabajo, desarrollo del conocimiento en cada una de las actividades productivas (desde las actividades gerenciales, hasta la operación y las ventas, etc), mejoras mínimas o cambios mayores en la técnica de producción, maquinaria, equipo, etc, que reduzcan el tiempo de trabajo para la producción.

Una de las formas más desarrolladas de la división del trabajo se ha expresado en un horizonte de largo plazo en las modernas formas de organización, en particular, por ejemplo: la organización multidivisional. La división del trabajo en la empresa implica:
a. una mayor especialización del trabajo, b. la posibilidades de introducir maquinaria, c.

²²⁰ McAfee, Ob. Cit. pp. 379 y 400.

aumentar la calidad del producto haciendo más atractiva para el consumidor, c. la reducción de costos, y f. al crear un mayor capacidad productiva ofrece la posibilidad de incrementar la participación porcentual de la empresa en el mercado.

Una de las estrategias más importantes de las empresas ha sido el cambio organizacional, y este ha sido analizado desde los primeros economistas. Destaca en particular A. Smith cuya tesis fundamental consiste en explicar el crecimiento de la riqueza de las naciones a la división del trabajo. Para este economista, en primer lugar: la riqueza de las naciones proviene del trabajo, y en segundo lugar, el principal factor del *crecimiento* de esa riqueza proviene de la división del trabajo²²¹. En palabras de Smith: "... la división del trabajo, cuando resulta posible, produce en cualquier oficio un incremento considerable de la capacidad de producción. ...".²²²

Para A. Smith, la división del trabajo que tiene lugar al interior de la empresa, resulta de la naturaleza propia del hombre, de lo que él llamó: *la sabiduría humana*, que en general le permite percibir y aprovechar cualquier nueva fuente de riqueza. "Es esa inclinación a la permuta la causa originaria de la división del trabajo"²²³ Para este economista es claro que la naturaleza humana expresada en el conocimiento, la creatividad o sabiduría humana son las que dan lugar a la división del trabajo y al crecimiento de la productividad.

La empresa capitalista, ha reunido en su interior, la fuerza y la inteligencia de los hombres en un *objetivo común* –en términos de A. Smith- crear y aumentar la riqueza. Esta es, sin duda, una de las grandes fortalezas y aportaciones de la empresa a la existencia de la humanidad. Esta cualidad explica con actualidad la naturaleza dinámica de la empresa, de los continuos procesos innovadores en las organizaciones productivas que hoy observamos en todo el mundo, y de la dinámica del mismo sistema capitalista. En síntesis, para Smith la característica de la empresa es la de rendimientos crecientes: Por ejemplo, un cambio organizacional al aumentar la productividad desplaza hacia abajo la curva de costos directos de la empresa, y con esto los costos medios totales.

Esta estrategia básica de las empresas que fue presentada por A. Smith a través del famoso ejemplo de los alfileres, la podemos analizar en dos momentos, para lo cual utilizamos el gráfico 1.

En un primer momento, en el estado inicial previo a la introducción de la nueva división del trabajo, la situación es la siguiente: El costo directo se divide en costo de materias primas, o costo medio de insumos, CMI1, más el costo medio del trabajo por unidad producida CMV1, dadas las condiciones técnicas y organizacionales iniciales, estos costos son constantes para el número de unidades producidas durante una jornada de trabajo

²²¹ A. Smith, Investigación sobre ... cap. 1.

²²² Para A. Smith, la división del trabajo da lugar al incremento en la productividad del trabajo por tres circunstancias: "En primer lugar por el incremento de la pericia de cada uno de los obreros; segundo, por el ahorro de tiempo que por lo general se pierde al cambiar de una tarea a otra; y, finalmente por la intervención de un gran número de máquinas que facilitan o abrevian el trabajo y capacitan a un hombre para hacer el trabajo de muchos.". Para este economista el invento de la maquinaria es precisamente resultado del hecho de subdividir las actividades productivas en las tareas más simples para después mecanizarlas, en tal sentido las máquinas son también resultado de la división del trabajo.

²²³ Smith, Adam. INVESTIGACIÓN SOBRE LA NATURALEZA Y CAUSA DE LAS NACIONES, Edit. FCE. México, Tercera reimpresión 1982. Pág.. 16 y 17.

más unidades al mismo precio. También aumentará su ganancia si baja el precio. En estos casos la introducción de la división del trabajo da lugar a que la empresa capture más valor del mercado. Una forma alternativa de presentar esta relación consistiría en presentar el CMT2 a la derecha y por abajo del CMT1. En cualquier caso el resultado del análisis es el mismo.

2. ¿Cuál es la relación entre el concepto de valor de Marx y el concepto de valor en las cadenas –de valor- de los autores de la competitividad?

Es necesario decir en primer lugar que el concepto de valor de Marx y el de la cadena de valor no son conceptos iguales. Para Marx hay una teoría del valor trabajo (capítulo 1). Para Porter no hay una teoría económica atrás de su explicación, únicamente es la evidencia empírica de sus investigaciones y en general de la investigación de todos los administradores y estrategias de la competitividad. En este sentido la diferencia es fundamental.²²⁴ Se puede decir, a favor de la precisión que en Porter hay una teoría implícita, derivada de un método inductivo, en el que la variable dependiente es la competitividad, la cual está sujeta a un conjunto de variables, aunque no haya hecho explícita la teoría²²⁵.

Sin embargo, tanto para Marx, como para Porter, en primer lugar, el valor que crea la empresa se expresa en la ganancia y el punto central de la empresa -para ambos- es también la ganancia.

Una segunda coincidencia, consiste en que para Marx y Porter el beneficio de la empresa esta asociado con el trabajo y la división del trabajo que tiene lugar en la empresa. Para Marx la explicación es teórica, para Porter la explicación proviene de la experiencia, es fundamentalmente empírica. Por lo que podemos decir que la explicación de los administradores y estrategias de la competitividad son la demostración empírica de la teoría valor trabajo en la parte que propone la relación teórica entre el trabajo y la rentabilidad de la empresa. Aunque, la explicación del valor trabajo no es la teoría económica de los administradores.

Tanto para los clásicos como para los estrategias de la competitividad, la división del trabajo es la forma de organizar el trabajo para crear los productos, y está asociada a la rentabilidad de la empresa. Por tanto, el análisis de competitividad debe estar orientado a las diferentes actividades o grupo de actividades clasificadas de acuerdo con la división del trabajo vigente en la empresa.

Existen varias formas para representar o agrupar las actividades en la división del trabajo al interior de la empresa. Una de ellas es la cadena de valor diseñada por Mckinsey, la otra es la de Porter, ambas son solo una representación de la división del trabajo que en general opera en las grandes corporaciones. En general, cada empresa tiene su propia

²²⁴ Otra diferencia, que seguramente para los marxistas ortodoxos es muy importante es la intencionalidad de las explicaciones: Marx buscaba la transformación del sistema social del producción, Porter y los administradores buscan su funcionalidad y el conocimiento para la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, pensamos esto nos lleva al terreno de la ideología y la política por lo que aquí no lo consideramos.

²²⁵ Esta importante observación, entre otras muchas, quiero agradecerla al Dr. V. Soria quien me pudo hacer ver que se trata de una teoría implícita con una metodología “inductiva”.

división del trabajo que puede ser expresada como su cadena de valor. La características de esta división consiste en que es la expresión gráfica de la forma funcional de la empresa.

Para los marxistas, existe una polémica sobre que tipo de trabajo es el que crea el valor o si todo el trabajo crea valor. Nosotros nos inclinamos por esta última alternativa. Sin embargo, conviene aclarar la primera interpretación. Siguiendo a Duménil, la clasificación relevante del trabajo en la empresa es la diferencia entre trabajo productivo (relacionado con el proceso de producción) y el trabajo improductivo (actividades administrativas y gerenciales). Ambas clases de trabajo están relacionadas con los beneficios de la empresa. El trabajo directo incorpora valor a las mercancías, el trabajo indirecto se encarga de gestionar dicho valor al interior y en el intercambio. Si bien el trabajo administrativo y gerencial no es trabajo productivo, en el sentido del valor-trabajo incorporado en la mercancía y por tanto valor, ese trabajo auxiliar es fundamental para el funcionamiento de la empresa ya que su objetivo es la “maximización de las ganancias”.

El debate marxista sobre trabajo productivo e improductivo trasciende los objetivos de nuestra investigación, por lo que asumimos que las ganancias, o el valor que obtiene la empresa están asociadas de forma individual y conjunta con todos los tipos de trabajos que tienen lugar en la empresa, que la hacen funcional y por tanto rentable.

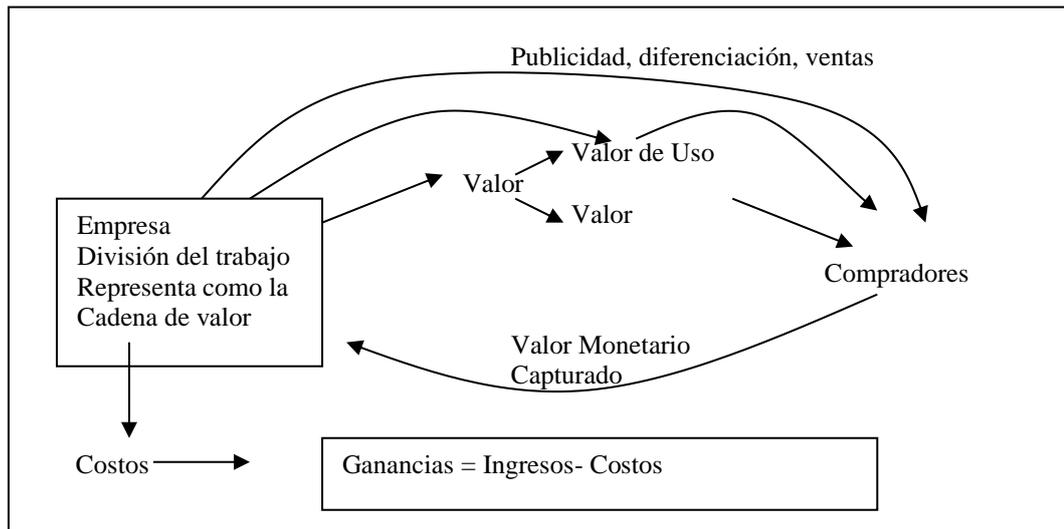
La diferencia fundamental, entre economistas y los teóricos de la competitividad, y de la administración competitiva es que estos últimos no tienen una teoría del valor. Se puede decir que es una teoría de la gestión de la empresa con un fundamento principalmente empírico. Se trata de una teoría implícita cuya metodología es fundamentalmente “inductiva” Si bien en esto esta su limitación en términos de teoría económica, en ello está también su relevancia desde la perspectiva de la consistencia con la realidad. Pues más allá de cualquier controversia en el campo de la teoría económica (Marxistas vs Marginalistas vs Keynesianos) ellos han investigado de forma sistemática el comportamiento de la empresa y de su ambiente. Desde su perspectiva y experiencia la relación entre las actividades de trabajo y los procesos laborales con los beneficios presentes y futuros de la empresa es transparente y casi obvia. Lo cual no es comprensible ni para marginalistas ni para poskeynesianos.

Por tanto, aunque la clasificación es diferente por su sustento y objetivo explicativo, lo más importante es que ambas muestran que *en el centro de la explicación de las ganancias está por una parte el trabajo que tiene lugar en la empresa y por otra las condiciones externa a la empresa y que tienen que ver con las fuerzas de la competencia, el ambiente social, político e institucional*. La diferencia entre estas dos corrientes es contrastante, pero ambas coinciden en los mismos factores explicativos de la ganancia: trabajo y el mercado.

Si bien la teoría del valor trabajo, sufre de graves problemas lógicos (capítulo 1) y de utilidad (según Schumpeter), pero su fuerza explicativa –más allá de los debates teóricos entre marxistas y no marxistas- es validada por la experiencia cotidiana de la empresa, administradores y teóricos de la competitividad.

3. ¿ Que diferencia hay entre valor que crea una empresa y los esfuerzos en la cadena de valor de una empresa?

La cadena de valor es una aproximación general a la división del trabajo que sirve para organizar las diferentes actividades que tienen lugar al interior de la empresa y que la hacen funcional. Por lo en términos más generales podemos referirnos a las actividades laborales o trabajos que tienen lugar en la empresa. Un trabajo individual forma parte de una cadena de trabajos, por lo que cada uno y en conjunto se expresan en el valor capturado por una empresa. Este ciclo lo podemos visualizar en la siguiente figura:



La empresa organiza un conjunto de actividades para producir una mercancía, esta es portadora de un valor de uso y un valor. Estas cualidades del producto, posibilitan su intercambio por dinero, el cual como valor social, es el valor que la empresa captura del mercado.

En síntesis, como a la empresa lo que le interesa producir es un valor social, es decir captar cada vez más y más valor. Incorpora y organiza diferentes clases de trabajos (no estrictamente productivo), para que gestione el funcionamiento de la misma empresa y su crecimiento, sus ventas, el servicio al cliente, se dedique a la publicidad y a la mercadotecnia, que cree nuevos productos, que eleve la calidad de las mercancías, etc. Dichas actividades no son directamente productivas pero están orientadas a elevar la calidad del producto en términos reales o a crear una imagen en los consumidores de que el producto cumple con lo que ellos quieren, en este sentido la publicidad y mercadotecnia es clave para obtención de las ganancias de la empresa.

Siguiendo la figura anterior, las actividades organizadas por la empresa para su funcionamiento, son variadas y de diferente clase, no se reduce a las relacionadas al proceso de producción sino a todas las actividades relacionadas con el proceso de creación de valor, el cual se expresa en el flujo de valor monetario que la empresa captura del mercado.

Por otra parte, las actividades que ocurren en la empresa, son costos, por lo que de forma individual o en conjunto determinan la estructura de costos de la empresa. Por tanto, las

ganancias como la forma monetaria del valor, pueden ser incrementadas ya sea por una reducción de costos o por el incremento en los ingresos de la empresa.

Finalmente, los esfuerzos de la empresa en el conjunto de trabajos en ella organizada se expresan en costos y en trabajo incorporado, y dependen de lo que la empresa realice para con ella misma. El valor que captura la empresa depende no solo de su estrategia interna, sino del mercado, es decir, la rentabilidad de una empresa no solo depende de su esfuerzo sino de lo que ocurra su mercado, industria y en la economía en su conjunto.

4.¿Cuál es la importancia de las estrategias competitivas en la explicación de la empresa?

En la empresa neoclásica que se mueve en un óptimo inter- temporal las estrategias competitivas no tiene relevancia. En cambio en un sistema abierto como el poskeynesiano son muy importantes pues ellas en primer lugar determinan la posición competitiva de la empresa y en segundo lugar, expresan la planeación para hacer frente a las condiciones del mercado o incluso para modelar el mercado en su favor. Las estrategias competitivas son vitales si pensamos a la empresa en un sentido dinámico que interactúa con su mercado. De forma concreta para Porter las ganancias de una empresa son función de la elección de la estrategia competitiva, en términos de Penrose de las decisiones del equipo de gerentes.

A partir de la teoría del valor (capítulo 1, figura 4), hemos definido que la empresa es una entidad económica que gestiona la formación del valor o ganancias para la misma empresa. Por el significado del concepto valor, las estrategias que cualquier empresa aplica o puede diseñar, se pueden dividir en dos tipos según el espacio al que van dirigidas: Planes y estrategias para: a. El espacio interno a la empresa, y, b. Las relaciones entre la empresa y el ambiente económico general que la rodea. Por tanto, tenemos estrategias internas a la empresa y las estrategias de mercado y de ambiente. Ambas tienen como objetivo conservar o aumentar la competitividad de la empresa, su crecimiento y finalmente su rentabilidad.

Esta forma de clasificar las estrategias coincide con los estrategias de la competitividad, por ejemplo; McAfee, divide las estrategias genéricas en dos: “la estrategia de valor y la estrategia de costos”²²⁶, la segunda representa una búsqueda por reducir los costos, y la primera busca mantener una posición de alta calidad. (En esta última está incluida la alta segmentación). También coincide con la clasificación que hace Porter de las estrategias genéricas, las cuales las divide en tres: liderazgo de costos, diferenciación y enfoque. La estrategia de costes tiene que ver directamente con las estrategias que consideramos internas a la empresa. Las otras dos, si bien tienen que ver con la forma en que se organiza la empresa y se emplea la tecnología apropiada tiene que ver con la percepción y penetración de la empresa en el mercado.

El *comportamiento estratégico de la firma*,²²⁷ muestra como la empresa se ha organizado internamente para hacer frente al ambiente actual de competencia que enfrenta. Por tanto podemos dividir las estrategias competitivas de la empresa en estrategias internas a la empresa y estrategias de mercado.

²²⁶ McAfee, R. Preston. COMPETITIVE SOLUTIONS, Princeton University Press, Princeton and Oxford. USA, 2002

²²⁷ Best, Michael, The New Competition (1990)

Estrategias internas: Las primeras se pueden expresar en general como una búsqueda sistemática de ventajas en costos. Lo que se puede lograr a través de cambio organizacional o introducción del cambio tecnológico. También los esfuerzos se pueden orientar hacia: a. cambiar la cantidad, calidad y organización de los recursos internos de la empresa (humanos o físicos), de los procesos de conocimiento, y de los procesos de trabajo que ocurren internamente a la empresa, con objeto de elevar la producción y productividad del trabajo individual y conjunto de la empresa. Por ejemplo, a través del cambio organizacional, la introducción de nueva tecnología, la introducción de mejoras en las relaciones laborales, entre trabajadores, y entre trabajadores, administradores, gerentes y propietarios, etc.

Las estrategias de mercado (diferenciación y segmentación): Consiste en una búsqueda sistemática por mantener y elevar el valor capturado por la empresa gracias a productos de alta calidad o mercado objetivo. Buscan definir un espacio del mercado que a partir de las características de la empresa sea dominado por ella garantizado al menos la tasa media de ganancia, cualquiera que sean los costos y el precio. Estas oportunidades externas son aprovechables solo a partir de los mismos recursos y capacidades de la empresa. En estas estrategias podemos incluir la diversificación, la integración vertical y horizontal, las fusiones y adquisiciones, las alianzas estratégicas, la publicidad y mercadotecnia, etc., y también un conjunto de relaciones sociales, institucionales y políticas para mantener e incrementar la posición de la empresa.

Las estrategias competitivas y el comportamiento estratégico de las empresas muestran que la empresa posee una organización no para gestionar un “volumen de producción óptimo” sino para administrar el crecimiento tanto del volumen de producción como del crecimiento de la empresa en un ambiente donde la competencia toma múltiples formas y cambia en el tiempo. Esto es para gestionar la producción y acumulación del valor. Por tanto, la organización de la empresa, es una organización para gestionar el crecimiento de la misma. De la misma forma que la organización, la tecnología, y la empresa en su conjunto esta diseñada para hacer frente a los procesos de corto plazo que se expresan en expansión y contracción de la producción, y los procesos de largo plazo que se expresan en los procesos de acumulación y dominancia del mercado.

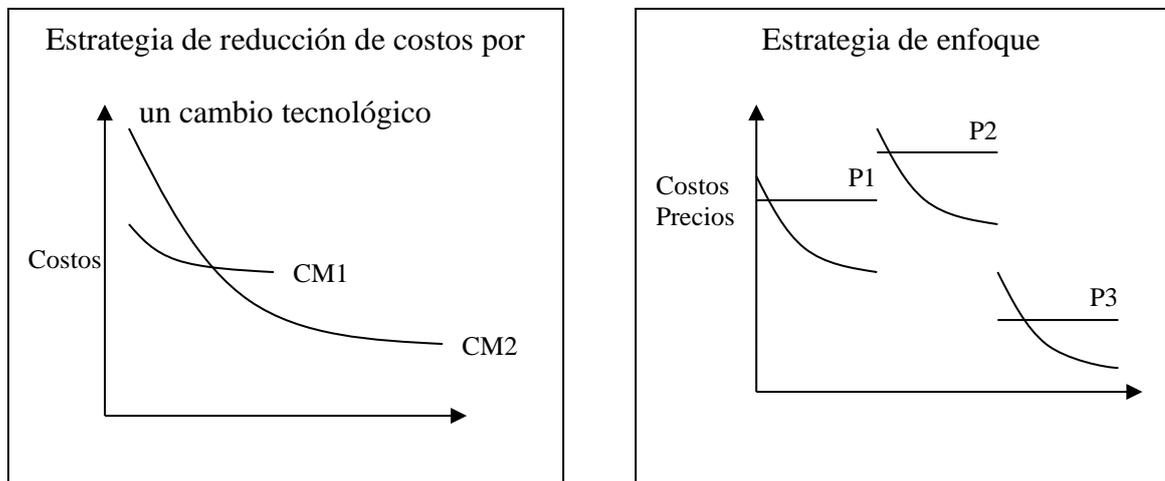
Como podemos ver las estrategias competitivas son importantes al menos en dos sentidos:

En primer lugar, desde una perspectiva empírica y pragmática de la empresa, pues *sistematiza e institucionaliza un programa evolutivo* de mejora cambio y transformación tanto de los procesos internos a la empresa como de administración, gestión de la empresa, de la acumulación, y la competitividad de la empresa, como de su mercado y el ambiente general que le rodea.

En segundo lugar, desde una perspectiva teórica muestra la relevancia y vigencia de la teoría del valor que subraya que: la captación de valor para la empresa, que se expresa en las ganancias monetarias, pasa por un proceso complejo que involucra los recursos, capacidades y procesos que ocurren internamente a la empresa, y al mismo tiempo los procesos sociales que tienen que ver con otras empresas rivales y no rivales, empresas que compiten, que colaboran, en las instituciones, en la economía nacional y en el ambiente global, etc.

En síntesis las estrategias competitivas son fundamentales en el proceso de gestión y acumulación de valor, es decir en determinar o influir el nivel presente y futuro de la posición competitiva de la empresa en su mercado.

Finalmente, estas estrategias pueden ser representadas para la empresa en términos del gráfico de precios y costos siguiente.



En la gráfica de la izquierda presentamos el efecto de una estrategia de costos. La reducción de estos proviene de la introducción de una nueva tecnología gracias a la cual se reducen sus costos medios de CM1 a CM2 al mismo tiempo que puede penetrar más el mercado. En la gráfica de la derecha tenemos algunos casos de la estrategia de enfoque que selecciona una parte del mercado, que por la calidad del producto le permite tener diferentes costos y precios, cualquiera de ellos garantizando en cualquier caso la rentabilidad de la empresa para el nivel medio de operación del equipo correspondiente.

Conclusiones:

El análisis de la sistematización de las experiencias empíricas del funcionamiento de las empresas que elabora la escuela de la administración y la competitividad apoyan y validan la teoría poskeynesiana de la empresa. Sobre todo validan la interpretación de la teoría del valor-trabajo que divide los determinantes de las ganancias en dos ámbitos: los factores internos a la empresa (el trabajo y la división del mismo), y los factores externos que involucra los procesos de intercambio, las fuerzas del mercado o estructura económica y los factores sociales, institucionales y políticos del ambiente nacional.

En esta escuela, el valor como beneficio no está teóricamente relacionado con el trabajo, pero, la sistematización de la evidencia empírica que han analizado y con la que trabajan administradores y estrategias empresariales muestra que: es en las actividades laborales (recursos humanos y físicos) clasificadas según la división del trabajo al interior de la empresa donde se pueden encontrar las fuentes del valor. Han subrayado la relación entre el capital humano, el capital orgánico y las utilidades de la empresa.

Nuevamente, en esta escuela encontramos, que hay una clase de trabajo especialmente importante para la dinámica de la empresa: el trabajo de los gerentes, administradores y

estrategas. Son ellos los que determinan la estrategia y la forma en como puede competir la empresa de forma exitosa. La decisión más importante es la inversión.

Lo fundamental es que la empresa, no es un agente pasivo que recibe: precio, tecnología, organización etc., por el contrario es un agente activo que a través de su planeación estratégica y sus estrategias competitivas busca obtener y gestionar de la forma más rentable el valor. Hasta el punto de modelar el mercado en su favor. En el extremo cuando un sector industrial está dominado por pocas empresas, el mercado es un espacio configurado para la realización del valor de una o varias empresas.

La relación empresa-mercado es múltiple, compleja y evoluciona de la misma forma que lo hacen las empresas y el mismo mercado. Sin duda, este proceso dinámico determina en una gran parte la dinámica de la economía en que tiene lugar.

Finalmente, la experiencia de competitividad de algunos países muestra que en el mundo actual, la existencia de empresas competitivas requiere la participación concertada de la sociedad y sobre todo de una política de Estado que gestione la competitividad de las empresas locales o nacionales. El Estado tiene la función económica, ahora explicitada por los teóricos de la competitividad sistémica, de organizar y gestionar el conjunto de capacidades de una sociedad (económica, social, cultural y política) a través de sus políticas (macro, meta y meso) para la creación del valor, producción y acumulación del capital.

CAPÍTULO 6 EL CARÁCTER MULTIDIMENSIONAL DE LA FIRMA

El objetivo de este capítulo es mostrar que para construir un concepto de empresa que busque explicar su comportamiento y dinámica, es necesario abordar su estudio desde una perspectiva multidimensional. Si bien, para los economistas la función económica de la empresa puede ser lo más importante, la comprensión de su naturaleza no podrá ser entendida sin considerar un conjunto de relaciones de múltiples dimensiones entre las que queremos destacar: 1. La histórica y dinámica, 2. La institucional, 3. La organizacional y administrativa y, 4 como conjunto de recursos y servicios productivos.

En esta caracterización de la empresa seguimos la idea de la heterodoxia poskeynesiana de F. Lee y de A. Chandler quien como veremos a continuación se refiere a la empresa moderna como resultado de un proceso histórico, de la división del trabajo; y de la estructura jerárquica.²²⁸ que puede ser definida como una institución económica que agrupa un conjunto integral de unidades funcionando y operando bajo una administración jerárquica a varios niveles. En este sentido nos dice que la forma multidivisional (M), fue la respuesta a los problemas que implicaba el crecimiento de la empresa en dos direcciones: la integración vertical y la diversificación²²⁹.

Como vemos, el carácter histórico, organizacional, institucional, y productivo son aspectos de un mismo proceso que nos conduce a proponer que la empresa se ha de abordar desde diferentes perspectivas analíticas, todas ellas complementarias. Nosotros consideramos que al menos se han de tomar en cuenta las cuatro dimensiones complementarias siguientes para explicar lo que es la firma:

Cuatro dimensiones de la empresa.

La empresa es un fenómeno complejo que requiere un análisis multidimensional, que proponemos se puede ordenar o sistematizar en al menos cuatro dimensiones complementarias (que hemos analizado en el capítulo) para la comprensión teórica de lo que es la empresa: a. La histórica que destaca su proceso evolutivo y dinámico, b. la institucional que subraya el conjunto de relaciones económico-sociales y jurídicas que le dan marco a la empresa, c. la organizacional y administrativa, y, d. como un conjunto de recursos y actividades humanas productora de bienes y servicios para crear ganancias.

²²⁸ Chandler 1977, Ob. Cit. p. 316-317 y Chandler (1990), p 398.

²²⁹ Chandler, A. STRATEGY AND STRUCTURE, veáse también B. Coriat 1995, p.36

1. Dimensión histórica y dinámica

Para los economistas no ortodoxos, una de las características de la firma es su carácter dinámico e histórico. Es importante decir que no es lo mismo histórico que dinámico. Un proceso histórico es dinámico pero uno dinámico no necesariamente es histórico. El ejemplo más claro son los modelos de crecimiento dinámicos, como son las ecuaciones en diferencia, que lo son por incluir en ellos variables de tiempo, pero que no son históricos en el sentido de reflejar los procesos económicos sociales que le dan lugar a la economía. La dinámica a la que nosotros nos referimos es aquella que hace referencia a las relaciones de causalidad de procesos económicos históricos.

Una aproximación a la explicación de los procesos históricos la podemos encontrar en la teoría del desenvolvimiento económico que nos propone J Schumpeter. Si bien no lo podemos considerar como un economista poskeynesiano o dentro de esta corriente, y es tal vez más cercano a la tradición del enfoque marginalista, realizó una de las críticas más interesantes al enfoque neoclásico tradicional, al poner en el centro el carácter dinámico de la economía, el proceso innovador que tiene lugar en la empresa, y cuyo agente de cambio es el empresario innovador.

Para Schumpeter el desenvolvimiento económico tiene lugar en dos actos: innovación y competencia, ésta implica la difusión del nuevo conocimiento. Estos dos actos se pueden comprender en el marco del modelo de flujo circular de equilibrio: en el primer acto se crean innovaciones (nuevas combinaciones de los factores de la producción, ya sea en la empresa o en nuevas empresas), dando lugar a una ganancia o excedente, esto altera el equilibrio inicial de los flujos y datos del sistema económico; en el segundo acto, surgen nuevos negocios bajo el aliciente de la nueva ganancia. Se lleva a cabo una reorganización completa de la industria, así la competencia hace que bajen las ganancias por innovación hasta eliminarse y llegar a la posición final que es un nuevo equilibrio.

En este punto de equilibrio “manda de nuevo la ley del costo con datos distintos, de manera que ahora los precios de los productos se igualen de nuevo a los salarios y rentas de los servicios del trabajo y de la tierra que están incorporados” Conforme se aproxima al punto de equilibrio “Desaparece consecuentemente el excedente del empresario en cuestión y el de sus seguidores inmediatos... Ahora bien ¿a quién corresponden los excedentes de la innovación? Indudablemente a las empresas que introducen –la innovación- ...”²³⁰

Cuando se realiza una innovación exitosa el valor de los productos es mayor al valor de los insumos por lo que es, solo en este momento en que se crea nuevo valor. Nos dice que esto es válido no solo para la economía capitalista sino para una economía natural y consiste en un excedente de valor en el sentido de una cantidad de valor a la cual no corresponde una imputación de los medios de producción. Para que esto se realice el proceso debe tener sentido privado y una dimensión social: “Podemos decir que la plusvalía en el desenvolvimiento no es sólo un fenómeno privado sino también social y, por lo tanto, es de hecho la misma cosa que la ganancia del empresario que encontramos anteriormente.”²³¹

²³⁰ Schumpeter, J. Ob. Cit. p. 138 y 139.

²³¹ Schumpeter, J. Ob. Cit. p 148,149

El concepto de plusvalía en sentido Schumpeteriano, por tanto, corresponde a la ganancia del empresario innovador y existe en tanto es vigente la ventaja que resulta de la nueva combinación de los factores de la producción. Este proceso se da en el espacio de la empresa, por lo que esta tiene un papel fundamental en el proceso económico.

Es el empresario innovador el motor de cambio del sistema económico. Esta es una conclusión que si bien no rompe con los principios neoclásicos y el equilibrio, nos conduce a considerar los **cambios en la estructura de las empresas, de las industrias** y da un rol importante a las **estrategias competitivas**.

Por tanto, en Schumpeter podemos encontrar que la **innovación y el cambio son las piezas fundamentales del desenvolvimiento económico**. Esta contribución a la teoría económica llevó a M. Best, a concluir que: la virtud del sistema capitalista, **no es ser eficiente sino innovador**. En términos de Penrose es el conflicto entre “empresa emprendedora” y empresa “optimizadora” El poder y la capacidad de innovación repercuten en costos y precios, mercados, etc. esto con o sin monopolio.

Un análisis más reciente de la empresa que subraya su carácter histórico y dinámico lo encontramos en trabajos de A. Chandler²³². Es una nueva interpretación del desarrollo de la empresa moderna industrial. Chandler comparte con Simon la idea de que las empresas evolucionan de acuerdo a su ambiente, el mercado, y sigue la tradición de A. Smith, D. Ricardo, y C. Marx, al incorporar en el análisis de la empresa el papel de la división del trabajo y de la cooperación. Estos factores en la gran empresa moderna son responsables de una buena parte del incremento en la productividad de la firma.

Su análisis histórico ha mostrado cómo en la evolución de las empresas la aparición de la administración y la dirección explican una nueva era del capitalismo y de su competitividad. Una de sus principales conclusiones indica que el origen de la gran empresa se encuentra en una nueva forma de organización: caracterizada por la participación de la estructura jerárquica que coordina lo que antes eran pequeñas unidades empresariales y permite el funcionamiento de la empresa en grandes escalas.

La naturaleza cambiante e histórica de la empresa que da lugar a las grandes corporaciones, se expresa, en la aparición dentro de un grupo de administradores y gerentes, que gestionan no solo la rentabilidad de la empresa sino su crecimiento. Por ejemplo, en su trabajo: *La Mano Visible* (1977), nos dice que su propósito fue “examinar los procesos cambiantes de la producción y distribución en los Estados Unidos de Norteamérica y las formas en que han sido administrados. Para lograr este objetivo se centra en la clase de empresa que ha sufrido estos procesos...”²³³ Entre las características relevantes que introduce este nuevo tipo de empresas podemos mencionar:

1. La empresa moderna multidivisional reemplazó a la empresa sencilla tradicional cuando la coordinación administrativa permitió una mayor productividad, menores costos y mayores beneficios que su coordinación a través del mercado.

²³² La obra de Chandler es muy extensa y brillante, destacan por mencionar algunas: *Strategy and Structure* (1962), *The Visible Hand* (1977) y *Scale and Scope* (1990).

²³³ A. Chandler, *The Visible Hand*, Cambridge, Mass : Harvard University Press, 1977, Cap. 7. En Putterman.

2. En la toma de decisiones, los administradores profesionales preferían adoptar políticas que favorecieran la estabilidad a largo plazo y el crecimiento de sus empresas y no la maximización de los beneficios actuales.

De esta forma, dice Chandler muestra como la empresa evoluciona logrando de forma sistemática e institucionalizando un uso más adecuado de los recursos que genera la empresa. Y muestra como la mano visible del gerente sustituyó a la mano invisible de las fuerzas del mercado.

En términos del trabajo que tiene lugar al interior de la empresa, la historia de la empresa moderna, como una gran corporación, tiene que ver con el surgimiento de una clase especial de trabajo: el trabajo de los administradores y directivos. El objetivo general de estos consiste en una búsqueda sistemática por el mejor uso de los recursos físicos y financieros para el crecimiento de la empresa.

Sin embargo, es conveniente decir que el análisis histórico de Chandler sobre la empresa va mucho más allá de mostrar la aparición e importancia de la gerencia, muestra como cambia y evoluciona: la organización, la tecnología, la productividad, las relaciones internas a la empresa y sus relaciones con su mercado y su ambiente económico.

2 La empresa como un proceso Institucional

T. Veblen ha sido considerado como el padre fundador del Institucionalismo Americano²³⁴.

En este economista hemos econtrado que el sistema capitalista tiene dos principios fundamentales: uno es el proceso producción automatizado que califica como la substancia de la moderna economía, y el segundo de igual importancia es el principio espiritual de la empresa como institución: *el derecho de propiedad*. En forma resumida, de acuerdo con Veblen el desarrollo de la empresa privada requiere un marco institucional de propiedad privada que garantice su existencia y promueva su crecimiento.

El principio económico. Este principio se refiere al proceso mecánico cuya mejor expresión es la empresa privada, cuyo objetivo fundamental es la ganancia. La forma en que la empresa privada trabaja es generando una estandarización en todos los procesos productivos, comerciales, y finalmente también del consumo. La disciplina al proceso mecánico obliga a la estandarización de la conducta y del conocimiento en casi todas las actividades de la vida.

El principio institucional de la empresa privada tiene su expresión en “el fundamental principio de derecho de propiedad” por medio del cual las ganancias obtenidas en la empresa privada pueden ser tomadas como propiedad de los dueños de la empresa. Este principio de propiedad privada ha dominado todos los asuntos de la vida moderna más amplia y rápidamente que cualquier otro principio. Desde el comienzo del sistema capitalista ambos principios “la substancia real” y el “espiritual” han evolucionado conjuntamente.

Estos dos principios han evolucionado a lo largo de la historia, uno junto al otro. Por una parte el comercio o las actividades mercantiles desde hace cinco siglos han evolucionado

²³⁴ Veblen, T. *The theory of business enterprise*, First printing, March, 1958 Mentor Books, are published by The New American Library of World Literature, Inc. 501 Madison Avenue, New York 22, New York. Tanto Veblen como Common se consideran como los fundadores de la escuela institucionalista, sin embargo nuevamente la restricción del tema y del tiempo nos limita a presentar solo la visión de uno de ellos.

a la moderna empresa privada, y por otra, el derecho de propiedad ha devenido de un derecho “natural” hasta un “Sistema de libertad natural” dando el marco institucional necesario que necesita la empresa privada para obtener ganancias y capitalizar el dinero. “Deviene de un principio de orden natural de las cosas que el trabajo es la fuente original de la riqueza y la base de la propiedad...” El universal derecho de propiedad como un sistema puede dividirse en dos grandes principios: la libertad de trabajo, y el derecho de comprar y vender tal trabajo, y su producto. Dados estos principios institucionales, la empresa privada puede comprar el trabajo libre (fuente de la riqueza y del valor monetario) y producir bienes y servicios obteniendo ganancias y capitalizado su inversión.

Para Veblen, sin embargo, es fundamental analizar lo que se hace con las ganancias, por lo que propone un tercer principio:

Tercer principio, la acumulación. Si bien el objetivo de la empresa es obtener ganancias en una perspectiva histórica su función es la acumulación. La obtención de ganancias entra en un proceso acumulativo en el cual se busca incrementar la inversión, es decir un proceso continuo de capitalización de dinero: “Las inversiones son hechas por ganancias, y las plantas industriales y procesos son capitalizados sobre la base de su capacidad para producir ganancias, ... el natural curso de las cosas debe ser el incremento de la propiedad invertida” El concepto anterior de “natural curso” muestra la dimensión histórica de la inversión, no solo para crear un excedente, para la acumulación y concentración de la producción.

Hemos encontrado en este autor una fuerte crítica al sistema, y destaca en particular que en su visión, ésta no es una economía de mercado sino empresarial. Ayres se preguntó: ¿cómo es que Veblen logró rechazar la visión del mercado? Para Ayres, hay dos respuestas: la primera se refiere a que Veblen poseía una concepción antropológica de la economía.²³⁵ La segunda razón es que para Veblen la característica más importante de la economía no es el mercado, sino la empresa privada.

En el corazón del concierto económico –proceso mecánico del sistema-, en el cual cada parte esta conectada con otra por esa concatenación económica, esta la empresa privada.²³⁶ Esta es una entidad económica, la cual compra y vende para obtener beneficios. Nos dice que “El motivo de los negocios es una ganancia pecuniaria, el método es esencialmente comprar y vender. La intención y el resultado usual es la acumulación de riqueza”

Finalmente queremos mencionar que Veblen identifica algunas características que son verdaderos desafíos para la construcción actual de la teoría de la firma, como son:

1. La empresa privada se ha transformado en la moderna corporación financiera.
2. El mercado de acciones es una nueva forma para valorar los recursos de la empresa. En el mercado, ahora “el valor del capital es una función de su capacidad de ingresos, (o capacidad de rentabilidad) no de su costo primo o de su eficiencia mecánica ...” Para Veblen “ ... este comercio de capital enagenable es el pivote y el factor dominante en la moderna situación de los negocios y de la industria”²³⁷,. De esta forma los

²³⁵ Ayres. *C. E. Ob. Cit.* p. 50 y 52 Chapter2, and Joseph Dorfman, *Thorstein Veblen and His America* (New York: Viking Press, 1934) , p. 68.

²³⁶ Veblen, Thorstein, *Ob. Cit.*, chapter 3

²³⁷ Chapter 6

administradores se convierten de alguna manera en especuladores con el fin claro de darle certidumbre a la misma corporación

3. La empresa como organización y unidad administrativa.

En Chandler encontramos que en efecto la empresa debe ser analizada como una entidad económica multidimensional destacando: a. La firma como una institución económica fundamental (opuesta al mercado y a la federación), b. La firma como producto histórico, y c. La teoría de la firma gerencial moderna, puede ser construida a partir de sus formas organizacionales.

La división desde estas dimensiones es meramente analítica pues en la realidad se unen y condicionan mutuamente. Las formas de las empresas actuales son producto de la evolución histórica del sistema en su conjunto, La firma moderna es *<la forma de organización que ha respondido a los cambios fundamentales que se han producido dentro de la producción y la distribución como resultado de la presión de nuevas fuentes de energía y la aplicación creciente de conocimientos específicos a la tecnología industrial>*²³⁸.

En el énfasis de la empresa como organización encontramos coincidencia con Leibenstein, Simon, Cyert y March, quienes consideran que la eficiencia organizacional se construye dentro de una perspectiva de largo plazo. En *Scale y Scope* (1990), Chandler subraya dos determinantes de las características organizacionales de las firmas y de los sistemas industriales, estas son: las formas de propiedad y de control, y los modos de relación inter-firmas e intra-firmas. Por lo que, para algunos economistas como B. Coriat: De lo que se trata es de elaborar una *<Teoría de la Evolución de la Firma como Organización Dinámica>*²³⁹

Cyert y March (1963) consideran que la firma es una organización de intereses múltiples. La importancia de la aportación de estos autores ha llevado a autores como Benjamín Coriat a decir que su contribución “constituye un momento fundamental de la historia de la teoría de la firma”. Para B. Coriat, estos autores dieron el paso decisivo consistente en hacer aceptable que la firma constituye una *<organización que pone en juego a grupos de individuos con intereses diferentes>* y donde los procesos de toma de decisiones pasan por varias series de mediaciones (entre administración, servicios, departamentos, directores de diferentes divisiones, etc.)²⁴⁰. En la obra de Cyert y March de *A Behavioural of the Firm* (1963), tres características son destacables:

- *La firma es una organización compleja.* Los autores muestran a la firma como una coalición de grupos donde el fin es común, sin embargo, cada uno opera por su propia cuenta.
- *La firma es el lugar de procesos de toma de decisión y de aprendizaje colectivo.* En este sentido se define a la empresa como *el espacio de negociación implícito o abierto* donde se distribuyen recompensas monetarias y no monetarias
- *La firma es el lugar de procedimientos organizacionales, rutinas.* Para estos economistas es muy importante el papel desempeñado por los procedimientos organizacionales y a las <rutinas> puestas en juego en el proceso de toma de decisión. Por otra parte, la toma de decisiones revela igualmente un aprendizaje colectivo.

²³⁸ Chandler 1977, Ob. Cit. p. 418

²³⁹ Chandler, 1990, Ob. Cit. p.596, y B. Coriat, 1995, p.37

²⁴⁰ Coriat, B. Ob Cit (1995)

Berle y Means (1933), señalaron como en la firma <<moderna>> se revela una **separación entre propietarios y administradores**, que puede dar lugar a un conflicto de intereses, en particular sobre el objetivo que se le asigna a la empresa. Por ejemplo, mientras el objetivo que buscan los dueños o accionistas es la maximización de las ganancias, para los administradores puede ser más importante, el *crecimiento de la empresa*, la *maximización de la investigación*, o el número de subordinados.

En esa misma dirección, Baumol formuló la hipótesis que, en numerosas situaciones, el objetivo de la firma es ante todo, **maximizar las ventas de la empresa y no las ganancias**. Baumol (1959) escribe <<los salarios de los altos directivos aparecen más bien fuertemente ligados a la escala de operación de la firma que a su ganancia>>. Posteriormente Baumol (1967) sustituirá la hipótesis de maximización de ventas por la **de tasa de crecimiento de ventas**, introduciendo una visión más dinámica del comportamiento de la empresa²⁴¹. De igual forma para Marris (1964) dado un acuerdo de beneficios, el objetivo de la empresa será el de **maximización de su tasa de crecimiento anual**.

Leibenstein²⁴² hace una de las críticas más interesantes al enfoque neoclásico, en dos aspectos: en primer lugar sobre la diferencia entre eficiencia y asignación eficiente, y en segundo lugar, usando los resultados de las implicaciones del razonamiento anterior, elabora una crítica a la función de producción neoclásica.

En relación a la primera crítica, Leibenstein nos dice que el enfoque neoclásico ha desviado el centro de atención de los economistas hacia aspectos poco relevantes, “En el centro de la ciencia económica se encuentra el concepto de eficiencia. La teoría microeconómica se ocupa de la eficiencia en la asignación. –sin embargo, agrega- La evidencia empírica que se ha ido acumulando indica que el problema de la asignación eficiente es poco importante...” La observación de Leibenstein puede ser muy productiva en términos analíticos pues confirma lo correcto de nuestro análisis que se ha orientado hacia el estudio del desempeño de la empresa y de las condiciones internas que alteran su eficiencia.

Las investigaciones de Leibenstein lo llevan a concluir que **las diferencias en productividad observadas (entre empresas similares) se explican por las diferencias en la calidad de organización puesta en juego dentro de cada una de ellas, por lo que existe un factor <X>** (distinto de los factores tradicionales de la teoría estándar el capital y el trabajo) que explica la eficiencia organizacional. Este factor es la calidad de la organización interna de la firma. Esto significa que la mayoría de las empresas están en una situación de <sub-óptimo> es decir operan con cierto nivel de <ineficiencia X>. Leibenstein identifica tres elementos en la determinación de la eficiencia empírica o X: 1. eficiencia motivacional en la fábrica, 2. eficiencia motivacional externa, y, 3. eficiencia de factores no de mercado.

Para H. Simon la firma es una organización compleja debido a los comportamientos de los agentes que la componen. Desde esta última perspectiva, la firma no es únicamente una relación tecnológica, sino una organización compleja en la que interactúan todos sus

²⁴¹ Coriat, B. Ob. Cit (1995, p.19)

²⁴² H. Leibenstein, <Allocative Efficiency and X-Efficiency>, *The American Economic Review*, 56 (1996): 392-415, en L. Putterman

componentes, y en conjunto se relacionan de forma dinámica con su ambiente, el mercado.

Simon, considera que en términos analíticos, es mejor una **“teoría descriptiva” de la toma de decisiones**, tanto para el análisis económico general como para el estudio de la teoría de la firma, el cual debe tomar en cuenta los comportamientos reales de los agentes económicos. Para este autor, ***los comportamientos constituyen ellos mismos un objeto de análisis esencial*** (Simon (1979)).²⁴³

En este sentido, propone un conjunto de principios a partir de los cuales se puede construir una <teoría descriptiva> de la toma de decisiones o de los modelos de comportamiento específico. En primer lugar, propone que el análisis se base en la idea de racionalidad del *procedimiento*, más bien que en la racionalidad sustantiva, y, en segundo lugar, adoptar el *principio de satisfacción* a cambio del de maximización.

Así el enfoque de la racionalidad del procedimiento conduce al estudio a profundidad de procesos de toma de decisiones, de la firma y dentro de la firma, en condiciones complejas. Este enfoque pone el acento sobre los procesos de: aprendizaje, solución de problemas, y elaboración de reglas. Simon (1976)²⁴⁴ Esta teoría que nos propone un método de aproximaciones sucesivas, se le conoce como la teoría de la racionalidad limitada. Y una de sus características es que sugiere incluir una “teoría de la investigación” (Simon 1979)

H. Simon, coincide con los economistas aquí estudiados, en que explica los **mercados en términos de las firmas** y no la firma en términos de los mercados. Simon dice «América tiene una economía organizacional y no una economía de mercado».

Considerar a la empresa como una organización ha sido una de las aportaciones más importantes en el último siglo. Es tan importante que vale la pena subrayar como en este punto los marxistas, como Duménil, los poskeynesianos, como Lee y Eichner, así como otros economista como: Schumpeter, Chandler, Penrose coinciden en el papel activo por una parte de la administración, y los gerentes para dirigir el desempeño de la empresa y de los recursos por ella generados. Esta consideración, tiene al menos tres consecuencias importantes: a. La empresa como una organización administrada por profesionistas, (no como propietarios) se transforma en una organización más eficiente en su funcionamiento; b. La utilización de las ganancias por encima de los dividendos, se utilizan en el proceso de acumulación de la misma empresa, y no con criterios de consumo de los propietarios. En tal sentido el proceso económico se hace más eficiente; y c. Como producto de lo anterior la empresa como organización, y como institución parece convertirse en una entidad ‘autónoma’ o ‘por encima’ de los mismos propietarios. Su dinámica y expansión, no parecen estar sujetos a los criterios de los dueños, sino a la dinámica de acumulación de la misma empresa o corporación.

4. La empresa como conjunto de recursos y actividades productivas

La empresa tiene un papel central en la economía, simplemente porque es *‘el principal instrumento dentro de las economías capitalistas para la producción y la distribución de productos y servicios’*²⁴⁵, Y esto lo puede lograr por que cuenta con un conjunto de

²⁴³ Citado por Coriat, (1995)

²⁴⁴ Citado por B. Coriat, 1995

²⁴⁵ Chandler (1992), Citado por B. Coriat, Pág. 188

recursos productivos que transforman los insumos en productos terminados. Pero, ¿qué son y qué significan los recursos productivos para la empresa? Hemos visto que la empresa evoluciona, posee un marco institucional y una organización, entonces ¿qué le hace crecer? Penrose se hizo la siguiente pregunta: ¿existe algo inherente en la pura naturaleza de la firma que promoviera su crecimiento y necesariamente limitara su tasa de crecimiento?.²⁴⁶

Para contestar esta pregunta, Penrose inicia definiendo a la empresa como conjunto de *recursos productivos*. Si bien, es cierto que la producción es resultado de la transformación de los insumos en productos gracias a la organización del trabajo, el acervo de capital, en la producción. No son los recursos productivos los que en sí mismos transforman las materias primas en productos, sino el servicio que prestan esos recursos en el proceso de producción. Es decir la puesta en práctica de los recursos humanos y físicos. Por tanto, para estudiar las posibilidades de crecimiento de la empresa es necesario analizar el conjunto de servicios posibles que pueden brindar los recursos de la empresa.

Su tesis se centra en demostrar que las fuentes más importantes de crecimiento están en el interior de la empresa: en los servicios que pueden ofrecer los recursos productivos con los que cuenta ella misma. Por tanto, su programa de investigación, que ha influido a los teóricos de la competitividad, se orienta a descubrir las oportunidades productivas que representan los servicios no utilizados de los recursos productivos de la empresa.

En la empresa, ésta tarea es responsabilidad de los gerentes y administradores. Por lo que considera que “Para una empresa, la dirección emprendedora es una de las condiciones sin la cual el crecimiento continuo es imposible; ... ésta es una condición necesaria (aunque no suficiente) para dicho crecimiento...”.²⁴⁷ El secreto del crecimiento está en el conjunto de sus recursos productivos, pero quiso subrayar el papel del trabajo por lo que dice “*Los recursos humanos proveen tanto la fuente como el límite para la tasa de expansión*” de la empresa.

También coincide en que la empresa es una unidad u organización administrativa pero ha agregado que una unidad administrativa se forma de **equipos de trabajo**, los cuales requieren tiempo para establecerse. De este modo, los límites administrativos a que se enfrenta la empresa sólo pueden ser extendidos con el tiempo conforme su conocimiento se vaya desarrollando. Los dirigentes no pueden adquirir gerentes o trabajadores dentro del mercado que posean experiencia dentro de la firma, pues esto solo se obtiene dentro de la misma firma. Las firmas entonces están limitadas en su crecimiento por los límites de los equipos de trabajo. Estos límites son tanto de trabajo como de conocimiento. En este sentido es una unidad productiva con límites.

Si la fuente de crecimiento de la empresa se encuentra en las oportunidades de los servicios productivos, el límite del crecimiento está en el mismo lugar. Penrose señala “una teoría del crecimiento de las empresas es, en esencia, un examen de la variación de sus oportunidades productivas; para encontrar un límite al crecimiento o al ritmo de

²⁴⁶ Penrose, E. T. “Foreword to the third edition” en 1995 a su *Teoría del crecimiento de la empresa*

²⁴⁷ Penrose, E. T. *Ob. Cit.*. P.10

crecimiento, se debe demostrar que la oportunidad productiva de una empresa tiene un límite en algún momento dado”.²⁴⁸ El secreto del crecimiento consiste entonces en descubrir esas oportunidades productivas. En este punto entra el “espíritu emprendedor” y las habilidades de la dirección de la empresa, se convierten en un factor determinante.

Define tres factores que explican el crecimiento de las empresas:

1. Las economías de escala,
2. La especialización de los factores.
3. Las ventajas o economías de crecimiento

Las dos primeras provienen de la división del trabajo, y tienen que ver con la caracterización de la relación trabajo-producción, y como hemos visto en los capítulos anteriores, determinan una curva de costos medios decrecientes, creando las condiciones estructurales de costos para la expansión de la empresa. El tercer factor de crecimiento, está asociado a las ventajas que se crean en la expansión de la empresa. Destaca en particular el *conocimiento*, el cual aumenta con el crecimiento de la empresa, revirtiéndose en el futuro como nuevas posibilidades de crecimiento. Creándose un ciclo virtuoso entre conocimiento- expansión, más conocimiento etc. Esto da lugar a un proceso acumulativo de conocimientos y de crecimiento de la empresa.

Penrose encuentra que la empresa reporta tres clases de economías: 1. Las economías de dimensión: a. las “economías tecnológicas”; b. Economías derivadas de razones directivas; c. Economías en la operación y en la expansión; 2. Economías de crecimiento; y 3. Las economías de diversificación²⁴⁹

Su tesis de los recursos es importante para distinguir las ventajas entre las empresas grandes y pequeñas, por lo que en general es comprensible que las oportunidades de crecimiento de las grandes empresas son mayores a las de las pequeñas, pues las primeras cuentan con una gran infraestructura en producción, redes comerciales y recursos científicos para la investigación en gran escala, así como acceso a recursos financieros para emprender nuevos proyectos de inversión. Las consecuencias de las ventajas de los recursos de las empresas grandes es que generan círculos virtuosos de crecimiento. La consecuencia de su análisis nos lleva de forma natural en un proceso de concentración industrial y un patrón de predominio.

Consideramos que el pensamiento y las aportaciones de la teoría del crecimiento de la firma elaborada por Penrose es una gran aportación al avance de la comprensión de este fenómeno, y sin duda forma parte de los economistas que han construido un nuevo conjunto de aproximaciones teóricas.^{250 251}

²⁴⁸ Penrose, E. Ob. Cit. P. 36 y 37.

²⁴⁹ Penrose, E. Ob. Cit. cap. VII

²⁵⁰ Sin embargo, su teoría a dado también lugar a críticas muy interesantes que han ayudado a construir una nueva visión de la empresa. Por ejemplo, la crítica de P. W. S. Andrews que la critica por: a. NO tomar en cuenta la estructura y los ambientes de mercado, los cuales son relevantes para la inversión, el crecimiento y la fijación de precios, b. limitaciones para entender la dinámica de las pequeñas empresas, c. la falta de comprensión de que la estructura administrativa es de tipo jerárquico, d. y la consideración de los grupos financieros. Véase P.W. S. Andrews, « The Theory of the Growth of the firm », en The Oxford Magazine, Vol. II. No. 7, 30 Nov. 1961.

²⁵¹ Una de las consecuencias de su teoría es que la demanda que enfrenta una empresa es relativa a los recursos de la misma empresa, y no como tradicionalmente se considera, como algo externo y fuera de cualquier relación con la empresa. La demanda relevante de una empresa es sobre todo relativa al conjunto de recursos productivos con los que cuenta una empresa, si la empresa crece su demanda también lo hace, por ejemplo, nos dice “El crecimiento de la mayoría de las grandes empresas ha ido acompañado por

Otras Características de la Empresa

Otros economistas han destacado el carácter multidimensional de la empresa subrayando otras características notables de la empresa. Por ejemplo J. Castaingts, en una dirección semejante a la que hemos argumentado en este capítulo, considera que “La principal característica de la empresa moderna es su carácter de ser multidimensional” y destaca los siguientes procesos que encuentra ocurren en su interior: 1. Como Organización, 2. Centro de coordinación entre individuos y grupos. 3. Espacio de intereses y objetivos personales diferentes, 4. Espacio en que se presenta una compatibilidad de comportamientos de los actores. 5. Espacio de gestión de conflictos entre los grupos y agentes, 6. Lugar de toma de decisiones, 7. Configuración de dimensiones sociales. 8. Espacio de relaciones legales y jurídicas, 9. Es una institución y una organización compleja que puede actuar diferente ante situaciones diferentes. 10. Es resultado de un proceso consciente de organización y coordinación de actividades. 11. La evolución de la firma es producto de sus competencias acumuladas y de las decisiones tomadas a lo largo de su historia. 12. Espacio de procesos de aprendizaje y juegos de poder. 13. Cuenta con un presupuesto para conducir las negociaciones internas. 14. Espacio en que se configuran convenciones y contratos. 15. Lugar donde a través de diferentes procedimientos se regula el proceso de acumulación. 16. Espacio donde se establecen prácticas contractuales formales. Para este economista, “Un aspecto sustancial de la empresa es que ella es con mucho la principal institución en la que se crea la riqueza en el mundo actual. ... No solo es el centro fundamental de la producción y la comercialización de bienes y servicios, sino también de la distribución entre las clases sociales y grupos de poder que participan en la firma, del valor agregado y la riqueza añadida que se genera en la firma”²⁵².

En resumen, una aproximación a la teoría de la firma requiere considerar al menos las cuatro dimensiones de la firma que hemos estudiado anteriormente, como un proceso histórico y dinámico, como institución, como organización y unidad administrativa, y finalmente como un conjunto de recursos y actividades generadoras de valor. Proponemos que esta es la mejor forma de aproximarnos a la construcción de un concepto una teoría de la firma más rica y compatible con los procesos reales que ella involucra.

Conclusiones

1. La complejidad del análisis económico de la empresa, requiere que el concepto de empresa sea analizado con enfoque analítico multidimensional. En diferentes investigaciones encontramos que al menos se debe destacar su carácter: histórico-dinámico, institucional, administrativo y organizacional, y como un conjunto de recursos productivos, entre otras características. En la realidad estos procesos son inseparables y evolucionan con las diferentes formas que adopta la empresa para responder a las modificaciones que sufre el mercado y la economía en que se desenvuelve.

cambios de gran alcance en la *composición* de la <<demanda>> que la empresa ha considerado relevante para sus operaciones...” y llega a la conclusión de que “...la demanda, no es tan importante como los recursos de que dispone la empresa”. Ob. Cit.

²⁵² J. Castaingts Teillery, *LOS SISTEMAS COMERCIALES Y MONETARIOS EN LA TRÍADA EXCLUYENTE, Un punto de vista latinoamericano*, Edit UAM-I y Plaza y Valdez, México, Primera reimpresión 2004.

2. El desempeño de la empresa (en términos de su rentabilidad) depende de esas 4 dimensiones que corresponden a la relación de la dinámica entre lo que ocurre al interior de la empresa y el proceso económico-social. La creación del beneficio de la empresa y su distribución, está determinado en forma general por una parte por lo externo a la empresa: el proceso de carácter histórico, social-institucional, y lo que ocurre al interior: lo organizacional, y el conjunto de servicios actuales y potenciales de los recursos productivos.
3. Nuevamente la caracterización del trabajo en estos economistas es central para sus aportaciones a cada una de las dimensiones que hemos analizado. La mayoría de ellos coinciden en hacer una clasificación del trabajo en: trabajo directo, y trabajo directivo y administrativo. Este último tiene un papel central en el análisis de la empresa pues desempeña al menos dos funciones: uno, coordinar y administrar el funcionamiento de la empresa al nivel de operación media correspondiente a las capacidades organizativas y tecnológicas de la empresa, y dos, analizar, planear y gestionar el crecimiento de la misma.
4. El concepto organizacional de la empresa, la tesis de eficiencia 'X' puede aportar, no solo una crítica a la función de producción neoclásica, sino un factor de eficiencia organizacional que modifique la relación de producción propuesta por los poskeynesianos y los marxistas, dando lugar a efectos decrecientes en los costos medios directos y en los costos medios totales.
5. Cuando analizamos a la empresa desde un enfoque multidimensional encontramos fuentes que explican y apoyan la tesis poskeynesiana y heterodoxa de costos medios decrecientes, en el corto y en el largo plazo, lo que apoya la tesis de que la empresa es un sistema abierto, que implica crecimiento y acumulación.

Capítulo 7

Medición de la competitividad de la empresa Índice de competitividad

El objetivo de este capítulo es proponer una metodología para evaluar la competitividad de una empresa así como los resultados de las estrategias competitivas a partir de la relación entre actividades productivas, en las cuales hemos definido se encuentra el origen del valor. Usamos la cadena de valor como una aproximación de la división del trabajo en la empresa.

Esta propuesta de evaluar el desempeño de la firma a partir de las actividades que conforman la cadena de valor se apoya en nuestra tesis de que es en el trabajo o actividades laborales que tienen lugar en la empresa la fuente del valor que se crea en una empresa. Al mismo tiempo, la medición que a continuación se presenta redondea y formaliza la propuesta teórica que aquí hemos presentado.

1.

Una actividad es el desempeño de un servicio laboral que para llevarse a cabo debe realizarse usando una combinación específica de los recursos productivos de la empresa. Suponemos que en cada actividad específica, los recursos de la producción entre ellos y el trabajo son complementarios. De igual forma asumimos que las diferentes actividades laborales que se realizan al interior de la empresa son complementarias entre ellas, aunque algunas podrían ser sustitutas pero no todas entre sí.

El valor que crea una empresa es el resultado de la relación económica entre los procesos de trabajo internos a la empresa y el proceso económico externo a la empresa, nacional o internacional. En el espacio de la empresa nos referimos al conjunto de todas las actividades (trabajos) que tienen lugar en ella misma y se pueden representar en la cadena de valor de una empresa, y que hemos definido como el conjunto de actividades principales y auxiliares. En el espacio económico externo de la empresa nos referimos a las condiciones estructurales de la competencia en su industria en particular y en el país en general.

Todas las actividades son esfuerzos o servicios productivos que contribuyen a generar valor, pero al mismo tiempo son consideradas como inversiones por la empresa, por lo que se pueden definir como inversiones en actividades generadoras de valor, y son contabilizadas como costos, por lo que, dada la tecnología y la organización, la eficiencia de la empresa es inversa a sus costos. Una empresa será más eficiente o productiva en la medida que la asignación de sus recursos, la inversión en actividades generadoras de valor, de lugar a más producción al mismo costo, y/o a la misma producción a menor costo. El enfoque tradicional se ha centrado en la minimización de costos como un todo, pero no ofrece más que el mismo concepto, en otras palabras no dice nada sobre las actividades que pueden efficientarse, ni las que pueden ser potenciales fuentes de nuevo valor.

La cadena de valor, implica que incrementos en el valor total pueden provenir de cualquier rutina, actividad o proceso particular o por el cambio de una actividad envolvente de otras, por ejemplo lo que ocurre en los departamentos, en las divisiones de la empresa y en términos más generales, por ejemplo: la organización la cual es fundamental en el funcionamiento de una empresa.

Definimos a la eficiencia de la empresa como la productividad conjunta de las actividades. Por lo que el valor que crea una actividad no es cuantificable en sí misma, lo es solo en el contexto de que sea separada de la firma a través de por ejemplo la subcontratación, o *ex-post* al proceso de mercado. Esto no implica que no podamos medir la productividad media de los trabajadores de una empresa, la limitación en este concepto agregado o promedio, consiste en que no nos ayuda a identificar las fuentes de valor, ni hacia donde se pueden dirigir las estrategias de competencia, por tanto no se conoce la ruta de crecimiento de la misma.

Usamos la cadena de valor como una representación de las actividades laborales para la elaboración de un índice de competitividad, pero puede ser cambiada por cualquier otra forma de representar u organizar la

división de trabajo (en la empresa) en las actividades, siempre y cuando se refieran a actividades laborales. Una alternativa puede ser la clasificación usada por ejemplo, por la nueva contabilidad por actividades²⁵³, y entonces dividir la cadena de valor en las siguientes cuatro categorías: infraestructura (auditorías y reportes financieros), servicios internos (capacitación, reclutamiento), inversiones para lograr metas de rendimiento, gastos en producción-ventas. Sin embargo, preservamos el análisis de la cadena de valor por la familiaridad y uso con ella, pero la aplicación del índice que aquí construimos fácilmente puede ser ajustado usando la terminología mencionada, y las actividades que se crean relevantes.

2. Índice de competitividad

Hemos definido una actividad como una combinación (o receta) específica de recursos, por lo que puede estar compuesta por el trabajo de una o varias personas, las cuales para desempeñar su trabajo pueden necesitar de más o menos capital, ya sea en la forma de instalaciones, maquinaria, equipo o herramientas, lo importante es que tomadas en conjunto dan lugar a una actividad particular. Esta actividad generadora de valor, a diferencia de las demás actividades desempeñadas en otros departamentos, solo puede llevarse a cabo con ese conjunto definido de capital y con el empleo de los servicios específicos de empleados o trabajadores con las capacidades, conocimiento e información asociados a la actividad de estudio. La actividad ó las actividades desempeñadas en un departamento se pueden definir como una relación complementaria, claramente diferenciada de las otras relaciones que se presentan en los otros departamentos. Una actividad es, en este sentido, una relación complementaria entre trabajo, capital y organización, etc., y está integrada a un sistema de actividades dentro de la empresa. Cada actividad crea una parte del valor de toda la empresa, aunque no se conozca la magnitud exacta del valor que aporta dicha actividad en el producto total.

Una actividad generadora de valor AGV, es una relación económica entre un conjunto de trabajos L_i , de recursos físicos R_{fi} , de la organización O_i , entre otros factores, de la siguiente forma:

$$AGV: (L_i, R_{fi}, O_i, \dots I_{Ei}) = \text{valor generado (pero desconocido) por esa actividad.} \quad (7.1)$$

Por otra parte, cada actividad tiene un costo que es la suma de los gastos de los recursos productivos que se ponen en relación. Cada uno se reporta como un costo para la empresa. Por ejemplo, si definimos la actividad A_1 , realizada por un trabajo L_1 y el recurso físico R_{fi} únicamente, entonces el valor o costo de mercado de la actividad A_1 , es el costo del valor del trabajo CVL_1 , más el costo del valor del recurso físico (R_f) es CVR_{f1} : Por tanto el costo de la actividad 1 es: $CVA_1 = CVL_1 + CVR_{f1}$. Esto es, la inversión o costo de la actividad A_1 que tiene que pagar la empresa, pero es muy diferente al valor creado o generado por dicha actividad (VGA_1).

Lo que ocurre en la actividad empresarial A_1 es que al reunir esos recursos en un proceso de generación de valor, por ejemplo, en un acto de producción sencillo, se crea un valor nuevo. Por lo que el acto empresarial se realiza si el valor esperado de la actividad A_1 es mayor o igual al valor o costo de mercado de los insumos o recursos.

$$VGA_1 \geq CVA_1 = CVL_1 + CVR_{f1} \quad (7.2)$$

En el mercado se definen las ganancias que le corresponden a la firma por la actividad empresarial, por lo que esa relación se puede expresar en términos monetarios como: la actividad empresarial de producir será viable si el ingreso a que de origen la actividad 1 contiene una ganancia positiva.

$$VGA_1 = \text{Ingreso total} = CVGA_1 + \text{Ganancia} \quad (7.3)$$

Esta relación la vamos a desarrollar a continuación para todas las actividades que pueden componer la cadena de valor de una empresa.

²⁵³ Plowman, Brian. ACTIVITY BASED MANAGEMENT: IMPROVING PROCESSES AND PROFITABILITY. Edit. Gower Publishing Company, England 2001.

Agrupación de actividades en la cadena de valor

En el área de operaciones de las Actividades Primarias (AP), presentamos explícitamente la Relación Técnica (RT^P) en el proceso de producción, y las demás actividades primarias las agrupamos en: Otras Actividades Primarias (OAP). En el segundo grupo de actividades están las Actividades de Apoyo y Organización (OAA), y finalmente el premio o residuo de la actividad empresarial: el Margen de Ganancia (MG). Entonces podemos formalizar lo antes dicho de la siguiente forma:

$$\text{Cadena del valor (CV)} = \text{Valor Neto de la producción} \quad (7.4)$$

Iniciamos definiendo los siguientes conceptos de flujos de ingresos y gastos de la empresa:

$$\begin{aligned} \text{Valor Bruto de la Producción } VBP &= \text{valor de mercado de los recursos productivos (Ins)} \\ &+ (VA) \text{ (valor agregado). A su vez la } VA = \text{trabajo} + \text{masa de ganancias (MG).} \\ \text{Valor Neto de la producción (VNP)} &= VBP - \text{Insumos} = VA \end{aligned} \quad (7.5)$$

Y por el lado de los ingresos de la empresa: el valor bruto de la producción es igual al precio (P) por la cantidad vendida (Q), por lo que el $VBP = Y = PQ$. Por el lado de los gastos o pagos de la empresa, se incluyen los gastos en: $RT^P + OAP + AAO$. Finalmente se tiene el residuo o margen de ganancia: **MG**. Es necesario decir que si bien contablemente el margen de ganancia puede ser visto como un pago, en términos económicos es el residuo que resulta del proceso económico que implica la creación de valor. Las relaciones anteriores se pueden expresar en la siguiente forma:

$$\text{Costos o gastos totales} = VBP = P*Q = \text{Ingresos totales.} \quad (7.6)$$

Por lo tanto, a mayor VNP o valor agregado que genere la empresa dada una estructura de costos, mayores serán las utilidades. El margen o masa de ganancia es una magnitud que variará según la competitividad y/o penetración de mercado de la empresa.

Considerando a la empresa en su sentido más amplio, pues puede producir diferentes tipos de bienes, para lo cual puede usar varios procesos o líneas de producción, los cuales pueden contener diferente tecnología (o segmentos de planta en términos de keynesianos y heterodoxos), es decir que dependiendo de la demanda, si esta aumenta por encima de la capacidad productiva de los segmentos modernos, la empresa podría utilizar líneas de producción menos actuales y así sucesivamente. Con esto tratamos de recuperar la idea de Eichner, Lee, N. Kaldor que consideran que las máquinas y equipos viejos pueden utilizarse hasta el punto en el cual los ingresos a que dan origen esos equipos cubran al menos los costos variables. Aunque en un marco teórico diferente esta idea también coincide con la propuesta de F. Lee sobre la línea de producción con diferente tecnología, aunque para este autor los costos que llama “incrementales” pueden ser solo un factor de decisión. Otros, como el control de los mercados, pueden ser importantes. Por tanto, la empresa “j” puede producir “i” bienes diferentes, y en cada empresa pueden existir diferentes métodos o procesos “h” para producir el mismo bien “i”. Con estas características definimos el VBP.

Valor Bruto de la Producción (VBP)

Definimos la identidad contable del valor bruto de la producción de la empresa j , como igual al valor de los insumos más el valor generado en la cadena de valor de la empresa j . También se puede definir el valor bruto de la producción del bien i en la empresa j utilizando el proceso h como la suma de los insumos correspondientes más la parte de la cadena de valor correspondiente. Esto lo podemos expresar en la identidad siguiente:

$$VBP = Y_{hij} = M_{hij} + C^P_{hij} + W^P_{hij} + C^O_{hij} + W^O_{hij} + \sum_0 W^{AA}_{hij} + U_{hij} \quad (7.7)$$

Donde: Y_{hij} es el valor bruto de la producción del producto i en el proceso h en la empresa j , el cual es igual, por el lado de los ingresos, al precio del producto i por la cantidad: $P_{hij} Q_{hij}$. Y por otro lado, los gastos que son igual a: M_{hij} es el costo de los insumos ocupados

en la producción de i en el proceso h en la empresa j . Es igual a la suma de todos los gastos de los insumos m para la producción del bien i en la empresa j : $\sum_m P^m_{hij} Q^m_{hij}$

C^P_{hij} es el costo del capital empleado en el proceso de producción del bien i en el proceso h en la empresa j , dentro de las actividades principales generadoras de valor, que es igual a la depreciación más la tasa financiera (J^P_{hij}) por unidad de capital²⁵⁴ (K^P_{hij}), lo que es $J^P_{hij} K^P_{hij}$.

W^P_{hij} es el costo del trabajo empleado en la producción del bien i en el proceso h en la empresa j , dentro de las actividades principales generadoras de valor, que es igual al salario por los correspondientes trabajadores empleados: $w^P_{hij} L^P_{hij}$.

C^O_{hij} , corresponde al costo de capital en las otras actividades primarias, para la producción del bien i en el proceso h de la empresa j . Recuerde que las otras actividades primarias son: logística de entradas, logística de salidas, marketing y ventas y servicio de posventa, donde:

- C^{le}_{hij} , corresponde a $J^{le}_{hij} K^{le}_{hij}$, es el pago a los servicios de capital usado en actividades de logística de entrada.
- C^{ls}_{hij} , corresponde a $J^{ls}_{hij} K^{ls}_{hij}$. El pago a los servicios de logística de salida.
- C^{MyV}_{hij} , corresponde a $J^{MyV}_{hij} K^{MyV}_{hij}$. El pago a los servicios de Marketing y ventas.
- C^{Sp}_{hij} , corresponde a $J^{Sp}_{hij} K^{Sp}_{hij}$. El pago a los servicios postventa.

Por tanto: C^O_{hij} , es el costo del capital empleado en el proceso de producción del bien i en el proceso h en la empresa j , en las **otras** actividades principales generadoras de valor, lo que es igual a la depreciación más la tasa financiera por unidad de capital, que es igual a: $J^O_{hij} K^O_{hij}$.

W^O_{hij} es el costo del trabajo empleado en la producción del bien i en el proceso h en la empresa j , dentro de las *otras actividades principales* generadoras de valor, que es igual a sueldos y salarios por el número de trabajadores empleados en cada una de las otras actividades primarias generadoras de valor sin considerar la producción: $w^O_{hij} L^O_{hij}$.

El término $\sum_0 W^{AA}_{hij}$ recoge la suma del gasto en todas las actividades de apoyo de la cadena de valor, corresponde a la suma de la multiplicación de los sueldos y salarios pagados a las labores de apoyo. Por simplificar, suponemos que en estas actividades solo hay trabajo, o que la cantidad de capital es no significativa. Por lo que requiere definir el pago por unidad y calidad de trabajo.

W^{AA}_{hij} es el costo del trabajo empleado en la producción del bien i en el proceso h en la empresa j , dentro de las actividades de apoyo generadoras de valor, que es igual al salario pagado a los trabajadores empleados en dichas actividades: $w^{AA}_{hij} L^{AA}_{hij}$.

Si bien contablemente se puede realizar la suma de los salarios pagados a cada actividad específica ($w^{AA} = w^o + w^i + w^{sr} + w^{dt} + w^a$) en nuestra percepción de lo que se trata es de distinguir las diferencias que existen entre ellas. Los pagos al trabajo o sueldos y salarios están así asociados a la actividad que se realiza en cada actividad, y en cada departamento. Usamos el concepto de servicios en el sentido de Penrose, diferenciándola de las capacidades del empleado.

²⁵⁴ Si en este concepto, solo incluimos el capital prestado, al final podemos comparar la tasa de ganancia con la tasa de interés, como un indicador de rendimiento de la forma que tradicionalmente se hace en evaluación de proyectos.

w^o es el salario pagado a los servicios de las labores en organización
 w^i es el salario pagado a los servicios de las labores en infraestructura de la empresa como son servicios de finanzas, de planificación etc.
 w^{gr} es el salario pagado a los servicios de labores en gestión de recursos humanos
 w^{dt} salario pagado a las actividades de las labores en desarrollo de tecnologías.
 w^a salario pagado a las actividades de las labores en aprovisionamiento.

El factor trabajo se define de forma semejante a como se acaba de definir el salario, solo que considerando el trabajo asociado a cada actividad, a la cual le corresponde su respectivo pago.

U_{hij} es el residuo, el cual puede ser una ganancia o pérdida de la empresa en forma de las utilidades que resultan de la producción del bien i en el proceso h en la empresa j , que se definen como la diferencia entre ingresos y costos y corresponde a una tasa de ganancia g por la inversión total realizada en la empresa $g * IT_{hij}$, para la producción del bien i .

En síntesis la ecuación (7.7), expresa el valor bruto de la producción como la suma de los gastos en insumos más el valor creado. Estamos suponiendo que hay cierta equivalencia entre el precio y el valor.

Ahora, en términos de precios y cantidades la ecuación del balance financiero de la empresa (7.7) se puede escribir como:

$$P_{hij} Q_{hij} = \sum_m P^m_{hij} Q^m_{hij} + J^p_{hij} K^p_{hij} + w^p_{hij} L^p_{hij} + J^o_{hij} K^o_{hij} + w^o_{hij} L^o_{hij} + w^{AA}_{hij} L^{AA}_{hij} +/- g_{hij} IT_{hij} \quad (7.8)$$

La ecuación (7.8) expresa el valor bruto de la producción del bien i en el proceso h en la empresa j , que es igual a los gastos en los insumos intermedios, más los gastos o inversiones en las diferentes actividades que componen la cadena de valor de la empresa, tanto en las actividades primarias como en las auxiliares. El margen de ganancia o residuo es considerado como la parte del valor conjunto que retiene el empresario.

Valor Neto de la Producción.

Para pasar del valor bruto de la producción al valor neto debemos eliminar el gasto en insumos, para lo cual iniciamos, suponiendo coeficientes constantes de producción en la utilización de cada insumo intermedio para cada proceso, entonces podemos escribir:

El coeficiente de insumos a producto como:

$$m_{hij} = Q^m_{hij} / Q_{hij} \quad (7.9)$$

Despejando la cantidad de insumos, y multiplicando ambos lados por los precios de los insumos, obtenemos la expresión del costo de los insumos:

$$\sum_m P^m_{hij} Q^m_{hij} = Q_{hij} \sum_m m_{hij} P^m_{hij} \quad (7.7)$$

Restando en la ecuación (7.8) el gasto en insumos (parte derecha de la ecuación anterior) tenemos el valor neto de la producción del bien i . Este es igual al precio unitario del producto neto por la cantidad producida de ese producto.

Por comodidad definamos el precio del producto neto p minúscula.

$$(P_{hij} - \sum_m m_{hij} P^m_{hij}) Q_{hij} = p_{hij} Q_{hij} \quad (7.11)$$

El valor del producto neto del bien i (VPN) es:

$$p_{hij} Q_{hij} = J^p_{hij} K^p_{hij} + w^p_{hij} L^p_{hij} + J^o_{hij} K^o_{hij} + w^o_{hij} L^o_{hij} + w^{AA}_{hij} L^{AA}_{hij} + g_{hij} IT_{hij} \quad (7.12)$$

En general podemos suponer que si graficamos el valor neto del producto i para cada proceso podríamos obtener una gráfica descendente, lo que implicaría una productividad mayor de las líneas de producción más reciente, o en forma alternativa un costo positivo también por que la producción con líneas menos modernas es más costosa. Esta es una relación semejante a la obtenida por Lee y que después dará lugar a su curva de costos incrementales.

Agregación de todos los procesos h .

Agregando el valor de la producción del bien i , que se realiza en todos los procesos h dentro de la empresa j , tenemos:

$$\sum_h p_{hij} Q_{hij} = \sum_h J^p_{hij} K^p_{hij} + \sum_h w^p_{hij} L^p_{hij} + \sum_h J^o_{hij} K^o_{hij} + \sum_h w^o_{hij} L^o_{hij} + \sum_h w^{AA}_{hij} L^{AA}_{hij} + \sum_h g_{hij} IT_{hij} \quad (7.13)$$

En el caso de una empresa en la que solo se usa un proceso h no hay necesidad de realizar esta agregación pues (7.12) y (7.13) son iguales.

Definimos por comodidad,

$$\sum_h p_{hij} Q_{hij} = p_{ij} \sum_h Q_{hij} \quad (7.14)$$

y así sucesivamente con los demás precios correspondientes a cada término.

Considerando que: $p_{ij} = \sum_h p_{hij} Q_{hij} / \sum_h Q_{hij}$. La definición de (7.14) implica que p_{ij} es el precio ponderado del producto i en la empresa j correspondiente a todos los procesos h , (de igual forma se definen J^p , w^p , J^o , w^o , w^{AA} , y g_{hij}), entonces podemos escribir (7.13) como:

$$p_{ij} \sum_h Q_{hij} = J^p_{ij} \sum_h K^p_{hij} + w^p_{ij} \sum_h L^p_{hij} + J^o_{ij} \sum_h K^o_{hij} + w^o_{ij} \sum_h L^o_{hij} + w^{AA}_{ij} \sum_h L^{AA}_{hij} + g_{ij} \sum_h IT_{hij} \quad (7.15)$$

Lo que implica esta ponderación es que si tomamos el término de la derecha y eliminamos el término de residuo, no incorporar segmentos viejos que den lugar a que tendremos una curva de costos incrementales, sino una curva de costos medios horizontal o promedio para todos los procesos. Estamos suponiendo implícitamente que la empresa se cuida de no dejar que su curva de costo promedio sea tan alta que implique ganancias igual a cero o negativas como resultado de la incorporación de procesos viejos.

Agregación de todos los bienes (i)

Procedemos a agregar el valor de todos los bienes i , con lo cual obtenemos el valor neto de la producción de la empresa j , incluidos todos los bienes en todos los procesos. Y definimos que:

$$\sum_i p_{ij} Q_{ij} = p_j \sum_i \sum_h Q_{hij} \quad (7.16)$$

Donde p_j es el precio ponderado del valor de la producción de todos los bienes i en todos los procesos h en la empresa j .

$$p_j \sum_i \sum_h Q_{hij} = J^p_j \sum_i \sum_h K^p_{hij} + w^p_j \sum_i \sum_h L^p_{hij} + J^o_j \sum_i \sum_h K^o_{hij} + w^o_j \sum_i \sum_h L^o_{hij} + w^{AA_j} \sum_i \sum_h L^{AA}_{hij} + g_j \sum_i \sum_h IT_{hij} \quad (7.17)$$

Donde: $\sum_i (p_{ij} \sum_h Q_{hij}) = p_j \sum_i \sum_h Q_{hij}$

Y por tanto $p_j = \sum_i (p_{ij} \sum_h Q_{hij}) / \sum_i \sum_h Q_{hij} = (p_{ij} + p_{ij} \dots + p_{ij}) \sum_h Q_{hij} / \sum_i \sum_h Q_{hij}$

p_j es el precio promedio ponderado del valor de la producción de la empresa j para todos los productos i en todos los procesos h . Si la empresa estuviera compuesta por solo un proceso y un solo producto la ecuación (7.17) se reduce en su lado izquierdo a la multiplicación del precio por la cantidad producida y vendida del bien. De la misma forma si suponemos que la cadena de valor se compone por una sola actividad generadora de valor, constituida por única y exclusivamente una actividad principal, el valor correspondiente a un trabajo sería la multiplicación del salario por el trabajo, más el margen de ganancia ($p Q = w L + g IT$). También se puede considerar el caso en que haya una unidad de capital específica relacionada con el trabajo correspondiente ($p Q = w L + J K + g IT$), sin embargo, en esta oportunidad estamos tratando el caso más general de una empresa más compleja, por lo que quedan incluidos los casos sencillos antes mencionados.

De la forma en que se definió p_j también, se definen: $J^p_j, w^p_j, J^o_j, w^o_j, w^{AA_j}$,

Definimos al valor o costo de mercado por las actividades primarias V^p como la inversión en las actividades primarias. Y nuevamente si suponemos una sola actividad en las actividades primarias: $V^p = a K^p$, y, $V^p = b L^p$. Y en las actividades auxiliares: $V^{AA} = e K^{AA}$, y, $V^{AA} = f L^{AA}$

Los coeficientes, a, b, c, e , pueden ser tomados como parámetros que miden el costo del servicio efectivo del uso del capital o del trabajo, más no el valor que crea dicho servicio.

En la práctica definimos a las actividades primarias y auxiliares en general como actividades complementarias (algunas pueden ser sustitutas pero no todas). Por ejemplo, $AP = AP1, AP2, \dots, APn$, cada una de estas actividades aporta valor al proceso general dentro de la cadena de valor, aunque tampoco se conozca con precisión cuanto aporta. Por lo que el criterio de decidir si forma parte o no de la cadena de valor se encuentra en la idea del valor esperado sea mayor al costo que implica generarlo u obtenerlo en el mercado, en el caso de que sea posible obtenerlo allí.

Las aportaciones de valor de las actividades se pueden escribir como:

Cadena de Valor = Valor Agregado = $a K^p, b L^p, c K^o, d L^o, e K^{AA}, f L^{AA}, g IT^p$, donde el último término es el *valor nuevo o ganancia* que corresponde al residuo que se conoce después del cierre de operaciones.

Si definimos a como la participación media del capital usado en el departamento de operaciones de las actividades primarias, en el valor del producto:

Si $a = a/a + b + c + e + f$. Y de la misma forma definimos b, c, d, e, f .

Podemos definir: $a K^p = b L^p$

Y podemos expresar la contribución de valor (costo) del capital indicado en términos de la actividad a la que está sujeta un L en particular, por ejemplo con las actividades primarias:

$$K^p = (b/a) L^p$$

Ahora podemos escribir la ecuación (7.17) como:

$$p_j \sum_i \sum_h Q_{hij} = J_j \frac{b}{a} \sum_i \sum_h L^P + w_j^P \sum_i \sum_h L_j^P + \dots \quad (7.18)$$

Factorizando los dos términos de la derecha tenemos:

$$p_j \sum_i \sum_h Q_{hij} = (J_j \frac{b}{a} + w_j^P) \sum_i \sum_h L_j^P + \dots \quad (7.19)$$

donde lo que está al interior de los paréntesis es el pago a los factores que constituyen la relación asociada a los procesos de las actividades primarias desarrolladas en el departamento de fabricación y que ahora podemos definir como la inversión o pago (r^P) al conjunto de trabajos y capital específico que conforman cada una de las actividades principales en dicho departamento, (A^P), redefinimos:

$$r^P_j A^P_j = (J_j \frac{b}{a} + w_j^P) \sum_i \sum_h L_j^P \dots \quad (7.20)$$

y rescribiendo la ecuación (7.18) tenemos:

$$p_j \sum_i \sum_h Q_{hij} = r^P_j A^P_j + J_j^o \sum_i \sum_h K^o_{hij} + w_j^o \sum_i \sum_h L^o_{hij} + w^{AA}_j \sum_i \sum_h L^{AA}_{hij} + g_j \sum_i \sum_h IT_{hij} \quad (7.21)$$

Procedemos de la misma forma en el siguiente término que se refiere a las otras actividades primarias de la cadena del valor tenemos:

$$J_j^o \sum_i \sum_h K^o_{hij} + w_j^o \sum_i \sum_h L^o_{hij} = \sum_o (J_j^o (d/c) + w_j^o) \sum_i \sum_h L^o_{hij} \quad (7.22)$$

Dado que como hemos definido más arriba en el valor agregado, y la definición de “c” y “d” podemos escribir

$$cK^o = dL^o \rightarrow K^o = (d/c) L^o \quad (7.23)$$

Ahora redefinimos el pago a las actividades que forman los otros procesos de las actividades primarias de la cadena del valor como:

$$\sum_o r^o_j A^o_j = \sum_o (r^o_j \sum_i \sum_h L^o_{hij}) \quad (7.24)$$

Donde el pago ponderado a las otras actividades primarias, queda definido como $r^o_j = (J_j^o (d/c) + w_j^o)$

Por tanto la ecuación (7.21) se escribe como:

$$p_j \sum_i \sum_h Q_{hij} = r^P_j A^P_j + \sum_o r^o_j A^o_j + \sum (w^{AA}_j \sum_i \sum_h L^{AA}_{hij}) + g_j \sum_i \sum_h IT_{hij} \quad (7.25)$$

Agregando la relación técnica del departamento de producción y las diferentes relaciones técnicas que componen las otras actividades de la cadena del valor tenemos:

$$r^P A^P + \sum_o r^o A^o = r^P A^P + r^{le} A^{le} + r^{ls} A^{ls} + r^{Myv} A^{Myv} + r^{Sp} A^{Sp} = r^{AP} \sum_{o,p} A^P \quad (7.26)$$

Donde las literales significan: P producción, le logística de entrada, ls logística de salida, Myv mercadotecnia y ventas, Sp servicio postventa, y A^P actividades primarias, A actividades, r remuneraciones o pagos.

donde: $r^{AP} = (r^P A^P + r^{le} A^{le} + r^{ls} A^{ls} + r^{Myv} A^{Myv} + r^{Sp} A^{Sp}) / (A^P + A^{le} + A^{ls} + A^{Myv} + A^{Sp})$
 r^{AP} representa el pago ponderado a todos los factores de la producción presentes en cada relación en las actividades primarias. La ecuación (7.25) se escribe como:

VALOR DE LA PRODUCCIÓN NETA DE LA EMPRESA J

$$p_j \sum_i \sum_h Q_{hij} = r^{AP}_j \sum_{AP} A^P_j + \sum_{AA} w^{AA}_j \sum_i \sum_h L^{AA}_j + - g_j \sum_i \sum_h IT_j \quad (7.27)$$

Valor neto de la producción Actividades primarias Actividades secundarias Residuo o margen de ganancia

El ingreso de la empresa queda expresado en términos de todas las actividades laborales que ocurren a su interior, el término de ganancia expresa el conjunto de relaciones empresa mercado.

El valor neto de la producción de la empresa “j” es el resultado del pago o costo de cada una de las actividades primarias y auxiliares, más la masa de ganancia resultado de la actividad empresarial.

Valor neto de la producción de la industria.

Se obtiene agregando el valor neto de la producción de las empresas de esa industria, dado que ya se agregó a todos los productos, en todos los procesos para la empresa j, el valor de la producción se obtiene por la suma del valor agregado de todas las empresas, de la siguiente forma:

$$\sum_j p_j \sum_i \sum_h Q_{hij} = \sum_j r^{AP}_j \sum_{AP} A^P_j + \sum_j \sum_{AA} w^{AA}_j \sum_i \sum_h L^{AA}_j + \sum_j g_j \sum_i \sum_h IT_{hij} \quad (7.28)$$

En el anexo 8.2 “Índice Agregado”, se hace un ejercicio de construcción de un índice de competitividad suponiendo que se puede tener un precio promedio para una industria; como nuestro trabajo no tiene por objetivo llegar a una agregación a nivel de industria, lo hemos dejado para dicho apéndice.

Índice de productividad de la cadena de valor

Ahora bien ¿Cómo una empresa puede utilizar la información y los resultados?

A partir de la ecuación (7.27) podemos definir un índice de productividad total de la cadena de valor IPTCV:

$$\text{IPTCV} = p_{j,0} \sum_i \sum_h Q_{hij,t} / r^{AP}_{j,0} \sum_{AP} A^P_{j,t} + \sum_{AA} w^{AA}_{j,0} \sum_i \sum_h L^{AA}_{j,t} \quad (7.29)$$

O sencillamente, si suponemos un solo producto, una actividad primaria, y una actividad auxiliar podemos escribir:

$$\text{IPTCV}' = p_0 Q_t / r^{AP}_0 A^P_t + w^{AA}_0 L^{AA}_t \quad (7.30)$$

que corresponde a un índice de cantidad, y en nuestro caso de valor.

De la ecuación (7.28) también podemos despejar la masa de ganancias de la empresa, que son los ingresos menos los gastos, por lo que hay una relación dadas las condiciones de la empresa hay una relación inversa entre costos y ganancias (como también se ve en la ecuación 7.30). Esta es una relación tradicional, para nosotros es también portante, pero queremos destacar (como lo hicimos al principio de este capítulo) que existe otra relación

igual o más importante, la relación que proviene de la generación de valor por las actividades laborales.

Los ingresos totales de la empresa expresados en el numerador de la ecuación (7.30) son una función de las actividades generadoras de valor AGV definidas en 7.1, por lo que la contribución de una actividad en el proceso laboral se soporte se debe cumplir con la condición de valor expresada en 7.2. En síntesis, la evolución y marcha de IPTCV o de cualquier otro índice semejante, esta sujeto a dos fuerzas encontradas: la creación de valor de las actividades laborales y su efecto en costos, el resultado no es un problema solo contable sino económico. Pero más importante, este resultado es producto de considerar a la actividades laborales como las fuentes de generación de valor en la empresa.

Por otra parte, el (7.30) muestra que la productividad puede ser resultado no solo de la tecnología, de la escala de producción, o de la utilización de la capacidad instalada y de la mejora en la fuerza de trabajo, sino de cada una de las actividades particulares y conjuntas, que se clasifiquen en el índice o se puedan clasificar dentro del diseño de este tipo de índices.

Se puede considerar como un índice de rentabilidad porque finalmente es una relación entre el valor total generado de la empresa y el valor de los insumos utilizados en las actividades generadoras de valor. Este criterio general, el de rentabilidad, es también el que guía la toma de decisión sobre la inclusión o no de cada una de las actividades dentro de la empresa.

Por ejemplo, suponga una estrategia que requiera actividades de publicidad. La inversión o gasto en estas actividades (implica un incremento en I^{myv} denominador de la ecuación) supone que se espera durante el evento un aumento en los ingresos por ventas, tanto o más de lo que aumentó la asignación de recursos a aquella actividad, finalmente se espera que la rentabilidad de la empresa también aumente. Si es así el incremento en el cociente debe ser positivo.

Si suponemos que la estructura del mercado no cambia y la nueva estrategia fue exitosa, entonces podemos decir que el incremento en el valor generado por la empresa se explica por esa estrategia publicitaria. Si esto se repite en el mediano y largo plazo, o con varias empresas, a través de la cuantificación econométrica podemos decir en promedio cuanto del aumento de ventas y de la rentabilidad se explica por estrategias de publicidad.

Si bien los índices que se pueden crear a partir tienen la cualidad de mostrar la trayectoria de la rentabilidad de una empresa, presentan varias limitaciones, entre ellas: la definición del periodo base. En este punto la empresa tiene dos alternativas fijar el año base que considere adecuado, o hacer la comparación con el nivel planeado antes de la inversión, por ejemplo con los costos normales esperados del proyecto.

Otra limitación consiste en que se limita a la trayectoria de una sola empresa, no considera el comportamiento de las demás empresas de su rama o industria, o al menos de la o las empresas líderes.

La consideración del mercado y otras empresas es muy importante pues en el extremo aunque la empresa en estudio por si sola pueda reportar un buen desempeño, es necesario conocer su competitividad, la cual solo se puede evaluar con relación a otras empresas.

Índice de competitividad

Se puede construir un índice de competitividad con relación a la empresa líder de su rama o industria, que en lo sucesivo le llamaremos empresa de referencia (*Er*). Utilizando la ecuación (7.27) y (7.28) podemos proponer el siguiente índice de competitividad ($IC = \pi_j$) para el periodo t .

$$IC = \pi_{j/Er} = IC = \pi = \frac{\tilde{P}_{J,t} \sum_i \sum h Q_{h,I,J,t}}{\sum_j \tilde{P}_{J,t} \sum_i \sum h Q_{h,I,J,t}} \quad (7.31)$$

$$\frac{r_{j,t}^{AP} \sum_{ap} A_{j,t}^P}{\sum_j r_j^{AP} \sum_{ap} A_{j,t}^P} + \frac{\sum_{aa} \tilde{w}_{j,t} \sum_i \sum h L_{j,t}^{AA}}{\sum_j \sum_{AA} W_{j,t}^{AA} \sum_i \sum_h L_{j,t}^{AA}}$$

Que se lee como el índice de competitividad de la empresa j con relación a la empresa de referencia o la empresa líder en el periodo t .

Nuevamente si suponemos que se produce un solo producto en ambas empresas, una actividad principal y una auxiliar en cada una de ellas: la empresa j y la empresa de referencia, tenemos:

$$IC' = \pi_{j/Er} = \frac{p_{jt} Q_{jt}}{r_{j,t} A_{jt}} \bigg/ \frac{p_{er,t} Q_{er,t}}{r_{er,t} A_{er,t}} \quad (7.32)$$

$$+ \frac{w_{jt} L_{jt}}{w_{er,t} L_{er,t}}$$

IC' nos muestran la competitividad de la empresa j con relación a la empresa de referencia Er . En este caso no existe la referencia a un año base, por lo que la competitividad tiene un sentido horizontal y varía en el tiempo de acuerdo a las condiciones del mercado ya sea que ésta se refleje en cantidad o en precios. La evaluación de la competitividad requiere que se evalúe periódicamente, por ejemplo cada año.

El IC tiene las mismas cualidades que el $IPTCV$, pero tiene la ventaja de que: en primer lugar presenta la posición de una empresa respecto a otra y puede dar origen a una clasificación de empresas ya sea por rama o industria. En segundo lugar ofrece una identificación de las fuentes en que radican las ventajas competitivas de una empresa, lo que puede servir para elaborar la nueva estrategia, fortalecer la existente, o imitar a la más exitosa.

Igualmente como el $IPTCV$, este índice está sujeta a la doble influencia de las actividades laborales como generadoras de valor y como un costo para la empresa.

La relación propuesta es de ingresos a costos, por lo que el criterio de decisión para la inversión y la productividad expresa en términos monetarios como la tasa de rentabilidad. Este criterio es importante, y está presente en cada una de las decisiones al interior de la firma, en particular para definir si una actividad se incluye o no en la cadena de valor, o en la decisión sobre la combinación de recursos y factores en una actividad determinada.

Conclusión

En este capítulo presentamos una metodología para medir cuantitativamente la competitividad de una empresa considerando por una parte los conceptos teóricos del valor y trabajo, y por otra parte, la cadena de valor como una aproximación para conocer y cuantificar la generación de valor y las ventajas competitivas a nivel de la empresa. Por tanto, el índice de competitividad aquí desarrollado muestra un puente de unión entre la propuesta teórica y el análisis empírico de la empresa. Además su aplicación puede ser de gran utilidad en la elaboración de las estrategias competitivas para las empresas.

Capítulo 8

La Teoría de la Empresa

Una reconsideración a partir del concepto Valor Trabajo

El objetivo de este capítulo es presentar un conjunto de consideraciones a la teoría de la empresa a partir del concepto trabajo y de la teoría valor-trabajo. En primer lugar abordamos la definición del concepto de empresa, luego pasamos a ver como la caracterización del trabajo es el elemento sobre el que se construyen las diferentes aproximaciones a la teoría de la empresa, continuamos presentando nuestra caracterización del trabajo, y del valor. Y finalmente a partir de aquí planteamos algunas consideraciones a la nueva microeconomía poskeynesiana.

1. Definición del concepto de empresa

Desde una perspectiva teórica la empresa debe analizarse como un concepto complejo que requiere al menos dos niveles analíticos: uno general económico, social e histórico que busca hacer énfasis en su carácter multidimensional, y otro, más concreto de tipo particularmente económico, que desde este campo de conocimiento ofrezca un eje teórico articulador para su comprensión y organización explicativa. El carácter multidimensional de la empresa lo hemos analizado en el capítulo anterior, por lo que en este capítulo nos abocaremos a la explicación de la teoría microeconómica de la empresa y el mercado.

II. La caracterización del trabajo como punto de partida para la teoría de la empresa

Como hemos podido mostrar en los capítulos anteriores, es la caracterización que cada teoría hace del trabajo el determinante más importante de explicar la estructura y alcance de cada una de las teorías de la empresa.

1. Para los neoclásicos, el trabajo esta sujeto a la ley de los rendimientos variables, por lo que podemos observar en la relación producto-capital, una etapa de la producción en la cual el producto medio del trabajo decrece al igual que lo hace el producto marginal del trabajo. Este comportamiento determina que los costos variables medios, los costos medios totales y los costos marginales aumenten por unidad de producto y por tanto la curva de la oferta presente pendiente positiva. Esta es una condición necesaria para el equilibrio, el cual quedará determinado al incluir la demanda.

2. Para los poskeynesianos y heterodoxos, los factores de la producción son complementarios, por lo que trabajo e insumos entran en proporciones fijas en el producto. Al definir al trabajo de esta forma, el producto medio es constante al igual que el producto marginal, por lo que el costo variable medio y el costo marginal también son horizontales. El costo medio total, al incluir el costo fijo, se reduce en relación al volumen de producción, por tanto no hay condiciones para un punto de equilibrio de la empresa (en términos de que el ingreso marginal sea igual al costo marginal). El punto de operación de la empresa está determinado por la demanda del mercado.

3. Para los teóricos de la competitividad que no realizan el análisis de la empresa desde el marco conceptual de los economistas, sino en términos fundamentalmente empíricos y de la administración. El trabajo, también es solo uno más de los recursos de la empresa para la competitividad, pero han mostrado que este no solo reporta rendimientos crecientes y costos descendentes, sino lo más importante: que todas y cada una de las actividades que se desarrollan al interior de la empresa están de forma individual y colectiva asociadas a la rentabilidad de la empresa. Lo cual válida empíricamente la relación que encontramos en los clásicos entre trabajo y beneficios.

4. Para los economistas que nos han permitido definir a la empresa como una unidad económica multidimensional, en particular cuando ponemos énfasis en su carácter organizacional y como un conjunto de recursos productivos, el trabajo, las relaciones entre las diferentes clases de trabajo y su organización para la producción son conceptos centrales en su aportación.

5. Finalmente, para los economistas clásicos, el trabajo no sólo es fundamental, sino que es la fuente del valor y de la riqueza que se puede generar en una empresa y en una economía.

Por lo que podemos decir que, se admita explícitamente o no, en una u otra aproximación, la conclusión es que *la caracterización del trabajo, es una de las determinantes de la teoría de la empresa* que en cada caso nos ofrecen.

III. Caracterización del trabajo

Consideramos que para llegar a una definición adecuada de la empresa es conveniente partir explícitamente de la caracterización del trabajo. Pero nuestra investigación nos ha llevado a que aún partir del trabajo no es suficiente, este se debe comprender en un contexto histórico social y económico que requiere el concepto de valor. Por tanto el punto de partida ha de ser concepto valor-trabajo. Esta teoría la hemos expuesto en el primer capítulo, por lo que aquí solo deseamos agregar y subrayar las siguientes ideas.

III.1 El trabajo es el elemento activo de la generación de valor

La cualidad creadora de la empresa proviene de poner en funcionamiento el elemento activo más importante de la generación de la riqueza social y del desenvolvimiento económico general: *el trabajo*.

En la empresa no solo reproduce el valor y la riqueza actual, sino que se caracteriza por que *crea nuevo valor a través de las actividades laborales* que se organizan en el proceso productivo a su interior. Por tanto *existe una relación fundamental entre las actividades productivas*, su organización y operación con la *obtención del excedente económico* a que da lugar la operación de una empresa. En otras palabras, el excedente o valor generado por una empresa, así como el cambio en el mismo tiene su fuente fundamental en el *proceso laboral como proceso de formación de valor*, es decir en las *actividades laborales organizadas al interior de la empresa y en las relaciones de esta con su mercado*.

La empresa es el espacio donde se crea el valor. Este es individual y al mismo tiempo social, por lo cual la empresa está indisolublemente ligada al mercado. Pero en el mercado lo que ocurre es finalmente un intercambio de equivalentes, por lo que la creación de nuevo valor social solo ocurre en la empresa, gracias al trabajo que tiene lugar en ella misma. Es por eso, que podemos afirmar que el valor como valor trabajo es la sustancia o “cemento” que le da sustento y coherencia a la economía y a todos los procesos económicos que se desarrollan a su interior, no hay nada en ella que no sea o que no tenga que ver con el trabajo.

En la empresa los procesos laborales, individuales o colectivos son procesos asociados directa o indirectamente a la formación²⁵⁵ del valor que se crea en la empresa. Los procesos laborales son un conjunto de actividades laborales simples, y entonces cada actividad laboral individual o conjunta es al mismo tiempo *actividad generadora de valor*. Una actividad laboral es la actividad más simple en la que se puede descomponer analíticamente el proceso de generación de valor y sin la cual el proceso laboral y el funcionamiento de la empresa no se puede realizar. Las actividades se pueden agrupar por su pertenencia a un departamento, u área de trabajo dentro de la empresa, como adquisición de materiales, procesamiento, distribución, o dirección, las cuales son parte de un sistema, organización o cadena de valor. Una *cadena de valor* es el conjunto de procesos, áreas de labor, divisiones o actividades que participan en la producción y realización de las mercancías de una empresa y que están relacionados positivamente con la rentabilidad de la empresa.

²⁵⁵ Es necesario decir que en una visión marxista ortodoxa, que en la empresa el trabajo productivo es el único que crea valor. Los otros trabajos ‘improductivos’ no crean valor. El trabajo de los gerentes y los administradores, en la perspectiva de Duménil tienen la función de ‘maximizar el valor’ creado por el trabajo productivo. Nosotros no entramos a la discusión que implica dicha distinción y proponemos que hay una relación de causalidad entre los diferentes tipos de trabajo y por tanto de actividades que se desarrollan al interior de la empresa hacia el valor en su forma de beneficios.

La relación entre las actividades laborales y su rentabilidad equivale a la relación entre las *actividades generadoras de valor y el valor generado por la empresa*, y suponen un conjunto de relaciones entre la firma y el mercado. Esta perspectiva, posee una gran ventaja en el análisis de la firma, nos permite penetrar al ámbito de la empresa y analizar los procesos que ocurren en su interior con objeto de explicar la dinámica de funcionamiento y de crecimiento de la misma, así como evaluar el proceso de creación del valor y competitividad de la empresa.

Por tanto, *la empresa es un espacio económico en el cual el trabajo genera valor. El trabajo físico e intelectual, en determinada combinación con un conjunto de recursos o activos productivos se organizan en actividades laborales que reproducen y crean nuevo valor y riqueza*. De esta forma establecemos la relación entre actividades laborales y el excedente económico. Todas las actividades desarrolladas al interior de la empresa forman una cadena de valor, la cual es exclusiva de cada empresa y es la que termina la competitividad de cada empresa. *La competitividad de la empresa* es la posición relativa de ella misma en la generación de valor social. Ambos conceptos, valor y competitividad tienen la misma dimensión dinámica social e histórica.

III.2. El valor como una aproximación al análisis de los determinantes sociales y de mercado de las ganancias.

El valor como un proceso social determina de múltiples formas el desempeño y la rentabilidad de la empresa. Determina los salarios, la tecnología, la organización, la división del trabajo, los costos e ingresos de la empresa. Dada la estructura de costos, influye también en la fijación de los precios y el volumen de venta de las empresas.

En términos poskeynesianos, por una parte, la empresa cuenta con poder para fijar precios, lo que nos conduce al análisis de los determinantes del mark-up, y por otra, tiene poder para influir en la ‘fabricación de la anuencia social’ de ventas.

Si bien los poskeynesianos no dan importancia al concepto de valor, consideramos que el estudio poskeynesiano del mark-up y la demanda comprenden los factores económico sociales más importantes que desde una perspectiva del valor afectan a la empresa (esos factores son: CVM, CF, TON, CTP, m_j , ΔU_L , Δm , Δe , $\Delta \gamma$, $\Delta \theta$, Δg , Δb). A esos factores podría incorporarse la dinámica general de acumulación de un país y su inserción en la economía mundial.

Algo semejante ocurre con los teóricos de la competitividad que analizan la rentabilidad de la empresa, a partir de las fuerzas de la competencia y los diferentes factores sociales, institucionales, y políticos que influyen en el desempeño de la empresa. (como vimos en el capítulo 5)

El *valor* es un *concepto fundamentalmente social*. Si bien el valor es creado en el espacio de la empresa, dicho valor solo se realiza en el intercambio, en el mercado. En este sentido el concepto del valor tiene un significado fundamentalmente social e histórico. La empresa produce bienes y servicios para venderse en el mercado, como mercancías, estas contienen un valor de cambio y una utilidad, y es en el proceso de intercambio, en el mercado donde el valor creado en la empresa se realiza. Pero tal intercambio supone un conjunto complejo de relaciones de la empresa con su contexto económico que identifica como mercado. Para la empresa es en el mercado donde se determina la magnitud del valor creado por ella misma. Pero lo que se debe subrayar es que en ese acto de compra-venta en el que se determina el precio están implícitas las estructuras de relaciones complejas del ambiente económico que rodean a la empresa, como son: la estructura de costos de la empresa, sus rivales, las fuerzas de la competencia, el ambiente institucional, y la estructura de la demanda.

El concepto del valor trasciende el acto de compra venta que ocurre en el mercado, aunque toma la forma de un valor monetario. En este sentido el dinero es la representación social general del valor creado durante un periodo determinado. Los ingresos monetarios de una empresa no son sino el monto en que ella participa del valor social creado por una economía. Por eso decimos que el valor monetario que recibe la empresa del mercado supone una dimensión social, que involucra no solo el acto de compra-venta sino toda la dinámica de inversión, reinversión y de crecimiento de la economía en su conjunto.

Desde la perspectiva neoclásica ortodoxa, el valor proviene de la utilidad, la cual se expresa en los precios que se determinan en el mercado. Por lo que el mercado se convierte en el hecho económico más importante del sistema económico, gracias a lo cual, a la economía actual se le ha nombrado “economía de mercado”. El mercado aparece como una entidad suprema que está por encima de productores y consumidores, como una “mano invisible” o como el subastador waltrrasiano que determina los precios de equilibrio entre la oferta y la demanda. Esos precios son de equilibrio porque “vacían” el mercado, y los consumidores y productores satisfacen sus funciones de utilidad y de beneficios correspondientes. Finalmente, en este marco de libre cambio y la demostración de existencia del equilibrio general, se propone que los teoremas de bienestar se cumplen y con ello se alcanza el máximo bienestar social. La conclusión, que ofrece la escuela neoclásica, es que *la mejor forma en que puede funcionar una economía es dejando en libertad a las libres fuerzas del mercado.*

En nuestra perspectiva la compra-venta no es solo una transacción comercial, es *la realización social del valor individual creado en la empresa.* En efecto la riqueza y el valor no se crean en el mercado, aquellos fueron creados en la empresa durante el proceso de producción de mercancías en un acto individual, el segundo paso y complementario de la producción es su venta o realización, es el acto social en el cual el valor creado individualmente en el espacio de la empresa, se realiza en el espacio del mercado y se convierte en el valor social, en valor monetario. En el mercado el valor que contienen las mercancías es intercambiado por un valor equivalente en términos monetarios, el cual es igual al precio por la cantidad. El ingreso monetario que percibe la empresa corresponde al valor monetario invertido inicialmente más el nuevo valor creado o excedente económico.

El carácter social del valor se expresa como el valor generado por una economía en un periodo determinado, el cual se contabiliza por ejemplo como el valor del PIB de un país. Y los ingresos de una empresa es su participación en la creación de dicha riqueza nacional, por tanto, desde esta perspectiva, *el mercado es un espacio de pugna, de lucha y competencia por una fracción mayor del valor social creado en tal economía.* La participación mayor de una(s) empresa(s) en el ingreso nacional en un momento determinado, implica necesariamente la disminución de otra(s).

Desde la perspectiva microeconómica, desde la empresa, el mercado no es un ente supremo que dicta precios y cantidades, es cognoscible o al menos aproximable. Más aún, del conocimiento e información del mercado depende en mucho la existencia, marcha, y competitividad de la firma. Los factores o fuerzas del mercado que determinan la participación de una empresa en del valor social de un país son al menos los siguientes: 1. Los compradores o clientes; 2. Los competidores en el sector; 3. Los competidores potenciales; 4. Los proveedores; 5. Las empresas que producen sustitutos; y 6. Las empresas que producen complementarios, y 7. las empresas que producen bienes no

complementarios. El gasto en los bienes “no relacionados” es también importante pues tanto a los bienes relacionados como a los que no lo son, a cada uno de ellos, le corresponde un porcentaje del ingreso total.

Los estudios recientes sobre lo que se ha llamado “la nueva competencia” han mostrado, también como el tamaño de la firma, las compañías globales y la redes internacionales, así como las relaciones de coordinación y colaboración pueden, también, alterar la posición de la empresa en el reparto del ingreso nacional. Algo semejante se puede decir de la política económica del gobierno que de forma directa o indirecta puede influir en los ingresos o costos de las empresas.

Desde una perspectiva institucionalista, cambios en dicho marco (como por ejemplo cambios en derechos de propiedad) también pueden alterar la rentabilidad y crecimiento de una empresa. En *síntesis el mercado no es un subastador que por encima de todos los agentes* determina precios y cantidades, sino el conjunto de relaciones económicas individuales y generales que crea la empresa en su medio y que influyen directa o indirectamente sobre el valor monetario que la firma obtiene en la economía.

Por tanto definimos al *mercado como un espacio de conflicto, cooperación o lucha por mantener o incrementar la participación de la empresa en el ingreso, valor o riqueza que produce una economía. El mercado esta formado por el conjunto de agentes, instituciones, y relaciones actuales y potenciales que existen fuera de la empresa, en su entorno, que determinan directa o indirectamente la magnitud de valor que la empresa obtiene durante un periodo determinado.*

En síntesis, la relación mercado-firma es un proceso complejo, de relaciones que van en muchas direcciones y cambia en el tiempo. Pero con toda la complejidad que estas pueden involucrar la empresa y el mercado son dos espacios, o dimensiones económicas cuyas relaciones determinan simultáneamente la creación y la magnitud de valor creado por cada empresa. La fuente de la dinámica de la empresa que se expresa en innovaciones de la estructura o cadena de valor de la empresa y buscan crear una ventaja para la empresa, es también la fuente de transformación del mercado. A su vez la respuesta de las demás empresas crea una competencia que da lugar a un proceso de transformación de la misma empresa, del mercado y de todo el sistema.

La incertidumbre no tiene su fuente más importante en la falta de información, sino en la no existencia de la información. No existe, ni puede existir información del resultado de proceso de competencia que surgen en el mercado como producto de las estrategias de creación de valor de las empresas que concurren de forma simultánea al mercado, ni de las posibles respuestas que ellas aplican para enfrentar situaciones adversas o mantener su posición competitiva.

Esta característica del mercado es un punto de coincidencia entre los enfoques post keynesianos, Schumpeterianos, evolucionistas y heterodoxos. Sin embargo, una diferencia fundamental está en que estos olvidaron la importancia del concepto de valor en cuanto a sus actividades laborales internas que desde nuestro punto de vista es

fundamental para comprender el motor de la dinámica de la empresa por un lado, y por otro, la complejidad y la incertidumbre de la competencia que tiene lugar en el mercado.

IV. Reconsideración de la teoría de la empresa poskeynesiana

1. Definición de la empresa

La empresa es un espacio económico que gestiona la formación y acumulación del valor desde una posición de intereses particulares. En este espacio particular, se organiza la realización de un conjunto de trabajos que al utilizar equipo y capital fijo transforman los insumos en productos para la venta y de esta forma crear valor, el cual podrá ser utilizado para ampliar, acumular valor y riqueza.

El poder creativo del trabajo se potencia en la empresa al actuar en equipos de trabajo coordinados y administrados revolucionando todo lo que está a su alcance, pero también creando fuerzas de concentración y control dentro de la industria y la economía. El elemento activo de este proceso es el hombre en sus capacidades físicas, mentales y colectivas, para crear valor. Por tanto, la creación y gestión del valor que ocurre en la empresa tiene su origen en el trabajo, por lo que proponemos que la diferenciación entre fuerza de trabajo y trabajo el punto de arranque para una explicación coherente de la dinámica de la empresa.

La fuerza de trabajo y el trabajo

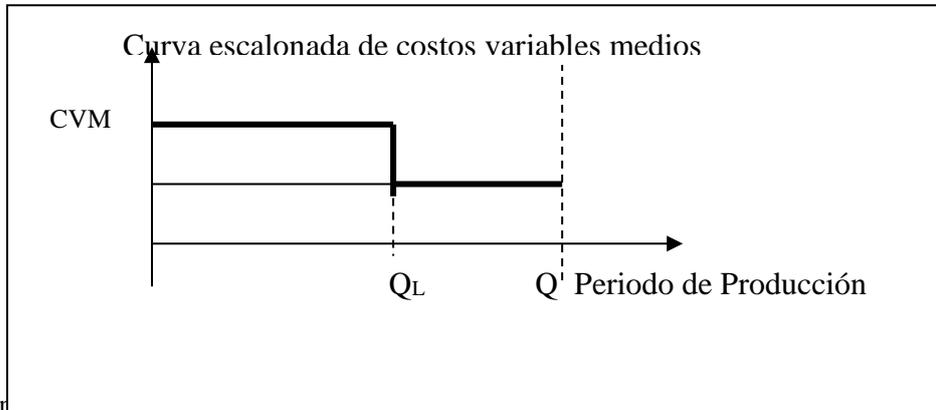
Para los poskeynesianos el concepto de valor no tiene relevancia y por tanto no hacen la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo. Desde el punto de vista de la teoría del valor trabajo, la diferencia entre estos dos conceptos es fundamental. El trabajo es la capacidad humana general para transformar los insumos en productos útiles para el consumo, la fuerza de trabajo es una categoría fundamentalmente social de este sistema económico de producción, que implica que una parte del producto del trabajo es retribuido a la fuerza de trabajo como salarios y otra parte se convierte en beneficios para la empresa. En síntesis, el excedente o plusvalía, es la parte del trabajo que no es pagado al trabajador. ¿Cómo modifica esta tesis a la ‘nueva microeconomía’?²⁵⁶

Con relación a la explicación de la *nueva microeconomía* sobre la producción no hay ningún cambio, pues como vimos en el capítulo primero, dada la tecnología, la organización, y la división del trabajo, el trabajo entra como una proporción fija, junto con los insumos en el producto. La relación de producto a insumos expresada como ($q \leftarrow (a + l)$), donde a y l son los coeficientes de insumos y trabajo respectivamente, es correcta y sustentable. Sin embargo, su transformación a costos no es del todo correcta.

Para los poskeynesianos, como el trabajo no genera valor, no hay diferencia entre fuerza de trabajo y trabajo, la transformación a costos y precios es directa si multiplicamos por sus correspondientes precios y salario. Esto es: ($qp \leftarrow (ap_a + ls)$), donde p es el precio del producto, y s es el salario promedio que se le paga al trabajador por unidad de producto. Aquí entra la diferencia entre fuerza de trabajo y trabajo. El trabajo entra en todos y cada uno de los productos, pero a la fuerza de trabajo se le paga un salario negociado ex-ante a la producción, por lo que en términos de costos a la empresa le interesa producir mas

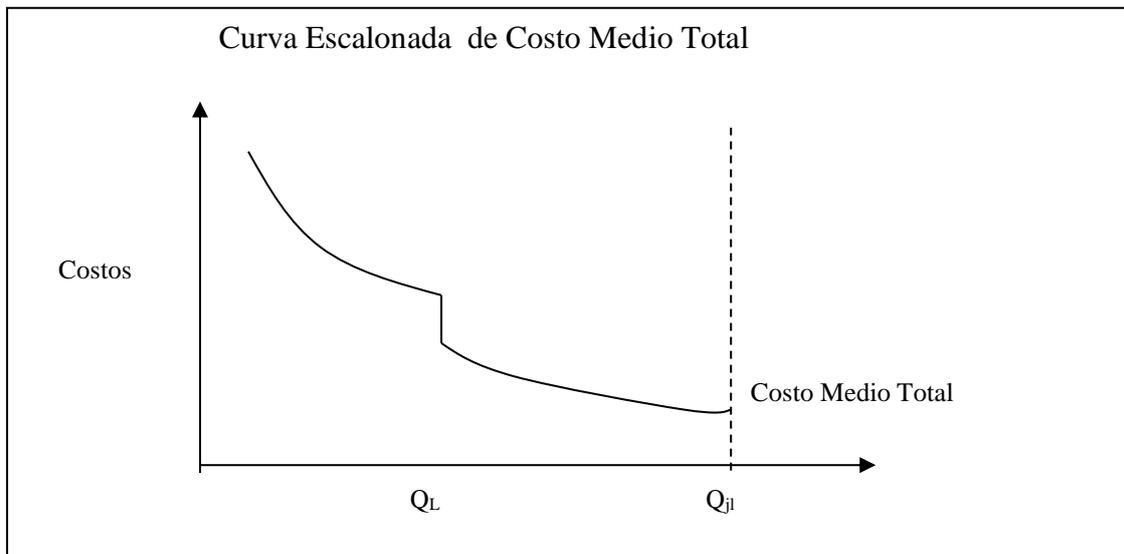
²⁵⁶ Consideramos que la teoría de los poskeynesianos y heterodoxos que han nombrado como la *nueva microeconomía* es la aproximación más coherente a la realidad de la empresa y al mismo tiempo es compatible con las aportaciones de la administración y la competitividad empresarial, por lo que las consideraciones que a continuación realizamos parten de su teoría.

allá del volumen de producción que equivale al pago de salario establecido. Es decir el costo directo, o los costos variables medios durante un periodo de producción no son horizontales, sino presentan un quiebre, lo que da lugar a una curva escalonada de costos variables medios CECVM, como se muestra en la siguiente figura:



En el punto Q_L , por ejemplo un jornada de trabajo en la cual se produce Q , pero el costo de la fuerza de trabajo, su salario implica una cantidad Q_L por lo que habiendo cubierto dicha cantidad de producto, el costo directo de producir más unidades de producto se reduce al costo de las materias primas.

Si a estos costos agregamos los costos indirectos promedio, (costos de operación, administración y empresariales) que incluyen la depreciación del capital fijo, obtenemos los costos medios totales CMT, que se presentan como una *curva escalonada de costos medios totales*.



Esta curva escalonada de costos medios totales (CECMT), se reduce en el punto de producción el cual corresponde a la recuperación del pago en salarios del trabajo directamente involucrado en la producción. A partir de ese punto los costos medios continuarán descendiendo con relación a la cantidad producida, de la misma forma como lo venían haciendo anteriormente.

En términos de precios, el punto de escalonamiento del costo variable medio puede ser utilizado analíticamente para encontrar 'el punto de cierre de la empresa' que correspondería al precio y la cantidad mínimos a los cuales la empresa estaría dispuesta a operar. Pues suponiendo que la empresa ya esta operando con una capacidad tecnológica, y administrativa, sí se reduce el precio y/o la cantidad de producción estaría incurriendo en pérdidas netas.

El precio mínimo en el punto de escalonamiento, puede ser una referencia para determinar teóricamente los costos medios que deben tomarse en cuenta para fijar el mark-up y por tanto los precios. Es decir esto

correspondería a los costos normales. El volumen de producción o punto en que opera la empresa depende como en el sistema poskeynesiano, de la demanda.

Consideramos que esta forma de analizar la empresa, es compatible con la visión poskeynesiana y la visión de los teóricos de la competitividad y refuerza las siguientes conclusiones: a. La empresa esta motivada en su programa por una búsqueda sistemática por bajar los costos directos, a través de la innovación tecnológica, organizacional, de cultura laboral y de innovación en general; b. La empresa es una organización abierta que busca penetrar el mercado de su industria dada que la estructura de sus costos la conducen a reducir su capacidad ociosa al mínimo; c. La rentabilidad de la empresa no solo depende de su estructura interna sino de su demanda, la cual esta determinada por la posición competitiva de la empresa, de su industria, del mercado nacional y el ambiente de la economía global, y finalmente, d. La competitividad de la empresa depende de la visión de equipo de administradores y sus estrategias competitivas.

Este sistema es compatible con una de las grandes aportaciones de Penrose, que consiste en orientar la explicación del funcionamiento de la empresa hacia su interior. La explicación de esta ya sea como “estado” o como “proceso” se encuentra en la organización de los recursos y servicios o actividades productivas de la misma empresa.

Para Penrose, los recursos productivos, pero en particular los humanos son la clave en su teoría del crecimiento de la empresa, pues son ellos (el equipo de administradores) los que dan a la firma la capacidad de descubrir las oportunidades productivas de la misma.

Aun más, el crecimiento de la firma esta limitado no por el mercado sino por los mismos recursos con los que cuenta esta. Como los otros economistas aquí estudiados, (Schumpeter, Veblen, Penrose, Chandler, Leibenstein, Simon, Porter, etc) otorga un papel especial a la capacidad de los directivos en el proceso de crecimiento de la empresa; este es el “espíritu empresarial”

Así los límites del crecimiento de la empresa están determinados por los recursos productivos y la creatividad gerencial nos lleva a que son los recursos humanos, el trabajo gerencial creativo, el que provee tanto la fuente como el límite para la tasa de expansión.

Uno de los hechos históricos más importantes para comprender el crecimiento de las empresas en el último siglo ha sido la sociedad por acciones. Esta implica la separación de la propiedad de la empresa de la gestión en manos de los gerentes y administradores. Con esto la empresa gana cierta autonomía con respecto a los propietarios²⁵⁷, lo que implica por una parte una administración profesional y por otra el uso más eficiente del excedente generado por la empresa. Nuevamente la división del trabajo es la causa de la eficiencia en la gestión del proceso de valor.

Colocar al trabajo en el centro de la generación de valor de la empresa nos permite explicar varios procesos entre ellos, la existencia de procesos acumulativos que dan origen al crecimiento y acumulación en la empresa y de las economías como un todo.

²⁵⁷ Conviene matizar esta afirmación, que si la aplicamos para el momento en que se desarrollan las empresas en la economía mexicana no es del todo cierta, pero la tendencia es en esa dirección. Aún cuando las familias propietarias continúan controlando muchas empresas, se puede observar la especialización de algunos de sus miembros para la administración y gestión de la empresa.

1. En el análisis de Penrose la fuente del crecimiento de la empresa está en los servicios potenciales de los recursos productivos de la empresa. El descubrir estas oportunidades depende del trabajo intelectual de los gerentes y administradores, de aquellos que tienen un espíritu emprendedor. A su vez las empresas emprendedoras crecen, y al acumular capital físico e intelectual tienen un conjunto mayor de servicios potenciales para el crecimiento.
2. La empresa también puede analizarse como una entidad monetaria. Desde el punto de vista pecuniario, la firma o empresa privada es una unidad económica para incrementar el capital monetario del inversionista. En este sentido, la empresa se puede definir en términos del ciclo de dinero como: \$ - M - \$', la empresa da origen a un proceso de acumulación de capital monetario y de relaciones del mismo tipo con el sistema financiero.
3. La acumulación puede tomar diversas formas como: la acumulación de recursos financieros o monetarios, la acumulación de capital físico, lo que da lugar a procesos de concentración y centralización de la producción lo cual es concomitante con el predominio de algunas empresas. Los poskeynesianos, han subrayado que una de las consecuencias del crecimiento de las empresas y de las grandes corporaciones es su poder económico, político, e institucional.

La Competitividad de la empresa

Desde este punto de vista, el análisis del desempeño de la empresa y de su competitividad ha de centrarse en el conjunto de actividades y procesos laborales que tienen lugar en el espacio de la empresa. Esta tesis es compatible con el principio de competencia a partir de los recursos productivos.

Penrose dio lugar a toda una corriente de economistas estudiosos de la competitividad a partir de clarificar la diferencia entre recursos productivos y los *servicios productivos de los recursos*. Los recursos físicos como equipo, infraestructura, etc. y los recursos humanos, pueden ser costosos, pero su importancia para la empresa radica en el servicio que estos presten en la producción. Esta distinción en términos del trabajo corresponde a la diferencia entre fuerza de trabajo y trabajo. La primera por si misma no implica el servicio que ella preste en forma de trabajo. Y solo el trabajo puede hacer que funcione la infraestructura de la empresa y tenga lugar la producción. Por lo que cuando analizamos a la competitividad de la empresa en términos de recursos nuevamente aparece una referencia necesaria a las actividades dentro de la empresa.

Han sido los teóricos de la competitividad, como Porter, y consultorías como McKensey and Company quienes han expuesto de forma explícita la relación entre las actividades y la rentabilidad de la empresa. Para esto han utilizado la división del trabajo vigente en las empresas más rentables para relacionarlo con su competitividad. A sus modelos les han llamado “cadena de valor” para identificar que cada eslabón y el conjunto de ellos esta relacionado con el beneficio que obtiene la empresa. Esta no es la teoría del valor pero demuestra la validez de la relación entre trabajo y valor para la empresa privada.

La gran ventaja de las metodologías de la “cadena de valor” para evaluar la competitividad es que proponen que la competitividad de la empresa proviene de las actividades laborales y su división de trabajo al interior

de la empresa y no del conjunto de activos productivos.^{258, 259} y por tanto ubican correctamente la relación que existe entre las actividades laborales y la rentabilidad de la empresa.

La utilidad del análisis desarrollado en este capítulo puede ser tanto teórico como práctico. En términos de la teoría de la empresa, las diferentes estrategias competitivas pueden ser representadas en el sistema de la curva de costos medios escalonada. Por ejemplo una estrategia de cambio organizacional sin modificaciones de tecnología puede representarse como un desplazamiento de la curva hacia abajo y a la izquierda.

En términos de su aplicación, la evaluación del desempeño y competitividad de la empresa se ha venido realizando, aunque esto se ha hecho de forma pragmática en tantos casos que ha dado lugar a las diferentes teorizaciones de la competitividad. Un ejemplo claro, son las más recientes propuestas de los teóricos de la competitividad sistémica sobre como elevar la competitividad a nivel micro, donde utilizan claramente, entre otras, la idea de reducir el tiempo de trabajo en al producción de las mercancías. Los teóricos de la competitividad no solo han abordado este reto, en términos de la dinámica del trabajo al interior de la empresa, sino que han ubicado correctamente el nivel micro interno a la firma y el nivel externo a ella (por ejemplo, una forma de sistematizar ese ambiente es la clasificación de los niveles macro, meso, y meta. Así como la dinámica de relaciones entre los procesos internos a la empresa y su medio. El éxito de los teóricos de la competitividad es que son fundamentalmente pragmático.

El análisis y cuantificación de la competitividad a partir de esa dinámica (empresa-mercado) se ha venido realizado desde hace mucho tiempo como se puede constatar en la abundante literatura al respecto. En el anexo 1 ofrecemos una forma de sistematizar dicha evaluación a partir de un índice de competitividad. Esta metodología tiene la cualidad de localizar y aproximarnos a la cuantificación de la fuente de generación de valor y de competitividad de la empresa. Esta metodología además, es compatible y se complementa con las formas más recientes de evaluar la competitividad de la empresa, para lo cual el índice de competitividad presenta la posición relativa de la empresa en su mercado. Pero también puede ser modificada para evaluar la situación de una empresa en términos relativos a la empresa líder en el sector industrial correspondiente. La aplicación de este índice, por su naturaleza, de tipo cualitativo y de caso por caso.

La revalorización del concepto valor-trabajo tiene al menos tres implicaciones: a. En términos del estado actual de la teoría de la empresa, aporta elementos importantes y complementarios a la “Nueva Microeconómica” de la empresa²⁶⁰; b. En términos empíricos, ofrece la oportunidad de desarrollar un conjunto de métodos para la evaluación del desempeño y dinámica de la empresa, así como de su competitividad; c. En términos

²⁵⁸ No es extraño que los contadores, administradores, estrategas, gerentes, etc. hayan dado un paso más grande en la comprensión de la importancia de analizar la empresa en términos de actividades, organización y división del trabajo, dada su cercanía a la forma de funcionar en la realidad de la empresa, en tanto los economistas neoclásicos se han quedado en la demostración aspectos meramente teóricos del equilibrio general.

²⁵⁹ Seguramente Porter no presentó su diagrama de valor pensando a este en términos de la teoría valor-trabajo, pero gracias a su visión pragmática y experiencia en competitividad de las empresas le llevó a descubrir la relación que existe entre las diferentes actividades laborales y la generación del excedente económico de la empresa.

²⁶⁰ Sin embargo, no esperamos que sea reconocida por los economistas poskeynesianos pues para ellos la discusión del concepto valor-trabajo no tiene relevancia.

de la política económica nacional y de la política industrial, la nueva microeconomía de la empresa y el análisis de esta a partir del concepto valor trabajo permite proponer nuevas políticas que trascienden las recomendaciones de la microeconomía ortodoxa de dejar a las libres fuerzas del mercado la conducción de la economía.²⁶¹

²⁶¹ Consideramos que los elementos de la nueva teoría microeconómica de la firma que hemos expuesto aquí, abren un amplio espacio para la explicación del crecimiento de la firma, de las formas y relaciones que asume en sus diferentes formas como: multiplanta, como grupo o conglomerados, etc. También abre las posibilidades de su análisis desde una perspectiva inter y multi-disciplinaria de los procesos económicos que tienen lugar al interior de la empresa y de esta con su medio. Desde esta perspectiva la teoría de la firma, como parte de la ciencia económica deja de ser una explicación autista y aislada de las demás ciencias, ahora se puede y debe retroalimentar con otras ramas de la actividad cognoscitiva del hombre, por ejemplo con la administración, la nueva contabilidad, con las matemáticas, la estadística, en especial con la probabilidad y la teoría de juegos, la econometría, la política, la sociología, la química, la ingeniería, entre otras ciencias.

CONCLUSIONES GENERALES

1. Definición de empresa: Podemos definir a la empresa como el espacio en el cual se organiza el trabajo para producir y gestionar la creación, el crecimiento y la acumulación del valor. El elemento activo de la creación del valor es el trabajo, si bien esto es cierto, la relación entre el trabajo realizado en una empresa y los beneficios de la misma, no es lineal. Las mercancías que se producen al interior de la empresa deben intercambiarse por dinero el cual es la representación monetaria del valor social, es el valor captado por la empresa.

En dicho proceso hemos identificado tres etapas, la primera que consiste en la inversión del capital como adquisición de los recursos productivos, la segunda es su organización para el funcionamiento de la empresa, lo cual incluye varias clases de trabajo, desde aquel que produce los bienes y servicios hasta los que administran el funcionamiento de la misma empresa y gestionan el proceso de crecimiento de la empresa, y la tercera que consiste en la venta de las mercancías o realización del valor en términos monetarios. De estas tres etapas concluimos: la importancia del trabajo en la producción y gestión del valor.

También derivamos la importancia del concepto valor, cuyo significado es fundamentalmente social. La ganancia, forma monetaria del valor, que recibe la empresa supone, no solo la dinámica de la estructura interna de la empresa, sino la estructura y fuerzas económicas que dominan la industria y la economía en su conjunto. Esto, nos lleva a concluir que para analizar la determinación de las ganancias se requieren dos niveles análisis: a. el de los procesos que tienen lugar en el espacio interno a la empresa, y b. otro que involucra los procesos que ocurren en el espacio económico externo a ella, que involucra su mercado, rama, industria y ámbito global.

2. Definición de mercado. El mercado no solo es un espacio de intercambio, es sobre todo un espacio de lucha entre las empresas por capturar valor. Uno de los grandes cambios a que a dado lugar la dominancia de las grandes empresas consiste en que la empresa no va al mercado esperando recibir la ‘anuencia social’ sobre el valor que obtiene, ahora la gran corporación crea y utiliza un conjunto de medios para ‘fabricar la anuencia social’ que necesita para captar valor. En ese sentido, el mercado se convierte en un espacio de conflicto y competencia de todas las empresas por obtener valor.

Como la producción y el intercambio son secuenciales y se repiten continuamente, la competencia empuja a nuevas formas de producción y estas a nuevas formas de competencia dando lugar a un proceso dinámico de cambio y transformación de la empresa y el mercado, así como a procesos de concentración y acumulación, cuyo único límite es el poder y competencia de las mismas corporaciones. En esta perspectiva la principal restricción de la gran empresa no es que los recursos sean escasos, es que el valor social es limitado, y la competencia por él es furiosa.

3. El dinero. El hecho de que el valor social capturado por la empresa se expresa en términos monetarios da lugar a que la empresa cuente con la posibilidad de interrumpir el proceso en su forma de dinero. Si no es así la creación de nuevo valor crea la posibilidad de un proceso de expansión, acumulación y concentración de la producción. La causa última que explica el proceso acumulativo está en: a. la característica del trabajo de crear más valor del que necesita para su propia reproducción; b. El valor es una magnitud social; c. El dinero es la expresión social del valor

4. La caracterización del trabajo en la construcción de la teoría de la empresa. Al evaluar las diferentes teorías de la empresa a partir de los conceptos valor-trabajo hemos obtenido una conclusión muy importante: La diferencia entre la teorías de la empresa se explica por la caracterización que cada una hace del trabajo (y de las condiciones externas a la empresa). En otras palabras: la estructura de la teoría de la empresa, en cada escuela, tiene uno de sus determinantes más importantes, en como caracteriza al trabajo.

La teoría neoclásica de la firma, le atribuye al trabajo en la función de producción, la característica de reportar rendimientos variables. En particular, para esta interpretación, la zona donde el trabajo reporta rendimientos marginales decrecientes es fundamental, pues determina los costos marginales positivos y por tanto una curva de oferta con pendiente positiva. Esta es una condición necesaria para el equilibrio.

Para la corriente de poskeynesianos, el trabajo en la producción entra como un factor complementario y como un coeficiente fijo, por lo que, la curva de costos medios directos (o primos) es horizontal. Al incluir los costos de administración, de gerencia y los costos fijos, se obtienen costos medios decrecientes. Si además, consideramos que el trabajo puede reportar rendimientos crecientes, por la división del trabajo al interior de la empresa, o por aprendizaje, la configuración de los costos medios decrecientes se acentúa. En este caso no existen condiciones para el equilibrio. Este es irrelevante.

Por tanto, la consideración poskeynesiana del trabajo, como un coeficiente fijo de la producción o que reporta rendimientos crecientes configura, lo que denominado como las condiciones estructurales para el crecimiento de la empresa.

5. La caracterización del mercado en cada teoría también es un factor determinante en la teoría de la empresa: En el enfoque neoclásico el mercado es el mecanismo central de la economía el cual al determinar los precios de equilibrio conduce a la asignación racional y eficiente de los recursos de la economía. En la corriente poskeynesiana, el agente central de la economía es la empresa en su forma de megacorporación, y es esta la que fija los precios a partir de eventos en el pasado y un conjunto de factores que involucran el comportamiento de compradores, competidores, industria, macroeconomía y gobierno.

Por tanto, concluimos que la construcción y características de la teoría de la empresa depende de su la caracterización explícita o implícita del trabajo y de los factores externos a la empresa.

6. La teoría poskeynesiana es una buena aproximación a la teoría de la empresa. Como la evaluación teórica que hemos realizado tiene como fin aproximarnos a un concepto económico de la empresa que sea coherente con la realidad, en el sentido que la explique en términos teóricos y sea consistente con los procesos observados, consideramos que la teoría de la empresa poskeynesiana es la mejor aproximación.

Además, la explicación de la teoría de la empresa que hemos derivado a partir de la teoría del valor trabajo es compatible con la teoría de la empresa poskeynesiana y heterodoxa, excepto en un concepto fundamental, la pertinencia o no del concepto valor-trabajo. Para los poskeynesianos el concepto de valor es irrelevante, y no hay razón para hacer el estudio de la empresa a partir de actividades laborales. Desde la perspectiva del valor-trabajo, los conceptos de fuerza de trabajo y trabajo son centrales en la construcción teórica de toda la economía.

7. ¿Por qué sostener que la teoría del valor trabajo es importante para la explicación de la teoría de la empresa? En primer lugar porque, en nuestra investigación sobre la teoría de la empresa, solo esta teoría propone el principio universal de que el trabajo es la fuente única transformadora y creadora de bienes y servicios útiles para la sociedad. En un marco capitalista, su cualidad consiste en producir más valor del que requiere para sus subsistencia. Dicho excedente o ganancia institucionalmente le corresponde a la empresa por lo que esta se convierte en un agente de gestión y acumulación de capital.

En segundo lugar, la experiencia del funcionamiento de la empresa que ha sido sistematizada por la administración y la teoría de la competitividad validan la tesis de que el trabajo y las condiciones económicas sociales externas a la empresa están relacionadas con las ganancias y el desempeño de la empresa. *En el centro de la argumentación de ambas explicaciones encontramos que: las ganancias están determinadas por una parte, por el trabajo que tiene lugar en la empresa y por otra, por las condiciones externas a la empresa y que tienen que ver con las fuerzas de la competencia, el ambiente social, político e institucional.* Las diferencias entre estas dos aproximaciones es contrastante, pero ambas coinciden en los mismos factores explicativos de la ganancia: el trabajo y el mercado.

Si bien la teoría del valor trabajo, puede sufrir de problemas lógicos (señalados desde cierta perspectiva por algunos economistas, capítulo 1), y de utilidad (según Schumpeter), pero su fuerza explicativa –más allá de los debates teóricos entre marxistas y no marxistas- es validada, por la experiencia cotidiana de la empresa, administradores y teóricos de la competitividad.

En tercer lugar, en términos teóricos nuestra tesis busca aproximar una respuesta al desafío de la escuela regulacionista sobre como debería de ser una teoría robusta de la empresa. Esta debería contemplar al menos dos grandes ejes: proponer una relación integral entre la esfera de la producción y la circulación, y ofrecer una explicación que considerara las diferentes dimensiones de la empresa.

8. Carácter multidimensional de la empresa. Si bien el concepto valor-trabajo es importante, consideramos que el concepto de empresa es complejo y debe aproximarse desde una perspectiva multidimensional destacando: a. su sentido histórico, evolutivo y dinámico, b. su carácter institucional, c. como organización, y d. como un conjunto de recursos productivos. Consideramos que la empresa es una creación histórica y social que se ha mostrado por diferentes economistas, no marxistas, que exige una aproximación multidimensional.

9. La diferencia de la teoría de la empresa de los poskeynesianos con relación a la teoría del valor requiere una consideración, sobre si es posible utilizar el concepto de trabajo excedente en el marco de dicha teoría. Hemos encontrado que, si es posible introducir los conceptos de fuerza de trabajo y trabajo en el sistema de la nueva microeconomía poskeynesiana. A partir de considerar que una jornada de trabajo puede dividirse entre el pago al que repone el valor del tiempo de trabajo necesario TTN y que en su forma monetaria corresponde a los costos (o costos primos) y el plusvalor. En este sentido proponemos una curva escalonada de costos variables medios y de costos totales medios también escalonada, que puede ser útil analíticamente para determinar el punto de cierre de la empresa, y los costos a partir de los cuales se pueden agregar el mark-up y fijar precios.

10. En términos prácticos, la relación actividades laborales-beneficio, también puede ser útil para un análisis empírico de la empresa con objeto de evaluar la competitividad de las empresas, en este sentido se pueden construir índices de competitividad como el que proponemos en el apéndice 1.

Nuestra aproximación a una teoría de la empresa que considere el papel del valor trabajo, apoya y refuerza el conjunto de aproximaciones teóricas desarrolladas por y alrededor de la nueva microeconomía poskeynesiana de la empresa. Este sistema da lugar a un modelo microeconómico de la empresa donde no existe equilibrio neoclásico, y la determinación del producto, del empleo, de los precios, de las cantidades, y de los procesos de producción y organización se encuentran en el juego simultáneo entre las actividades al interior de la firma y las relaciones de ésta con el mercado, que se reflejan en el nivel de la demanda efectiva específica que enfrenta la empresa. Las estrategias de las empresas, por tanto, son fundamentales para definir la posición competitiva de cada empresa.

En este marco la firma no tiene un límite de “equilibrio” en el proceso de producción, más bien se encuentra ante un horizonte en que el límite se encuentra en el tamaño del

mercado, en capacidad instalada y en su capacidad para crear nuevas oportunidades productivas e influir sobre la demanda. La empresa, en general, busca producir más, pues esta es la forma de obtener más masa de valor para ella misma. En ese proceso de innovación empresarial, de competencia estructural, se desarrollan procesos de competencia y colaboración y cuyo resultado final es la dinámica de creación y acumulación de valor, donde la concentración y el predominio de los grandes oligopolios marcan en gran medida el ritmo y las trayectorias de la dinámica de las industrias y de los países.

La empresa responde ante los procesos que tienen lugar en el mercado, tratando de modelarlo (o al menos sobrevivir) a través de sus estrategias competitivas. Si bien los resultados son inciertos, es claro que la empresa es un agente dinámico del proceso económico. El estado actual de las empresas, grandes oligopolios y de los nuevos mercados dan paso a nuevas formas de competencia donde solo es posible sobrevivir y crecer si se cuenta con Gobiernos fuertes y también emprendedores que planeen una política industrial nacional y gestionen su funcionalidad.

Finalmente, consideramos que la no aceptación de que el trabajo es la fuente del valor y la riqueza parece ser más ideológico que real. Esto sugiere la necesidad no solo de reconsiderar su importancia sino de realizar investigaciones empíricas sobre su relevancia.

Mayo de 2005

APENDICE

UNA NOTA SOBRE LA EMPRESA TRANSNACIONAL

En la presente nota ofrecemos una aproximación a las diferentes perspectivas o enfoques teóricos para el estudio de la empresa transnacional (ET), y proponemos una aproximación a esta a partir de la teoría del valor y los diferentes conceptos y relaciones que hemos destacado en el enfoque heterodoxo para la explicación de la dinámica de la empresa.

La exposición se organiza de la siguiente forma: en primer lugar justificamos la introducción del análisis de la ET, continuamos con su definición y objetivos. En tercer término, analizamos tres aproximaciones teóricas al análisis de la ET: el enfoque de Dunning, el de Hymer, y el de los Costos de Transacción. En cuarto lugar presentamos una aproximación a partir de concepto valor-trabajo.

1. Justificación

Abordamos el análisis de las ET por tres razones: en primer lugar por la importancia de las especificidades que adopta la empresa en su forma de ET. En su proceso de crecimiento, la empresa si bien afronta muchas adversidades al transformarse de una empresa local a una corporación a nivel nacional, esas dificultades, son relativamente mayores cuando toma la decisión de convertirse en ET. En este último caso debe enfrentarse a espacios nacionales de creación de valor que pueden ser radicalmente diferentes a los que le rodeaban en su país de origen. En este caso deberá contar con un equipo de expertos que le faciliten sus operaciones en el nuevo ambiente, esto incluye desde las actividades elementales como la comunicación (idiomas), pasando por las relaciones culturales, hasta el conocimiento de aspectos más complejos como la legislación, normatividad, las relaciones institucionales, los movimientos en tipos de cambios, las políticas económicas, monetarias y fiscales. Todo esto tiene como resultado lo complejo de la organización de la empresa y con esto de su coordinación. Todo estos factores que no están presentes (o no en la magnitud que involucra operar en varias naciones) en el crecimiento de un empresa en el espacio nacional y conforman las especificidades de una ET.²⁶²

La complejidad de la misma implica costos elevados, por lo que la explicación de que las empresas emprendan la decisión de invertir y operar en otros países se justificar porque el flujo esperado de beneficios es mayor a los costos involucrados para la empresa considerada globalmente.

En segundo lugar, el estudio de la ET se justifica en el marco de nuestro estudio sobre las teorías de la empresa pues consideramos que es la forma más compleja que ha adoptado la empresa: así como la megacorporación se convirtió en el centro de proceso de acumulación de una economía nacional, la ET se ha convertido en el centro en el que gira el proceso económico mundial, es más “se ha convertido en la forma organizativa dominante del capitalismo moderno. En la actualidad, dichas compañías ejercen un

²⁶² El análisis meticuloso de cada una de esas especificidades o su estudio en conjunto merece una investigación específica que trasciende el objetivo de la presente tesis, pero que no podemos dejar de mencionar por su importancia.

enorme poder e influencia en la vida económica, social, política y cultural de un gran número de naciones y seres humanos”.²⁶³ De igual forma un análisis sobre la dinámica de la producción internacional nos llevaría a concluir con Hymer y Dunning que el protagonista fundamental de la dinámica mundial es la empresa, más específicamente la empresa transnacional, esta es el eje en el que giran “...el movimiento hacia la globalización de la producción y de los mercados...”²⁶⁴

Finalmente el análisis del debate teórico sobre la ET, nos permitirá destacar la importancia de abordar el estudio de la ET desde una perspectiva no ortodoxa. Por una parte, esto nos brinda una oportunidad para evaluar el enfoque de los Costos de Transacción, y por otra, destacar los alcances de enfoques eclécticos como los de Dunning, Hymer.

Si bien se destacamos en la explicación de la ET, la existencia de especificidades, y el grado de complejidad que la empresa ha asumido. Las teorías dominantes y, los diferentes enfoques y teorías eclécticas, también se han olvidado de los conceptos de trabajo y de valor como herramientas fundamentales para la explicación de la ET. En este sentido, la reconsideración de la teoría de la empresa que sustentamos en este trabajo, a partir de aquellos conceptos es también apropiada para abordar enfoque teóricos sobre la ET, y es en este sentido que se orienta la presente nota.

2. Definición

En general, existe el consenso de que una ET es una empresa que opera en más de un país. Este criterio puede ser más estricto por ejemplo, Vernon²⁶⁵ propone que para que una empresa sea considerada transnacional requiere que opere en seis o más países. Pero otros criterios menos restrictivos son más usados: por ejemplo, Dunning²⁶⁶ se refiere a empresas que son propietarias y controlan en más de un país instalaciones productivas, lo que incluye fábricas, minas, refinerías de petróleo, lugares de distribución, oficinas, etc. En el mismo sentido Brooke y Remmers²⁶⁷ proponen que una “compañía multinacional”, es aquella que opera firmas en el extranjero ya sea de manufacturas o de servicios. Caves²⁶⁸ define la empresa multinacional como aquella que controla y administra la producción —en plantas— localizada al menos en dos países. Por su parte Hirsch²⁶⁹ dice que una empresa es multinacional cuando adquiere o establece una fábrica en el extranjero.

Eiteman, Stonehill y Moffett definen a la empresa multinacional²⁷⁰ como aquella empresa que posee filiales, subsidiarias, sucursales, o afiliados localizados en países extranjeros. Esto incluye firmas en actividades de servicios tales como consultorías, gestión,

²⁶³ R. B. Cohen, N. Felson, M. Nkosi, J. Kiere, “Introducción general”, en H. Stephen H. Hymer *La empresa multinacional, Un enfoque radical*, Ed., H. Blume, España, 1982, p. 13.

²⁶⁴ J. H. Dunning, *The globalization of business*, Ed., Routledge, Londres y Nueva York, 1995, p. 72.

²⁶⁵ Vernon, Raymond, “Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of US Enterprises”, *Basic Books*, Nueva York, 1971.

²⁶⁶ Dunning, John H., “The multinational enterprises: The background”, en Dunning, John H. *The Multinational Enterprise*, Ed., Allen & Unwin, Londres, 1971. En español: “La empresa multinacional: antecedentes” en *La empresa multinacional*, compilador J. H. Dunning, Ed., FCE, México, 1976.

²⁶⁷ Brooke, Michael Z. y Remmers, H. Lee, *The Strategy of Multinational Enterprise*, American Elsevier Publishing Co., Nueva York, 1972.

²⁶⁸ Caves, R., *Multinational enterprise and economic analysis*, Ed., Cambridge University Press Segunda Edición, Estados Unidos, 1996.

²⁶⁹ Hirsch, S., “Multinacional: How Different are they?” en *Centre National de la Recherche Scientifique*, 1973.

²⁷⁰ Si bien para algunos economistas existe cierta diferencia entre ET y empresa multinacional nos parece que el análisis teórico de estas empresas no se modifica, por lo que en general nos referiremos a las ET.

construcción, legal, publicidad, entretenimiento, banca, telecomunicaciones y turismo²⁷¹. El criterio oficial de los Estados Unidos²⁷² y el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas²⁷³ también apuntan hacia un criterio amplio, en el sentido de que una ET es una empresa que decide adquirir o abrir un establecimiento en el exterior. Por tanto, nos parece que podemos definir una ET como aquella empresa o compañía, (una megacorporación²⁷⁴ o empresa gigante²⁷⁵) que opera en más de un país.

Objetivos de la Empresa Transnacional

El análisis detallado de la forma de operar de las ET en términos teóricos y en el caso de México, que realizaron Fajnzylber y Martínez Tarragó les permitió concluir de forma clara que para la ET: “Sus objetivos, de carácter privado, son simples, bien definidos y permanentes: rentabilidad y crecimiento, evaluados para el conjunto integrado de sus operaciones a nivel del mercado mundial y en una perspectiva de largo plazo”.²⁷⁶ La rentabilidad garantiza un flujo de recursos que le permite a la empresa crecer y en su momento transformarse en ET, en esta etapa ese flujo se ve incrementado por el flujo que generan las filiales aumentando sus potencialidades para continuar expandiéndose. Su objetivo es coherente con su naturaleza: crea excedente. No puede haber crecimiento y expansión sin excedentes.

Si bien puede haber coincidencia en esta definición general del objetivo de la ET. Es conveniente decir que existe una discusión sobre este punto: Desde la perspectiva de los teóricos de las finanzas de las ET puede haber al menos dos interpretaciones que corresponden a dos posiciones de intereses, lo cual se expresa en dos objetivos alternativos para la administración en estas empresas: a) La maximización de la riqueza de los accionistas, y b) La maximización de la riqueza de las corporaciones.²⁷⁷ Estas consideraciones son importantes para explicar la inserción de la empresa en los diferentes ambientes en que participa, y nos lleva al problema de la repartición del excedente, lo que muestra el conflicto de intereses de los agentes económicos que conforman a la empresa. Sin embargo, cualquiera que sea la interpretación y uso del excedente, la función

²⁷¹ Eitman D, Stonehill A, y Moffett M., *Multinational Business Finance*, Ed., décima edición, Pearson, Estados Unidos, 2004, p. 2.

²⁷² Departamento de Comercio, “Survey of Current Business” del Bureau of Economic Analysis, Washinton, 1985.

²⁷³ Naciones Unidas, “Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial”, Centro sobre Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York, 1973.

²⁷⁴ Eichner, 1976.

²⁷⁵ Chandler, 1969.

²⁷⁶ Fajnzylber, F. y T. Martínez Tarragó, *Las empresa transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. FCE, México, 1976.

²⁷⁷ La primera perspectiva —siguiendo a Eitman— *et. al.*, es la visión dominante en la mayoría de los cursos del mundo y sobre todo en las escuelas Anglo-Americanas (Estados Unidos, Canadá, Australia, y Nueva Zelanda. Sin embargo, no es siempre realista debido a las diferencias entre la filosofía y la cultura que existe entre los mercados Anglo-Americanos y los del resto del mundo. En la primera vertiente, “la firma debe maximizar el rendimiento de los accionistas, como la suma de las ganancias de capital y los dividendos, para un nivel de riesgo. Alternativamente, la firma debe minimizar el riesgo para los accionistas dada una tasa de rendimiento” p.4. En esta dirección la Teoría de la Agencia es el estudio de cómo los accionistas pueden motivar a los administradores a para aceptar las prescripciones del modelo anterior. La segunda visión, dominante en los mercados Europeos y Japoneses, sostiene que el objetivo de la corporación debe ser *maximizar la riqueza de la corporación*. El accionista es considerado como uno más de los grupos de interés de la corporación, como lo son, los administradores, el trabajo, la comunidad local, los proveedores, los acreedores y el mismo gobierno. En esta visión no se asume que funcionamiento del mercado sea eficiente o no, esto no importa porque el objetivo de la firma no esta solo orientado al accionista. p. 5.

económica de la empresa consiste en crear valor, es decir crear un excedente el cual puede ser utilizado, bien para repartir entre los accionistas o para que la corporación reinvierta, crezca y acumule o bien lo que es más correcto en una combinación de ambas. Esta función proviene de la naturaleza de la empresa y del conjunto de relaciones que establece con su entorno económico, que definen el proceso de creación de valor. Este proceso que explicamos más adelante lo tratamos se representar en la figura 8.1.

3. Tres aproximaciones teóricas al análisis de la ET

A continuación presentamos tres²⁷⁸ aproximaciones teóricas al análisis de la empresa transnacional, en primer lugar abordamos el enfoque de Dunning, en segundo lugar presentamos la de Hymer y finalmente la de los costos de transacción.

3.1 La ET en el análisis ecléctico de Dunning

Aspectos teóricos.

Para Dunning el marco teórico de análisis de la ET debe ser ecléctico. El análisis de la dinámica de la empresa, más aún cuando se trata de la forma más compleja que ha adoptado como ET, requiere un marco teórico que desborda el enfoque neoclásico, y requiere en el estado actual de la teoría económica una perspectiva más bien de tipo ecléctico. Por tanto para este autor el punto de inicio debe ser “un paradigma ecléctico de la producción internacional”²⁷⁹

²⁷⁸ Dunning identifica, en términos de la microeconomía dos escuelas que explican la expansión de la producción mundial, una es la escuela de ‘la internalización’ y otra es ‘el paradigma ecléctico’ pero a su juicio deben ser consideradas como “complementarias más que opuestas”. Para la escuela de la internalización, siguiendo a Dunning, “Su idea central es que la existencia de las actividades relacionadas con la creación de valor agregado en el exterior por una firma es resultado de las fallas del mercado de productos intermedios para operar eficientemente” esto da lugar a la necesidad de la internalizar o reemplazar esos mercados por jerarquías que extiendan los límites de la firma. Estas fallas del mercado conducen o motivan el crecimiento de las empresas multinacionales, en este proceso juegan un papel importante la evaluación de los costos de transacción y los beneficios asociados con las alternativas para efectuarse al interior de las organizaciones. En particular, dentro de las fallas del mercado se ha puesto énfasis en la incertidumbre, por lo que la reducción de la misma se visto como una de las razones más importantes para explicar la emergencia y el crecimiento de las actividades multinacionales de las ET. En síntesis, para esta escuela la pregunta clave es: “¿Bajo que situaciones la jerarquía multinacional reemplaza los mercados internacionales?”. Por otra parte, el paradigma ecléctico, en un marco explicativo más general propone que “para cualquier momento del tiempo, el *stock* de activos extranjeros, poseídos y controlados por las firmas multinacionales, esta determinado por a) la magnitud y naturaleza de la propiedad específica o ventaja competitiva de aquellas firmas de la misma forma que para las firmas que operan en una sola nación, b) la amplitud y naturaleza de la ubicación de los límites propios y del mercado ofrecidos por los países a las firmas para crear o añadir valor futuro a esas ventajas competitivas, y c) la extensión en la cual el mercado de esas ventajas, incluyendo aquellas que surjan del carácter multinacional *per se*, son mejor internalizadas por la propia firma, más que por el mercado directamente relacionado a las firmas externas” p. 80 y 81 Dunning, J. *The globalization of Business*, Ed. Routledge, London and New York, 1995. Como se puede apreciar estas dos escuelas coinciden en explicar el surgimiento y desarrollo de la ET a partir de la dicotomía mercado firma. En nuestra perspectiva no existe esa dicotomía, y la aparición y crecimiento de la firma hasta convertirse en ET es resultado de un proceso acumulativo tanto de los recursos productivos de la empresa, como de las condiciones económicas en que se desarrolla la empresa. Los conceptos de trabajo y valor son relevantes y los espacios de la empresa y del mercado son complementarios en el marco de un proceso general de creación del valor.

²⁷⁹ Dunning (1988). p.1

Es interesante seguir a Dunning en la descripción de su paradigma ecléctico para el análisis de la ET, pues confirma lo apropiado de la propuesta que hacemos en los últimos tres capítulos de esta tesis, para el análisis de la empresa real.

Los ‘supuestos’ o características que propone en su ‘paradigma ecléctico’ son:

1. No existe algo como competencia perfecta, donde las empresas son todas iguales y tomadoras de precios. En su lugar, propone que se ha de partir de que en la economía las empresas son diferentes, y las líderes poseen una “ventaja” que explica que sus ingresos sean superiores a los de sus competidores.
2. La información no fluye libremente entre las empresas, y las empresas no están en condiciones de igualdad, por el contrario el “buen uso de la ventaja” le proporciona a la empresa la posibilidad de aumentar sus actividades, o tener ingresos por derechos si otras empresas desean usar dicha ventaja.
3. La empresa no es indiferente al lugar que elige para producir ni con quien comercia. Por el contrario la empresa elige el mejor lugar y construye relaciones comerciales para crear y desarrollar su ventaja, con esto produce de la mejor manera a partir de actividades que crean valor. Además no deja al mercado el libre funcionamiento de los flujos comerciales, por el contrario, coordina y tiene a aumentar las actividades inter e intra firma.²⁸⁰

Estas tres características del paradigma ecléctico²⁸¹ de Dunning buscan interpretar teóricamente el funcionamiento de la empresa transnacional, y son resultado de lo que este autor llama “la habilidad de la firma” para el buen uso de la dotación de los factores y la creación de nuevas ventajas.²⁸²

El análisis de la ET requiere que su paradigma, descansa por una parte en la teoría de la distribución de los factores, y por otra en la teoría de la organización económica, donde en términos “eclécticos” reconoce la relativa eficiencia de los mercados y de las estructuras jerárquicas que gobiernan la asignación de los recursos al interior de la empresa. También podemos subrayar que su enfoque ecléctico proviene del uso de su idea de “ventajas”, concepto que junto con el de “habilidades” de la empresa, lo aproxima a la teoría de las ventajas competitivas alejándolo del paradigma neoclásico.

²⁸⁰ *Ibidem* .

²⁸¹ Dunning al analizar los aspectos micro y macro de la organización multinacional afirma que “en el futuro el análisis económico, en sí mismo, tendrá un papel menos importante en la teorización de la empresa multinacional, que el que ha observado en el pasado. Al mismo tiempo, el análisis económico, en conjunción con otras disciplinas, especialmente la teoría de la organización, parece ofrecer nueva luz en el estudio de los determinantes del comportamiento de las multinacionales y de la interacción entre estas y los demás agentes económicos... para entender las formas, contenidos y consecuencias de la globalización de la actividad económica, los estudiantes de negocios internacionales necesitan ser mucho más eclécticos en sus búsquedas intelectuales...”. J. H. Dunning, *The globalization of business, The challenge of the 1990s*, Ed., Routledge, Londres y Nueva York, 1995, pp. 37, 38.

²⁸² En el campo del comercio internacional, para Dunning, los supuestos de competencia perfecta “no son aceptables” entre otras razones, por las imperfecciones en el mercado, los diferentes objetivos de las firmas, la presencia de la ineficiencia X, la subutilización estructural de los recursos que existen en la economía, por la existencia de barreras al comercio, estas tanto naturales como artificiales, el efecto de la intervención del gobierno en el proceso de fijación de precios de las firmas y en el producto, consideraciones por parte del gobierno que no tienen que ver con la eficiencia, sino con la equidad y la soberanía, etc, y finalmente la presencia de elementos dinámicos como las innovaciones tecnológicas. Todos estos factores debilitan el principio de las ventajas comparativas como guía de decisión de la asignación de recursos entre los países. Dunning (1988). p. 48 y 49.

Conceptualmente, encontramos también una semejanza con nuestra propuesta, en primer lugar en su interpretación ecléctica, en la definición de la empresa y del mercado así como en su enfoque de competitividad. (Capítulos 4, 5 y 6). Destaca su definición de competitividad, la cual es definida en términos del desempeño relativo de la firma como un todo en relación a los que percibe son sus principales competidores o como su habilidad para comprar y vender en un rango particular de producto o capturar un mercado específico.²⁸³

Uno de los elementos centrales de la propuesta del paradigma ecléctico de Dunning está en dos factores que —considera— han introducido las fallas del mercado. Esos factores se pueden enmarcar en lo que se llama la economía del conocimiento.

La economía del conocimiento

Penrose fue la primer economista en haber destacado el papel del conocimiento en la firma. Ella pudo identificar que la empresa produce no solo bienes o servicios, sino conocimiento, el cual es producto de las actividades concretas que se desarrollan al interior de la empresa y en sus relaciones con el ambiente en que se desarrolla. Para esta economista es tan importante, que ve en el conocimiento y en la habilidad con el cual se utiliza (habilidad gerencial) lo que explica el crecimiento de la empresa, más aún es en la habilidad de la gerencia (en como utiliza el conocimiento) el principal límite para la expansión de la misma.²⁸⁴ En el mismo sentido Dunning encuentra el límite de expansión de la firma en el conocimiento.

El mundo que analiza Dunning es diferente al de competencia perfecta por la existencia de dos clases de conocimiento:

- a. El conocimiento de la creación y uso de los activos.²⁸⁵
- b. El conocimiento de la organización de la actividad económica.²⁸⁶

Lo importante es que estas formas de conocimiento, dice Dunning al igual que Penrose, crean las condiciones para ampliar los límites del crecimiento de la empresa. En primer lugar a través de las economías de proporciones variables o escalas de plantas, y posteriormente a través de las economías de alcance y de sinergia. Dunning subraya en relación a esas dos formas de conocimiento que:

1. Ellas no pueden ser pensadas como factores dados, en todo caso deben ser creados.
2. Su creación no está ligada a los recursos de una locación-especial, en un país, sino que pueden tener movilidad entre naciones.
3. Para asegurar su producción, la empresa debe de dale cierta protección contra su difusión (no es un bien público) antes de que rinda los beneficios normales.
4. También sugiere la existencia de fallas de mercado.²⁸⁷

²⁸³ *Ibidem*

²⁸⁴ Véase capítulo 6.

²⁸⁵ En este factor, Dunning se refiere a “la habilidad de la firma y de los países para innovar nuevos productos, procesos y materiales, o para hacer mejor uso de los existentes, y coordinar la producción y marketing de estos de la forma más eficiente. Tal conocimiento no solo abarca la tecnología de productos y procesos, sino también incluye a las actividades complementarias tales como compras, finanzas, mercadotecnia entre otras”. Op.cit. P.3.

²⁸⁶ En este punto se refiere a la capacidad de la firma para incorporar u organizar internamente nuevas actividades, por ejemplo integrar nuevas actividades a la cadena de valor agregado (integración vertical) o a través de la cadena de valor (integración horizontal). Estas actividades pueden tener lugar al interior de un país o en varios. Op.cit. P. 3

²⁸⁷ Op. cit. p.3.

Cuando analizamos a la empresa desde la perspectiva del trabajo (ya sea el trabajo directo o el asociado a las actividades indirectas –capítulo primero-) se supone la existencia y creación del conocimiento, así como su utilización para el diseño y gestión de las estrategias de competencia de la empresa, por lo que si bien esta área (la del conocimiento) no ha sido desarrollada desde la perspectiva del valor, tampoco es incompatible con el concepto de trabajo y de valor. Si acotamos el conocimiento a esas dos formas que ha subrayado Dunning, es claro que los gestores de dicho conocimiento para el crecimiento de la firma, son un grupo de empleados (los gerentes) que están en la parte más alta de la jerarquía de la cadena de valor de una empresa, por lo que, podemos proponer que los procesos de conocimiento están, sin duda, asociados por una parte, a la creación y generación de valor, y por otra parte, explican los procesos de crecimiento y acumulación.

Explicación del crecimiento y la localización de la empresa

Nos parece, junto con Dunning, que la explicación de la localización de las ET se han de abordar como parte de una explicación más amplia que tiene que ver con la explicación del crecimiento de la empresa. En este sentido, tanto Dunning como Hymer y Caves coinciden en que las empresas multinacionales son el equivalente moderno de las empresas multiplanta²⁸⁸ nacional o local que viene de la segunda mitad del siglo XIX. Esta idea le ha llevado a investigar cuáles son las causas del crecimiento y localización geográfica de las empresas multiplanta.

Con relación al crecimiento de la empresa multiplanta y a la ET, Dunning nos ofrece tres factores explicativos. Estos —cabe decir— destacan lo adecuado de las cuatro características multidimensionales²⁸⁹ que le hemos asignado a la empresa:

1. En primer lugar el crecimiento de la gran corporación se explica por una condición histórica-institucional que consistió en la introducción de las compañías por acciones y el principio de responsabilidad limitada.
2. En segundo lugar, por el surgimiento y desarrollo de la tecnología, incluyendo la tecnología organizacional²⁹⁰. En esta última explicación, dos de las dimensiones que hemos destacado en el capítulo seis sobre la empresa como organización y como acervo de recursos productivos se funden en la explicación de Dunning. La economía del conocimiento y su efecto sobre el crecimiento de la empresa esta incluida en este punto.

El carácter institucional en esta parte del análisis de Dunning también se ve claramente expresada en su tesis de ventaja específicas de las empresas, que toma la forma de “ventaja específica de propiedad” (Dunning, 1981, 1988) que consiste en la ventaja que posee una empresa con respecto a sus competidores, la cual le asegura cierta rentabilidad

²⁸⁸ A este respecto, es conveniente decir que la teoría micro desarrollada en el capítulo 3 es aplicable - y como dice Eichner toma como sujeto de análisis- a la empresa multiplanta. Es conveniente decir que este análisis realizado por la escuela poskeynesiana se mueve en el marco de la empresa oligopólica, el cual es el punto de partida que determina el tipo de teoría que se desarrolla. En otras palabras nuestra investigación no parte de un modelo de competencia perfecta para posteriormente desarrollar un modelo monopolista, u de oligopolio, sino que se desarrolla desde el principio en el estudio de condiciones oligopólicas. Es decir, la nueva teoría micro de la empresa (poskeynesiana) desarrollada en el capítulo tercero es una teoría de la empresa de oligopolio.

²⁸⁹ En el capítulo 6 definimos a la empresa como ente histórico, institucional, como organización, y como acervo de recursos productivos.

²⁹⁰ Dunning, J. “Multinational enterprise and economic analysis” p. 9.

para proveer un mercado extranjero. Dunning destaca tres tipos de propiedades que deben ser protegidas por patentes: a. un acceso preferencial a un insumo o mercado, b. Un activo intangible o marca comercial, c. La habilidad de la jerarquía para organizar las actividades productivas.²⁹¹

3. En tercer lugar, otro factor de crecimiento de la empresa se encuentra en su estrategia de localización, es decir en los factores de localización específica.

El análisis de la localización nos lleva a las siguientes preguntas: ¿Dónde es el mejor sitio para que una planta abastezca a un mercado? ¿Cómo la empresa elige el lugar donde va a operar?. Podemos identificar la respuesta neoclásica y dos respuestas no ortodoxas, la primera ofrecida por Dunning, y la segunda por Hymer.

La explicación neoclásica se inclina por la idea del arbitraje del capital entre países guiado por las diferencias existentes en el producto marginal, sin embargo, aún para R. Caves esta tesis es “inconsistente con muchas observaciones de los hechos de la distribución de la inversión extranjera y es superficial comparado con el modelo transaccional”.²⁹² Caves propone desarrollar una teoría internacional del movimiento de capitales. Por lo que a nivel micro considera que se puede modelar la elección de las multinacionales entre invertir en el extranjero y exportar desde su país: Horst (1971) muestra que las ET toma una decisión cuando se enfrentan a una curva de demanda con pendiente negativa en un mercado, y su producción esta sujeta a economías de escala, las multinacionales eligen concentrar su producción en lugar y exportar desde ahí. Esta elección ocurrirá a menos que las restricciones comerciales modifiquen su decisión. Entre estas restricciones se han identificado: Las tarifas y cuotas, y las fluctuaciones en el tipo de cambio.

A un resultado diferente se llega a partir del modelo de transaccional de Caves donde se muestra que los activos intangibles y las economías de escala tienden a que las ET concentren su producción y exporten. El punto central desde una perspectiva de equilibrio de libre comercio, consiste en que: “donde el comercio es restringido, los flujos de capital puede sustituirlo; comercio e inversión extranjera son alternativas en equilibrio general tanto como para las empresas individuales”.²⁹³

Una variante a la visión neoclásica ortodoxa es el de los costos de transacción que analizaremos más adelante. Por ahora analicemos dos enfoques no ortodoxos que son más significativos para nuestra investigación, pues apoyan en su investigación varios aspectos de nuestra propuesta.

Dunning, en su perspectiva ecléctica, identifica tres posibles respuestas a la pregunta de localización planteada más arriba.

1. El lugar se elige donde los costos son menores: Como los costos de producción son determinados por las diferencias espaciales en los precios y productividad de los factores, la empresa elegirá el lugar que suponga menores costos. Sin embargo, la empresas se ven inclinadas a realizar operaciones multiplanta tanto al interior del país como en el extranjero debido a que posee ventajas de propiedad que favorecen la separación geográfica más que la concentración en las unidades de producción.²⁹⁴

Este es un aspecto muy importante, pues como el mismo Dunning afirma el desarrollo económico, en particular el de las empresas, se basa en las innovaciones tecnológicas y

²⁹¹ Dunning Ob. Cit. p.11.

²⁹² R. Caves, “Multinational enterprise and economic analysis”

²⁹³ *Ibidem.*, p. 66.

²⁹⁴ Dunning, J. “ Multinational, technology and competitiveness” p. 11.

organizacionales, las cuales en el ámbito internacional reflejan las “ventajas de propiedad movible de las firmas más que la dotación de recursos inmóviles de los países”²⁹⁵

2. Por razones de competitividad. La presencia física de una firma en un mercado puede mejorar su competitividad, al mismo tiempo que hace más difícil la entrada a otros competidores a dicho mercado.
3. Para minimizar costos de transacción en el espacio y para tomar ventajas en la especialización de producto y procesos.²⁹⁶

Para Dunning la decisión de las empresas de dónde localizar sus actividades productivas deben de ser evaluadas en términos de la relación que existe entre los factores externos a la empresa y las capacidades de la misma. Los factores externos a la empresa y que tienen que ver con las características de un país, se pueden sistematizar por el paradigma: Ambiente Económico, Sistema y Políticas (ESP por sus siglas en inglés). Los factores internos a la empresa se sistematizan por el paradigma: Propiedad, Localización, Internalización (OLI por sus siglas en inglés). Las ventajas que implican estos factores en cada contexto nacional (ESP), determinan la extensión y patrón de operaciones de la multiplanta y de la ET. Es conveniente mencionar la semejanza de los factores considerados por nosotros como los determinantes sociales del valor en la figura 1 del primer capítulo y el paradigma ESP de Dunning, algo semejando ocurre cuando consideramos el enfoque de competitividad. En cuanto al paradigma OLI. La localización es un factor que no se había considerado. Y sobre la internalización la analizamos más adelante.

Dunning concluye —a diferencia de Hymer, al cual veremos a continuación— que dado que el futuro de las ET descansa en la extensión, patrón y distribución geográfica de los avances tecnológicos y organizacionales, lo cual implica un constante cambio en las empresas multinacionales, en el mundo y en su ambiente, el contexto económico mundial difícilmente será dominada en el futuro por las 200 o 3000 grandes corporaciones internacionales.²⁹⁷

La propuesta de Dunning y la nuestra tiene entre otras semejanzas que identifica en el estudio de la empresa el espacio interno a la misma (paradigma OLI), y el espacio externo (paradigma ESP) en que se desarrolla la empresa, sin embargo, la consideración que estamos haciendo también es válida para la propuesta del ‘paradigma ecléctico’ de Dunning. Desde nuestra perspectiva, al interior de la empresa lo que rige el trabajo y los procesos de trabajo no el paradigma OLI y en el exterior el concepto valor en lugar del paradigma ESP. Por tanto la diferencia más importante consiste en que nuestra propuesta es la consideración de la relación valor-trabajo. Otra diferencia de importancia se encuentra en que Dunning sigue sustentando la ‘I’ de internalización, la cual supone una variante del paradigma neoclásico como veremos más adelante.

3.2 *El enfoque de Hymer*

Por su parte, S. Hymer propone una teoría de la localización (que será el fundamento para su tesis de “Desarrollo Desigual”) a partir del esquema de Chandler y Redlich²⁹⁸ que se utiliza para analizar la evolución de la estructura corporativa. En este esquema se distinguen tres niveles de administración de negocios de los cuales se va a desprender su

²⁹⁵ *Idem.*, p. 12.

²⁹⁶ *Idem.*, p. 12.

²⁹⁷ *Idem.*, p. 23 a 27.

²⁹⁸ A. Chandler y Fritz Redlich, “Recent developments in American business administration and their conceptualization”, *Business History Review*, primavera de 196, pp. 103-128. Citado por S Hymer (1976).

explicación de localización: Al nivel III le concierne la dirección de las operaciones diarias, el nivel II corresponde la coordinación de los directores del nivel III, y supone la separación de la oficina matriz de la oficina de campo. Al nivel I le corresponde la determinación de objetivos, la planeación y gestión superior.

La teoría de localización que se desprende de esta estructura sugiere una “estrecha correspondencia entre la centralización del control dentro de la corporación y la centralización del control dentro de la economía internacional”.²⁹⁹ Se propone que, las actividades del nivel III se extenderían en cualquier parte del mundo, de acuerdo con el empuje de la fuerza de trabajo, los mercados y las materias primas. El nivel II, por su necesidad de empleados mas capacitados, medios de comunicación e información, tenderá a concentrarse en las grandes ciudades. Finalmente las actividades del nivel I, son las más concentradas y se ubicarán en las oficinas generales, cerca del mercado financiero, los órganos intermedios y la administración. Por lo que es de esperarse que las oficinas generales de las grandes corporaciones multinacionales se concentren en las mayores ciudades del mundo: Nueva York, Londres, París, Bonn, Tokio,³⁰⁰ ente otras.

Un segundo factor que ofrece Hymer en su explicación de localización, se refiere no tanto por el tamaño del mercado sino por la exclusión para la entrada de competidores. Es decir como una estrategia de barrera a la entrada. A partir considerar que “el desarrollo de un nuevo producto es un costo fijo”, y que el costo real promedio de producción esta por debajo de su precios, el limite de la producción se encuentra en una demanda restringida o que no crece a tasas que pudiera permitir la entrada de nuevos productos (o innovaciones), por lo que, “las corporaciones tienen un fuerte interés en impedir la entrada de nuevos centros de innovación y en mantener un sistema de amplia difusión de sus productos. De este modo, el interés de las corporaciones multinacionales por los países subdesarrollados es más grande de los que pudiera sugerir lo el tamaño del mercado”.³⁰¹ De esta forma Hymer introduce en su explicación factores contemplados por la lucha competitiva de las empresas

Otros factores explicativos del crecimiento de la ET

Para Hymer la participación de la empresa en el escenario mundial es parte de su proceso histórico de crecimiento donde destaca el conocimiento y la gestión de crecimiento de la empresa. La capacidad de operar en otros países proviene de: *a)* su experiencia en el mismo crecimiento al convertirse de corporación local a corporación nacional a nivel de la economía estadounidense, *b)* resultado del procesos anterior es la construcción de una estructura organizacional y administrativa que les permitía controlar sus operaciones en lugares diferentes, expresada en su nueva estructura multidivisional y *c.* su poder financiero, *d.* el poder de ser empresas oligopolistas, *e.* la evolución tecnológica de las comunicaciones. Finalmente, otro factor que ha contribuido a acelerar el crecimiento de las empresas transnacionales estadounidenses fue la competencia de empresas de otras áreas económicas, en particular el crecimiento y presencia en el ámbito internacional de corporaciones de Europa y el Japón.³⁰²

La conclusión que se puede desprender —la tesis de Hymer— es que el desarrollo desigual entre las naciones se explica por la forma en que están organizadas y funcionan las corporaciones multinacionales, las cuales centralizan el control imponiendo un

²⁹⁹ Stephen Hymer, “Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual”, en *La economía y el orden mundial en el año 2000*, Jagdish Bhagwati y World Law Fund (comp.) Siglo XXI Editores, México, 1976, p. 42.

³⁰⁰ *Ibid.*, 42.

³⁰¹ *Ibid.*, p. 44.

³⁰² *Ibid.*, p. 39.

sistema jerárquico, esto es que “impone una simetría ritual juiciosa”. La consecuencia es que “las corporaciones multinacionales reducen las opciones del desarrollo”³⁰³ para los países en crecimiento, por ejemplo, en los campos de la educación, en la ciencia, en la tecnología, de igual forma tienen el poder de limitar la dimensión fiscal de un país, debido al poder de las corporaciones para manipular los precios de transferencia y para mover sus medios productivos a otro país.

Hymer concluye su tesis de desarrollo desigual diciendo que: “un régimen de corporaciones multinacionales no les ofrecería a los países subdesarrollados ni independencia nacional ni igualdad. En vez de eso tendería a inhibir la consecución de estas metas. Convertiría a los países subdesarrollados en países de sucursales, no sólo respecto de sus funciones económicas, sino a lo largo de toda la escala de los papeles culturales, políticos y sociales...”.³⁰⁴

La fuente de los beneficios³⁰⁵

En su investigación sobre el origen de la gran corporación multinacional, Hymer realiza un análisis histórico, que le permite encontrar que, “Es en los talleres, organizados por la clase capitalista... donde han de encontrarse los precursores de la corporación moderna”, y propone que la fuente de los beneficios se encuentran en los sistemas de cooperación y de división del trabajo, estos tienen dos niveles, uno a nivel de la empresa y otro en la sociedad. En el espacio de la empresa, nos dice: “La fuerza de ésta... descansa en su poder y su capacidad para cosechar los beneficios de la cooperación y de la división del trabajo...”. En el espacio del sistema en su conjunto, la coordinación es realizada por el mercado de tal forma que: “Los rasgos característicos del nuevo sistema fueron el mercado y la fábrica, que representan los dos métodos diferentes de coordinar la división del trabajo.”³⁰⁶

La tesis de Hymer parece centrar la fuente del beneficio de la empresa en el papel de la división del trabajo y la organización, por ejemplo, considera que tanto Marshall como Marx coinciden en que es “la división interna del trabajo dentro de la empresa, entre los que planean y los que trabajan (entre los “contratistas” y los obreros), era el “hecho” formal principal de la civilización moderna, como el “meollo” del problema económico moderno”.³⁰⁷ Lo que les diferencia es su posición frente al carácter de la naturaleza de cooperación o no, entre el capital y el trabajo. Para Marx la relación era “autoritaria y desigual... basada en el poder coercitivo de la propiedad y sus características antisociales”. Para Marshall la naturaleza de la relación era “voluntaria” y “cooperativa”, “En su perspectiva el *mercado* conciliaba la libertad individual y la producción colectiva”³⁰⁸

La consideración que deseamos hacer a la obra de Hymer consiste en que, la fuente del beneficio y la fuerza de la empresa no está en la cooperación, en la división del trabajo, o en la organización del mismo. Sin duda como hemos argumentado estas son fundamentales para explicar el crecimiento del excedente y el crecimiento de la empresa misma, (desde los talleres familiares hasta las formas corporativas actuales, no queremos negar su importancia), pero consideramos necesario hacer una precisión en el análisis. La fuente del valor no está en la división del trabajo sino en el trabajo mismo, en la cualidad

³⁰³ S Hymer (1976), p. 45-48.

³⁰⁴ S Hymer (1976), p. 48.

³⁰⁵ Stephen Hymer, “Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual”, en *La economía y el orden mundial en el año 2000*, Jagdish Bhagwati y World Law Fund (comp.) Siglo XXI Editores, México, 1976.

³⁰⁶ *Ibid.*, p. 31.

³⁰⁷ *Ibid.*, p. 32.

³⁰⁸ *Ibid.*, p. 33.

del trabajo humano de crear más valor del que requiere su portador. En este sentido, A. Smith ubicó adecuadamente el papel de la división del trabajo: cuya aportación consiste en que explica la tasa de crecimiento de la riqueza, pero no el origen de la riqueza misma. La fuente de la riqueza está en el mismo trabajo. La ambigüedad que podría existir en el análisis de Smith, fue clarificado por Marx quien ubica claramente que la fuente del valor se encuentra el trabajo. (Una discusión más amplia al respecto la presentamos en el primer capítulo de esta investigación).

3.3 El enfoque de los Costos de Transacción

R. Coase en su clásico artículo de 1937³⁰⁹ se propone demostrar que es posible una “definición de la empresa que no solo sea realista” sino que logre conjuntar dos instrumentos del análisis económico neoclásico “la idea de margen y la de la sustitución, que en conjunto producen la idea de la sustitución en el margen”.³¹⁰

Su tesis propone que en la economía existen dos mecanismos de asignación de recursos una es la que ha sido estudiada tradicionalmente por los neoclásicos: el mercado, y la empresa. En la empresa, a diferencia del mercado, los recursos se asignan según los criterios del empresario coordinador. En el mercado la asignación se realiza a través del mecanismo de precios.³¹¹ En este sentido la aportación de Coase es reconocer a la empresa como un espacio de asignación diferente a la del mercado.

La empresa existe porque hay un costo (de transacción) por el uso del mecanismo de precios, el cual consiste en: la celebración de contratos, comercialización, impuestos y otras contribuciones impuestas por el Estado.³¹² En la empresa esos costos de transacción no existen y/o son menores. Por tanto, la empresa existe si la organización de los recursos (que dependen del empresario coordinador) a su interior supone un costo menor que el del mercado. En forma más específica la empresa existe cuando los costos de las transacciones internas a la empresa son menores a los costos de las transacciones en el mercado.

De lo anterior se desprende que la empresa aumentará o disminuirá su tamaño dependiendo de los costos marginales que implica este cambio de magnitud. La empresa crecerá cuando organiza más transacciones internamente, es decir internaliza actividades. Y decrecerá cuando las externaliza, es decir cuando se deshace de actividades que anteriormente tenían lugar en su interior³¹³. En segundo lugar, la internalización implica un costo organizacional en términos de eficiencia administrativa, por lo que la administración de una actividad más implica un costo marginal creciente.

Nuevamente aparece la idea neoclásica de los rendimientos decrecientes, ahora, en particular como rendimientos decrecientes de la administración, que se expresan como: *a.* rendimientos decrecientes en la función coordinadora del empresario, *b.* asignación de los factores de la producción a actividades que no son las más productivas, *c.* Aumento en los precios de oferta de uno o más factores de la producción.³¹⁴

Por tanto, el límite al crecimiento de la empresa se encuentra donde el costo marginal por la inclusión de una transacción más al seno de la empresa se iguala con el costo de transacciones del mercado o los costos de transacciones de otras empresas. De esta forma

³⁰⁹ Coase R. “La naturaleza de la empresa” en Williamson (1996).

³¹⁰ *Ibid.*, p. 29.

³¹¹ *Ibid.*, P. 32.

³¹² *Ibid.*, p. 33 al 36.

³¹³ *Ibid.*, p. 36.

³¹⁴ Falta nota al pie

también queda definido el concepto de beneficios, como la diferencia entre los costos de transacción internos y los de mercado.

La tesis de costos de transacción no fue aceptada en el ámbito académico hasta después de varias décadas, entre otras razones, según Williamson³¹⁵ por su falta de operatividad. Y es a partir de este diagnóstico de donde surge y se desarrolla la economía institucional. Williamson se propuso hacer operativa la economía de costos de transacción de Coase y al mismo tiempo ofrecerle un esquema teórico,³¹⁶ por lo que se reconoce que el centro de la teoría institucional se encuentra en la tesis de costos de transacción.

Para Williamson la idea básica de Coase en su artículo de 1937 es la siguiente: “Una empresa... desempeña un papel en el sistema económico sí... pueden organizarse las transacciones dentro de la empresa a un costo menor que si las mismas transacciones se realizan a través del mercado. El límite del tamaño de la empresa... —se alcanza cuando los costos de organización de transacciones adicionales dentro de la empresa —superan— a los costos de realización de las mismas transacciones a través del mercado”.³¹⁷ Por tanto nos parece adecuado decir que las consideraciones que a continuación desarrollamos sobre la tesis de Coase son también aplicables a la propuesta de Williamson.³¹⁸

Para hacer una evaluación de la naturaleza de la empresa en la tesis de Coase podemos utilizar un concepto que el mismo propone cuando hace un análisis comparativo con otras explicaciones de la naturaleza de la empresa, el cual consiste en la idea de *la fuerza integradora del sistema*. Nos parece que Coase³¹⁹ tiene razón al poner énfasis en que, de lo que se trata es de explicar como una fuerza integradora —en un sistema analítico— sustituye a otra. Desafortunadamente este estudio no propone ninguna fuerza integradora nueva o alternativa al modelo neoclásico como a continuación tratamos de mostrar.

La fuerza integradora del sistema y la unidad de análisis

El enfoque neoclásico tradicional, considera que la fuerza integradora de un sistema tan disímil como el capitalista se realiza a través del mercado por el mecanismo de precios, este es el que provee la información relevante para la toma de decisiones y la asignación de los recursos.³²⁰ Para Coase habiendo considerado la existencia de la empresa, como una entidad diferente al mercado, la fuerza integradora se encuentra en el ‘empresario-coordinador’. Al interior de la empresa las transacciones del mercado se eliminan, el

³¹⁵ Es conveniente decir que tanto R. Coase, como O. Williamson han sido fuertes críticos de la teoría neoclásica ortodoxa, y una de sus contribuciones más importantes términos de ese debate y el estado actual de la teoría económica ha sido la aceptación por una amplia comunidad de economistas, de la importancia del estudio de los procesos que tiene lugar al interior de la empresa. Este logro, también ha contribuido a la economía evolucionista desarrollada por Nelson y Winter, al respecto véase de S. G. Winter: “Coase, la competencia y la corporación” en *La naturaleza de la empresa, Orígenes, evolución y desarrollo*, compiladores: O. E. Williamson y Sydney G. Winter, Edit. FCE. México, 1996.

³¹⁶ Williamson, O. “La lógica de la organización económica”, en *La naturaleza de la empresa, Orígenes, evolución y desarrollo*, compiladores: O. E. Williamson y Sydney G. Winter, Edit. FCE. México, 1996. p.156.

³¹⁷ Williamson, O. “La lógica de la organización económica”, en *La naturaleza de la empresa, Orígenes, evolución y desarrollo*, compiladores: O. E. Williamson y Sydney G. Winter, Edit. FCE. México, 1996. p.126.

³¹⁸ En sentido estricto como veremos en la exposición siguiente, dado que el enfoque de costos de transacción es una variante del enfoque neoclásico, las observaciones que hemos hecho al enfoque neoclásico son también válidas para esta interpretación.

³¹⁹ Coase (1937), p. 42.

³²⁰ Hayek, F. Información y sociedad mercantil, en Puterman, p. 85. Esta es un extracto de F. H. The use of Knowledge in Society, *The American Economic Review*, 35 (1945).

empresario sustituye al mecanismo de precios³²¹. El resultado es que, ahora la economía presenta una dicotomía, se divide en dos espacios alternativos, el del mercado y el de la empresa. En el mercado, la asignación es vía el mecanismo de precios, en la empresa, el empresario-coordinador tiene la función de organizar, coordinar y asignar los recursos de la producción. Es muy importante distinguir que esta función del empresario es conceptualizada como la organización de las transacciones internas. De forma simple podemos decir: mercado, transacciones externas; empresa, transacciones internas. A pesar de esta división en dos espacios, la unidad de análisis no cambia. Veamos, lo que ocurre al interior de la empresa es un conjunto de transacciones coordinadas por el empresario. Lo que ocurre en el mercado es también un conjunto de transacciones coordinadas por los precios. Es decir en uno u otro espacio, independientemente del agente que asuma el papel de coordinador, el análisis se va a centrar en el concepto de transacción. Por tanto, para Coase como para Williamson, la “transacción es la unidad básica del análisis”.³²²

El concepto de transacciones da lugar al análisis de la empresa en términos de contratos y como institución. Por lo que Williamson afirmará que las empresas, los mercados y los contratos correlativos son instituciones importantes.³²³ Por tanto Coase no aporta una nueva fuerza integradora que explique el sistema económico. La transacción y el intercambio, son nuevamente el eje analítico en el cual gira su explicación. Lo que si aporta es la distinción entre firma y mercado, pero ambos como conjunto de transacciones.

Desde nuestra perspectiva la fuerza integradora del sistema esta en el trabajo que es el cemento que le da cohesión a todo el sistema. Al interior de la empresa la unidad de análisis es el trabajo individual y conjunto. Es en el trabajo donde se encuentra la fuente de la riqueza y del valor. Las transacciones en el mercado y las que tienen lugar en la empresa son resultado de la propiedad particular que posee el trabajo como creador de valor (véase primer capítulo). El trabajo tiene la cualidad de crear más bienes y servicios de los que requiere el trabajador para cubrir sus necesidades. Las transacciones en el mercado existen por aquella cualidad del trabajo. En el sistema capitalista la empresa es el espacio en que se pone en función la fuerza de trabajo cuya propiedad le permite crear mas valor del que es necesario para reproducirse y dicho excedente queda en manos del empresario.

Al interior de la empresa la unidad de análisis es el trabajo y los procesos de trabajo que al producir mercancías crean valor. En términos monetarios esos proceso implican costos, pero estos (no son costos de transacción) son costos de producción, resultado necesario del pago a los propietarios de los recursos productivos. Son una consecuencia de la operación y funcionamiento de la empresa cuyo objetivo económico central es crear valor el cual retorna a la empresa en forma de beneficios.

El análisis del proceso de producción tiene relevancia para la empresa no porque suponga costos, sino porque en el proceso de trabajo encontramos la fuente primera de ganancias. El trabajo y más generalmente los procesos de trabajo que suponen la producción son susceptibles de división del trabajo y de cambios organizacionales. Por esto, en la búsqueda de una mayor rentabilidad, el empresario pone en práctica procesos de cooperación simple y compleja, de división y reorganización de los procesos productivos. Como ha dicho A. Smith el incremento de la riqueza proviene de la división del trabajo,

³²¹ Coase, R. “La naturaleza de la empresa”, en en *La naturaleza de la empresa, Orígenes, evolución y desarrollo*, compiladores: O. E. Williamson y Sydney G. Winter, Edit. FCE. México, 1996. p. 32.

³²² Williamson, O. “La lógica de la organización...” ob. Cit. P. 127.

³²³ Williamson, O. “La economía del costo de transacción ” en Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo*, FCE, 1989. p. 26.

pero la fuente está en el trabajo mismo. La fuente y naturaleza de la empresa no está en el acto que implica la organización de transacciones sea ésta acompañada por contratos completos o incompletos sino en convertirse en un espacio en el que pone a funcionar la fuerza de trabajo cuya propiedad es crear un excedentes.³²⁴

Desde de nuestra perspectiva no existe una disyuntiva o dicotomía entre empresa y mercado. No son formas alternativas una de otra. La empresa y el mercado son espacios diferentes y complementarios en el proceso de formación del valor, uno no puede existir sin el otro, tiene funciones económicas diferentes. Proponemos que la relación entre los conceptos de trabajo y valor pueden explicar la dinámica de creación de riqueza de una economía capitalista, el trabajo se convierte en valor solo en la medida que las mercancías sean compradas y vendidas en el marco de la matriz de transacciones e intercambios que tiene lugar en el mercado, y dadas las fuerzas que hemos señalado conforman la competitividad, así como la estructura económica, social y política que rodean esas relaciones. Por tanto, la empresa no es un espacio de transacciones alternativo al mercado, sino que son diferentes y forman partes complementarias de la formación de valor.

Desde una perspectiva histórica, el hombre y la sociedad se han venido organizado de diferentes formas para producir, crear y aumentar su riqueza. La empresa privada y la economía capitalista son la forma más evolucionada y eficiente para crear un excedente económico. Durante los últimos cuatro o cinco siglos la empresa ha evolucionado a las formas más complejas que ahora conocemos, desde los pequeños talleres artesanales, hasta las grandes fabricas, las modernas corporaciones y grupos financieros, y las ET que dominan la dinámica de crecimiento económico mundial. Pero en todas esas formas la fuente del excedente es la misma: el trabajo.

En las transacciones que tienen lugar en el mercado, todos los economistas y en general de todas la corrientes de pensamiento, coinciden que no se crea nada nuevo, es decir, la transacción es un intercambio de equivalentes. Por lo que centrar la atención en las transacciones, por una parte, deja de lado la pregunta más importante de la economía sobre la investigación de las fuentes de riqueza y del valor, y por otra, nos conduce a la necesidad de especificar los términos legales de esos intercambios, es decir a una investigación de los contratos.

Como en el intercambio no se crea ni valor ni riqueza, la única opción para una ‘ganancia’ es un comportamiento en el que los agentes se aprovechen en el intercambio de sus iguales, es decir, se orienta a analizar problemas de información, de riesgo y de comportamientos oportunistas. Este comportamiento puede ser evitado si se tienen contratos completos y hay información perfecta. Pero aún suponiendo que este sea el caso, centrar nuestra atención en las transacciones no explica la fuente de la riqueza y la dinámica de la empresa. En esencia, las transacciones existen cuando existe un excedente que intercambiar, y la única fuente del excedente es el trabajo humano.

¿Por qué existe la empresa? Para Coase le empresa existe porque los costos de organizar transacciones internas son menores a los costos de las transacciones del mercado. Pero esta explicación es tautológica en dos sentidos: en primer lugar, si consideramos a la empresa como un conjunto de transacciones, la referencia es conceptualmente igual a la del mercado. En segundo, porque si definimos al mercado desde la perspectiva de la empresa, podemos decir que el mercado esta formado por un conjunto de empresas que

³²⁴ R. Coase tiene razón al criticar a M. Dobb en su explicación de que la naturaleza de la empresa consiste en la división del trabajo, pero se equivoca en ubicar su explicación en las transacciones. La explicación se debe buscar en la cualidad del trabajo para crear un excedente. En este sentido, siguiendo a A. Smith, la división del trabajo es importante para explicar la tasa de crecimiento de ese excedente y del crecimiento en el tamaño de la empresa.

producen para vender, lo que nos lleva a que la empresa existe (si reporta costos menores que) otras empresas existen. Lo que implica decir que la empresa existe porque otras empresas existen. No hay una explicación de por qué existe la existencia de la empresa.

Desde nuestro punto de vista, la empresa existe porque es la forma más eficiente para crear un excedente que en el sistema vigente consiste en producir un beneficio. La empresa existe porque crea valor, al poner en operación los recursos físicos de la producción gracias al trabajo crea mercancías cuyo precio, y costo le garantizan que por su venta obtiene un beneficio monetario. Este valor es acumulado y reinvertido en un proceso continuo de crecimiento. Los precios y los costos son parte del proceso económico que reflejan las fuerzas del mercado y las condiciones competitivas de una empresa y una nación.

Para Coase la explicación está en que existe un costo asociado al uso del mecanismo de precios, a la celebración de contratos, y a las políticas del Estado³²⁵. Por lo que, la empresa existe debido a que el costo de organizar transacciones internas a la empresa es más económico a los costos de transacción del mercado. En nuestra visión, la empresa supone transacciones pero estas no son lo importante, el concepto y relación relevante no está en los costos de transacción, sino en el concepto de trabajo. En todo caso lo importante no es economizar costos, sino generar valor, crear beneficios. La empresa no es un ente pasivo que responda al mercado, a los costos de transacción. Es, en cambio un agente dinámico que crea, productos, procesos, conocimiento, etc, y de esta forma modela al mercado y la fuente de este proceso esta en el trabajo (directo e indirecto) que tiene lugar al interior de la empresa.

¿Por qué la empresa crece?, ¿por qué adquiere más o menos actividades?, en términos Coasianos, la pregunta se reformula de la siguiente forma: ¿Por qué la empresa internaliza transacciones o por qué las externaliza? La respuesta es relativamente simple para este autor, la empresa crece o se reduce cuando aumenta la organización de más transacciones adicionales, y se reduce cuando organiza menos transacciones en su interior.

Nuevamente el criterio de decisión está en los costo marginales, pero ahora aplicados como costos de transacción o como costos marginales de organización, si el costo marginal de organizar una transacción interna es menor al costo de transacciones que supone usar el mecanismo de mercado entonces se internaliza la actividad en cuestión, y viceversa. De esta forma Coase logra su objetivo inicial de conjuntar el concepto marginal con los costos de organización.

Podemos identificar al menos tres respuesta alternativas, más interesantes a porque crece la empresa.

La primera tiene que ver con el concepto de valor: la incorporación de una o más actividades a la empresa está en el valor esperado o la tasa de rentabilidad esperada, que la empresa le asigna a las nuevas inversiones o actividades que se incorporan a la empresa. El mismo criterio general ha de operar con las desincorporación de actividades de una empresa. En este punto la teoría del valor trabajo y la poskeynesiana, parecen tener un punto en común al identificar la rentabilidad esperada como el determinante de la inversión y por tanto del tamaño de la empresa.

La segunda respuesta la encontramos en el enfoque de competitividad y de estrategias competitivas. En este caso la inclusión o no de más actividades respondería al criterio de competitividad y de ventajas competitivas de corto y largo plazo, que pueda poseer una empresa con relación a sus rivales. La idea de ventajas a las que hacemos referencia se refieren a las que analizamos en el capítulo 5 (El enfoque de competitividad) de esta tesis

³²⁵ Coase, R. "La naturaleza de la empresa" *op. cit.*, p. 33, 34, 35 y 36.

y que incluye la idea de Dunning quien considera en las ventajas, las tecnológicas, las organizativas, las de conocimiento y las de propiedad.

La tercera respuesta, es la sistematizada por los enfoques eclécticos de la ET que hemos analizado en apartados anteriores, es decir en la explicación de Dunning y de Hymer. Aquí enfatizamos que la tesis del crecimiento de la empresa de E. Penrose junto con la de Dunning en el campo del conocimiento nos ofrecen una explicación que se apoyan mutuamente y se complementan con la del enfoque de competitividad y nuestra consideración del valor.

La explicación del crecimiento de la empresa parece ser bastante más complejo que la aproximación que ofrece el enfoque de los costos de transacción y tiene que ver con las condiciones estructurales de la empresa, de su industria, de su país, y al menos de los diferentes factores que hemos analizado en el primer capítulo que determinan el valor y la dinámica de acumulación en la que esta involucrada.

¿Cuáles son los límites al tamaño de la empresa? Para Coase la explicación al límite del crecimiento de la empresa, la encuentra en la idea de Marshalliana de margen relacionando la organización con los costos. Para este autor los límites están en los “rendimientos decrecientes de la administración” y en el incremento de los precios de oferta de uno o más factores de la producción. Desde esta perspectiva la empresa tiende a crecer hasta que el incremento en los costos de organización se iguala a los costos de transacción o a los costos de otras empresas.³²⁶

Nuevamente el concepto relevante es el costo marginal, por lo que podemos identificar esta escuela como una reformulación del enfoque neoclásico, en el concepto de la empresa, y en sus mismos términos: el cambio que logran se expresa en que la empresa “como una función de producción se ve sustituido (o incrementado) por el concepto de la empresa como una estructura de gobernación”³²⁷ La empresa ahora como una organización, tiene su límite en los costos marginales de la organización³²⁸.

Sin embargo, la organización no parece ser un límite al crecimiento de la empresa. Por el contrario la estructura organizacional de una empresa parece estar diseñada para estimular el crecimiento de la producción y la expansión de la empresa.³²⁹ Desde la perspectiva poskeynesiana (Eichner y Lee) analizada en esta investigación sin embargo, dada la estructura tecnológica y organizacional de una oligopolio o megacorporación, el aparato administrativo y organizacional no parece convertirse en un límite al crecimiento de la empresa, por el contrario su estructura en términos de costos es más bien un factor para el crecimiento, o dada una estructura tecnológica y una organización, así como una escala de producción, la reducción de la producción por abajo del nivel planeado opera como un (castigo) incremento de costos, esto es los costos de organización son decrecientes.³³⁰

Para Hymer, y por la investigación de Chandler, la empresa ha evolucionado a formas cada vez más complejas y no parece tener un límite en su crecimiento en cuanto a la

³²⁶ Coase, R. “La naturaleza de la empresa” ob. cit. P. 38, 39 y 40. Véase también del mismo autor: “La naturaleza de la empresa: influencia” ob. cit. P. 102.

³²⁷ Williamson, O. . “La economía del costo de transacción ” en Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo*, FCE, 1989. p. 26

³²⁸ El mismo concepto de organización o gobernación no está referido a lo que pudiéramos suponer ocurre al interior de la empresa, como los procesos productivos, de I & D, administración, etc, sino a la organización de las transacciones interna. En este sentido los costos a los que refiere esta teoría no son los costos de producción sino los costos de transacción interna.

³²⁹ Véase entre otros, capítulo 6 de Penrose E. *Teoría del crecimiento de la empresa*. Edit. Aguilar, Madrid 1957.

³³⁰ Véase capítulo 3 y P. Andrews, *Economía de las empresas industriales*, Edit Santiago Rueda, Buenos Aires, 1958, capítulo 4.

organización. En este sentido, las dificultades organizacionales que ha enfrentado la empresa en su crecimiento muestran como en el tiempo han sido superadas pasando a estructuras más complejas y eficientes. Por ejemplo, la sustitución de la organización departamental a la multidivisional, a la taylorista y más recientemente a la de justo a tiempo.

4. Consideración de la Empresa Transnacional a partir de la Teoría del valor y de un enfoque ecléctico

Ya que hemos estudiado los enfoques de Dunning, de Hymer y el de los Costos de Transacción ahora este apartado vamos a tratar de ofrecer una aproximación a lo que sería una explicación de la ET a partir del concepto del valor. En este sentido, las preguntas que buscamos contestar son: ¿cómo podemos explicar la naturaleza y dinámica de la ET a partir de la teoría del valor? ¿es importante en su estudio la consideración del carácter multidimensional de la empresa?.

Consideramos que los dos conceptos básicos que nos sirven para ofrecer dicha explicación son los conceptos de trabajo y valor, así como la relación dinámica que existe entre ellos (véase capítulo 1). Por lo que al analizar a la ET, que supone un ámbito internacional, aquellos conceptos y relaciones se han de ubicar en otro nivel de análisis: la economía mundial. En principio mucho más complejo debido a la diversidad de países (economías, culturas, relaciones sociales, políticas e institucionales) que son incorporados en el proceso de formación de valor. Así el espacio económico en que se desarrolla la empresa y se crea valor tiene un nivel de carácter mundial.

En la dirección apuntada por el mismo Dunning consideramos que la comprensión de la ET requiere —una visión ecléctica que considere— por una parte, tomar en cuenta las cuatro características multidimensionales (véase capítulo 6) como son: su carácter histórico, como organización, como institución y como un espacio de creación de productos en el cual se encuentran conflictos de intereses. Y por otra parte, el enfoque de la competitividad y de las ventajas competitivas (véase capítulo 4).

Desde una perspectiva histórica las ET son empresas gigantes o megacorporaciones que en un momento determinado de su desarrollo, el crecimiento de sus fuerzas y capacidades productivas y financieras trascienden las posibilidades de absorción en el mercado interno, por lo que ha de salir de sus fronteras nacionales realizando operaciones de diferente índole (venta, producción, etc.) en otros países. Sin embargo, el hecho de que operen en más de un mercado u economía no altera su naturaleza básica. Lo que se modifica es el espacio de formación de valor, siendo ahora el ámbito internacional.

La importancia de la empresa es un agente económico más importante en el proceso de acumulación y crecimiento de una economía. La empresa ha evolucionado continuamente desde que nació al mismo ritmo que el sistema en su conjunto, desde la revolución industrial ha venido creciendo, “pasando por el taller, la factoría, la compañía nacional, la compañía multidivisional, y en la actualidad, la compañía multinacional” Para Hymer esta tendencia ha sido tan clara que considera que puede formularse como “una ley general de la acumulación capitalista”.³³¹ Esta ley en términos de la empresa se puede expresar como que: la empresa es el espacio y agente principal del proceso de acumulación, y desde que nació, está sujeta a un proceso continuo de crecimiento. El ámbito actual de su crecimiento e la economía mundial.

La economía mundial, el espacio de creación de valor

³³¹ H. Hymer, “Las compañías multinacionales y la división internacional del trabajo” en *H. Stephen H. Hymer La compañía multinacional, Un enfoque radical*, Ed., H. Blume, España, 1982, p. 219.

La naturaleza de la ET es la misma que la de una compañía o la de una megacorporación,³³² pero ahora el espacio en que se realiza el trabajo, la división del trabajo, y el proceso general de creación de valor, trasciende las fronteras de un país. El espacio en que tienen lugar las diferentes actividades de la empresa y donde se crea el valor que captura la ET es la economía mundial.

La empresa aparece como una organización económica que coordina un conjunto de actividades laborales a nivel global, las cuales están sujetas a un plan que consiste en producir mercancías, proceso el cual puede estar coordinado y gestionada por la matriz o en parte por la filial si ésta cuenta con cierta autonomía. Lo que ahora destaca es que el proceso de trabajo esta organizado bajo una estricta división internacional del trabajo, gestionado y controlado por una autoridad central que se encuentra en la casa matriz. Esta autoridad proviene del principio institucional de la propiedad privada de la empresa y todas sus filiales.

El espacio en que se forma el valor deja de ser la economía nacional y es ahora la economía global, o mundial. El espacio económico nacional, regional, o local conformado por: *a)* la matriz de transacciones, *b)* el conjunto de condiciones sociales, política, históricas e institucionales, y *c)* por las fuerzas que componen la competitividad, conforman las condiciones, relaciones y procesos que determinan el valor que fluye en forma monetaria a la empresa. El espacio de determinación del valor se ha ampliado a la economía y al mercado mundial. Para la ET, este espacio es más complejo pues ese conjunto de factores que conforma el espacio económico de una nación, ahora abarca la misma problemática pero en varios países. Es claro que las dificultades organizacionales que implica la coordinación de actividades en ambientes tan diferente no son un limite para la expansión de la empresa.

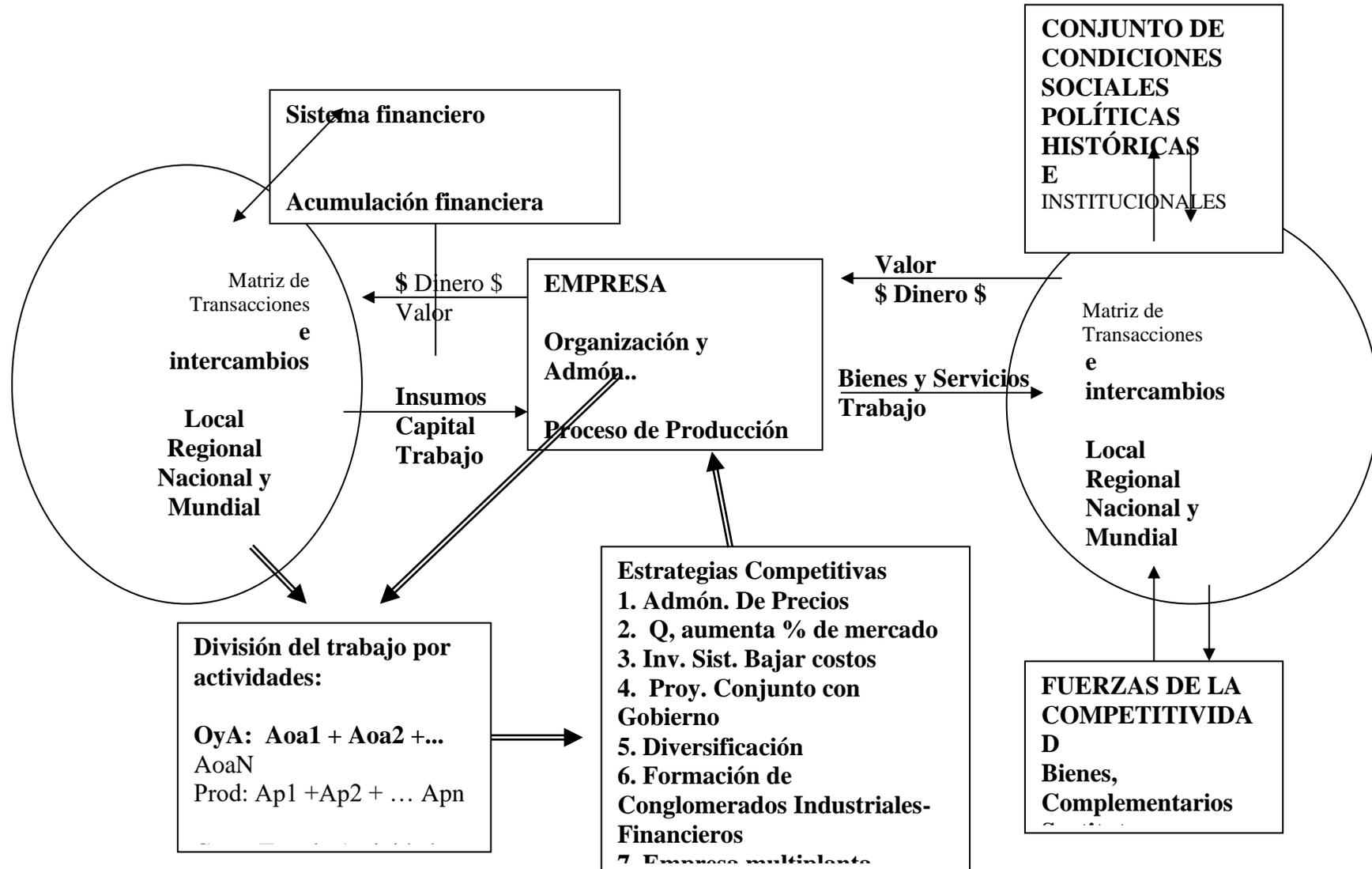
En mucho el éxito de las ésta consiste en su flexibilidad para integrarse y manejarse en cada uno de los ámbitos, locales, regionales y nacionales. Entre las diferencias incluyen cultura, historia e instituciones; riesgo en política y tipo de cambio, modificaciones que implica las finanzas y los instrumentos financieros locales.³³³

En síntesis, la operación de las ET en el mercado mundial desplaza el espacio de acumulación del ámbito nacional al internacional, de una nación al proceso global que liga a varias naciones, el motor de la acumulación se hace global. Por una parte porque la división del trabajo internacional es global, y por otra porque los mercados ahora son también globales. El agente sujeto de este proceso de acumulación mundial es la empresa, en particular la ET. En la figura 8.1 tratamos de sintetizar los factores y relaciones que determinan la formación del valor cuando consideramos el ámbito internacional. Es como se puede observar una aplicación (ampliación) del sistema presentado en el capítulo primero.

³³² Fajnzylber en el mismo sentido dice: “Los rasgos esenciales de su comportamiento están determinados por su carácter de empresa privada, que normalmente desempeñan un papel dominante en sus países de origen, los que a su vez son países desarrollados y cuyas actividades de producción, financiamiento y comercialización a nivel internacional, e integran en estrategias globales a largo plazo”, *op. cit.*, p. 28.

³³³ D. Eiteman, *et al.* p. 3.

Figura 1. El espacio de formación de Valor en el contexto mundial.



La representación microeconómica de la ET

Las causas internas de la evolución de la empresa la explicamos como resultado de las características estructurales de la empresa, que consisten en que la empresa al organizar el trabajo para producir y vender mercancías crea un excedente el cual es distribuido para el consumo de los propietarios y/o para ampliar la acumulación de capital. Si bien el análisis de la empresa se puede hacer en términos de la micro poskeynesiana o heterodoxa, el proceso de creación de valor resulta finalmente de los procesos de trabajo individual y conjunto que tienen lugar en la empresa. Y, como hemos analizado en los capítulos previos, estos procesos de trabajo se pueden expresar en términos de precios, costos, ingresos y ganancias. Por lo que la representación micro de la ET que aquí proponemos la llevamos a cabo en dos partes, en primer lugar considerando los procesos de trabajo y su relación con la evolución de la empresa y en segundo lugar haciendo una representación de este proceso en términos de precios y costos medios.

Procesos de trabajo y evolución de la empresa

Dada la relación condicional entre la capacidad productiva de la empresa, y la absorción del mercado, analizada por A. Smith,³³⁴ la evolución de la empresa esta asociada al progreso en la división de trabajo a su interior. Uno de los conceptos clave en esta relación es el de *capacidad productiva*. Esta expresa el volumen de producción máximo que corresponde a la plena utilización de los factores de la producción en una empresa.³³⁵

El punto fundamental en la división del trabajo es que se expresa en una organización de la empresa que la capacita para hacer frente al crecimiento del mercado, pero sobre todo para gestionar el crecimiento de la misma.³³⁶ En este sentido la organización de la empresa es para hacer frente a la dinámica de acumulación que tiene lugar en ella misma. La aparición de la corporación multidivisional y posteriormente de la ET es resultado de sucesivas etapas de

³³⁴ Smith, A. (1776). Aunque existe una discusión sobre que determina que (si el mercado a la división del trabajo o al revés), nosotros queremos destacar la relación de mutua correspondencia entre las dos. En el clásico ejemplo de Smith sobre los alfileres, el incremento del volumen de producción que resultó de la división del trabajo, requería un mercado de consumidores de una magnitud semejante. Por tanto, suponemos que, en general, existe una correspondencia entre la productividad del trabajo (asociado a la organización del trabajo) en la empresa y el tamaño del mercado.

³³⁵ Hymer dice: “En el *taller*, un reducido número de individuos trabajaban en común con una especialización muy restringida... La *factoría* se basa en una gran concentración de personal y un elevado grado de especialización del trabajo... ; la introducción de maquinaria supuso la aparición de nuevas especializaciones y subdivisiones, así como una división radical del trabajo entre aquellos que lo planifican y aquellos que lo realizan directamente, es decir entre los capitalistas y los trabajadores. La *Compañía nacional*... A principios del presente siglo, el rápido crecimiento de la economía, así como un amplió proceso de fusiones, habían convertido a muchas pequeñas empresas en grandes compañías nacionales, diversificadas funcional y geográficamente. .. ahora tendían a integrarse tanto hacia a tras como hacia delante, ...La estructura administrativa se diferenció asimismo, distinguiéndose funcionalmente entre personal, finanzas compras, ventas e ingeniería, y experimentándose un importante crecimiento de la especialización en cada una de las actividades de la empresa. ...*Compañía multidivisional*. .. La naturaleza cambiante del mercado a partir de 1920 supuso la continua introducción de nuevos productos... así como una mayor diferenciación dentro de cada línea de producción... Las principales compañías se subdividieron para coordinar diferentes productos o marcas y facilitar, así, el desarrollo de nuevos productos. Esto llevó a la creación de un nivel intermedio de administración dentro de la empresa, destinado a coordinar las actividades de cada división de producto, especializándose la dirección central en la planificación estratégica. *Compañía multinacional*. ... A medida que dichas operaciones exteriores crecieron ... tendieron a organizarse en divisiones internacionales diferenciadas...” Hymer, 1982, pp. 220, 221, 222.

³³⁶ Hymer, 1982, p. 226.

maduración de la empresa que consiste en la acumulación de recursos productivos, financieros, tecnológicos, de conocimiento y organizacionales que la conducen a ampliar sus actividades fuera de su país de origen.

La división del trabajo en la empresa, tiene consecuencias que solo será posible apreciar plenamente con la ET: la segmentación del proceso de trabajo en actividades que pueden estar separadas geográficamente y dispersas en diferentes países del mundo. Al separar y diferenciar cada una de las actividades laborales, la división del trabajo abre las posibilidades de aplicar el cálculo económico para evaluar la rentabilidad en términos de costos de cada una de los procesos que conforman la cadena de producción y más generalmente del funcionamiento de toda y cada una de las áreas de la empresa. La búsqueda sistemática de la empresa por reducir los costos o lograr economías encuentra otro espacio en el escenario mundial.

Como se puede apreciar en la figura 2, una reducción en el costo de cualquiera de las actividades que conforma la cadena de valor interna a la empresa, pero segmentada en el ámbito internacional, reduce los costos medios de la empresa y le dan competitividad.

Representación micro

El proceso de crecimiento de la empresa, de los procesos de trabajo, la división del trabajo y el crecimiento de su mercado se pueden expresar en términos de precios, cantidades y costos. Los supuestos o características del paradigma ecléctico para el análisis de la empresa transnacional expuestos por Dunning (ver apartado del enfoque de Dunning en este capítulo) son consistentes y se pueden adoptar como parte de la presente explicación.

Al igual que la megacorporación surge de procesos exitosos de crecimiento histórico que transformó pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes y gigantes, la ET en general proviene de una empresa grande o gigante cuyo crecimiento le llevo a considerar y realizar inversiones en el exterior.³³⁷ Esas megacorporaciones que operan en mercados oligopólicos son las más proclives a convertirse en ET. Por lo que se ha propuesto que la expansión internacional se puede explicar por la asociación entre oligopolización y transnacionalización. Esta idea ha sido apoyada por varios estudios empíricos entre los que destaca el trabajo de Caves,³³⁸ quien encontró una correlación positiva entre la concentración de vendedores en el mercado de origen (oligopólico) y la expansión transnacional.

Tomando en cuenta la relación entre tamaño de la empresa y expansión transnacional, utilizando el instrumental que hemos ido construyendo en esta investigación podemos representar la evolución de la empresa, desde que es pequeña hasta que se convierte en una ET en la figura 8.2.

Suponiendo una relación de condicionalidad entre el tamaño de mercado y la capacidad de producción de la empresa, podemos proponer que la empresa local de tamaño A, en el

³³⁷ Si bien el surgimiento de la empresa transnacional tiene lugar a finales del siglo XIX y principios del XX, la etapa en que se acelera su presencia en el mercado internacional es el periodo posterior de la Segunda Guerra Mundial debido al "...intenso desarrollo de las fuerzas productivas ocurridas en un mundo capitalista que fue saliendo del ordenamiento económico, político-militar de posguerra, para ingresar a una fase de agudización creciente en la rivalidad económica entre potencias capitalistas y de mayor competitividad entre capitales" Minian, Isaac, "Rivalidad intercapitalista e industrialización del subdesarrollo", *Economía de América Latina*, núm. 2, CIDE, México, 1979. Citado por J. J. Martínez y E. Jacobs, en "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero", 1970-1975, en *Economía Mexicana*, Núm.2, 1980.

³³⁸ Caves, Richard, "Multinational Enterprise and Economic Analysis" Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

mercado A, reporta costos medios CM_a . Si suponemos que esa empresa es representativa, esos costos suponen un nivel de precios, por ejemplo, P_a . Si además suponemos que opera al nivel de su capacidad media, las ganancias medias corresponden a $G_m = P_a - C_m$ (véase capítulo 3).

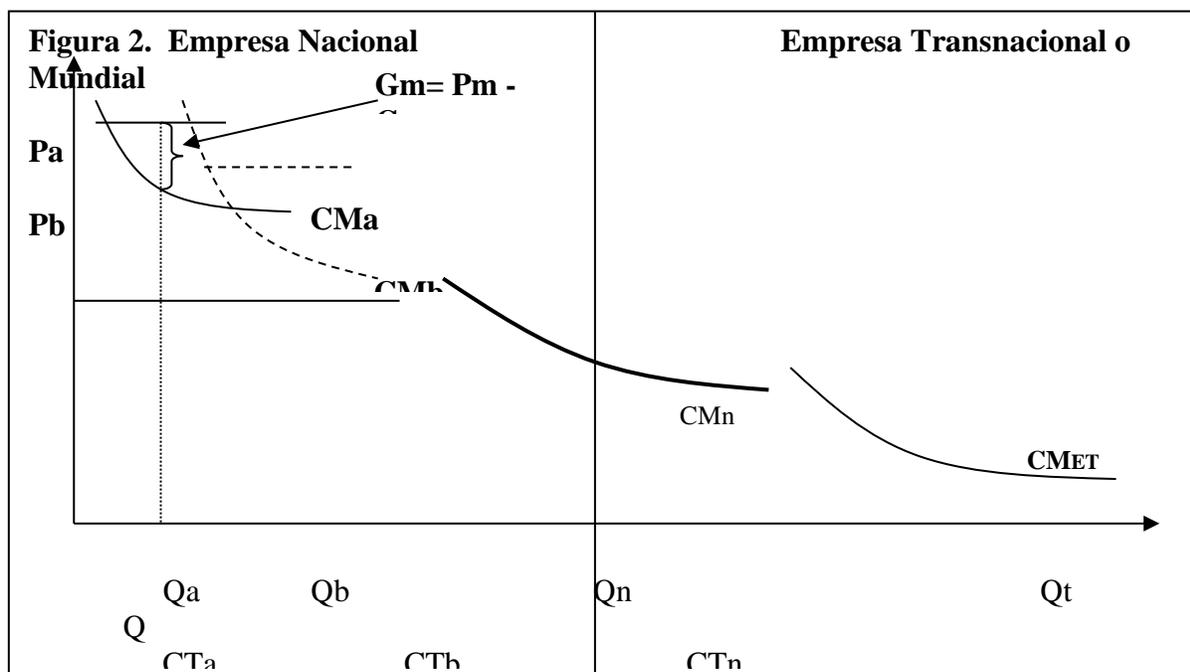
Posteriormente, si esta empresa es exitosa e introduce innovaciones organizacionales, tecnológicas, entre otras ventajas y gracias a sus estrategias de competencia crece hasta convertirse en una gran empresa o corporación a nivel nacional, entonces la podemos representar con una capacidad productiva media CT_n . Con esta capacidad instalada, la gran corporación puede satisfacer un porcentaje importante del mercado nacional el cual será un mercado concentrado y de tipo oligopólico, esta situación la representamos en la figura 2 a través de unos costos medios CM_n , y un volumen de producción por ejemplo de Q_n . Dada su capacidad de fijar precios, determinará el margen de ganancia y los precios correspondientes.

Las empresas gigantes (como la representada por la curva CM_n), poseen una capacidad que les permite participar con un porcentaje importante en un mercado oligopólico, por ejemplo el de los Estados Unidos. La característica de que las empresas en estos mercados operan con capacidad por encima de la media esperada les otorga la oportunidad de hacer frente por una parte a las variaciones en su mercado interno y por otra pueden convertirse en exportadoras. Por tanto, dados sus costos y capacidad para fijar precios pueden explorar mercados externos ya sea en economías desarrolladas o subdesarrolladas y competir exitosamente en esos mercados. Parece lógico que el primer paso para que una empresa se convierta en ET es la exploración de mercados como exportadora a los mercados más promisorios. Si este experimento resulta positivo, la gran corporación explorará el poner filiales y representaciones en los mercados extranjeros. La explicación de Dunning y de Hymer sobre la localización también nos parece puede formar parte de nuestra explicación.

Parece existir un círculo virtuoso entre la capacidad técnica instalada y el tamaño del mercado en el mercado local, que conduce a la decisión de la creación de empresas a nivel mundial que se beneficien de las economías de escala que provienen de la segmentación y división del trabajo a nivel internacional. En su crecimiento la gran empresa obtiene economías de escala dinámicas que pueden incrementarse cuando profundiza la división del trabajo a nivel internacional, con lo cual obtiene costos medios aún más reducidos que si continúa operando en un solo país.

En su crecimiento la empresa se transforma en ET, a esta la podemos representar por la curva de costos medios CM_{ET} . (cabe recordar que la presentación gráfica de la ET en la figura 8.2, es una representación fundamentalmente analítica, por lo que aunque aparece una curva de costos medios no significa que estemos pensando en una sola planta o en una sola empresa en un país). Esta estrategia de penetración de mercado extranjera, por parte de una de las grandes corporaciones, cuando es exitosa o parece serlo induce a que otras empresas oligopólicas de la misma rama industrial, realice inversiones semejantes en esos mercados. Los estudios de ET en economías en crecimiento (como el de F. Fajnzylber), muestran que sectores con presencia de ET son concentrados y oligopólicos de igual forma que los mercados de origen. La representación de la evolución histórica que se muestra en la figura 8.2, concuerda con los trabajos sobre ET de varios economistas. F. Fajnzylber en la introducción de su obra muestra como la evolución de la empresa y su contexto de acumulación dieron lugar a la ET, nos dice: “La búsqueda del beneficio, la hegemonía sobre determinadas áreas la capacidad innovadora y el control de los recursos de los mercados favoreció el crecimiento de un cierto número de empresas en los países industrializados que se vuelven transnacionales, es decir

se verificó progresivamente el paso de la economías nacionales, más o menos abiertas al comercio internacional a una situación de competencia oligopólica en el marco de la economía mundial.”³³⁹ También las investigaciones de H. Hymer muestran esta evolución histórica, a tal grado que considera que se puede desprender de ella una *ley general de acumulación*, las cual ya la mencionamos y ahora la podemos representar en la figura 2.



Las empresas con estructuras oligopólicas de carácter mundial (ET), con estructuras productivas, tecnológicas, organizacionales y con amplios recursos financieros y de conocimiento al llegar a los mercados subdesarrollados introducen desequilibrios en las estructuras de los mercados emergentes, desplazando a las empresas nacionales y dando a lugar a un proceso de concentración que puede ser más agudo que el que existe en sus países de origen. Este razonamiento coincide con la tesis de Hymer que afirma que el carácter desigual que implica la organización vertical y jerarquizada de la ET se traslada a la economía internacional, generando nuevas condiciones para un desarrollo desigual.³⁴⁰ Esta desigualdad se puede representar en la figura 8.2 sin en la segunda parte del diagrama, trazamos una curva de costos medios para la empresa local, que se ubique por encima de la curva de costos medios con los que opera la empresa transnacional. La ventaja en costos de la ET en contraste con los costos de la empresa local mostrarán las condiciones que explican una tendencia a desplazar del mercado a esta última.

³³⁹ F. Fajnzylber, *et. al*, 1976, p. 26.

³⁴⁰ Hymer, Stephen, "The international Operations of National Firms", MIT Press, 1976.

Conclusiones

El análisis de los enfoques teóricos para explicar la dinámica de la ET nos permite concluir: En primer lugar: El marco teórico para el análisis del funcionamiento de la empresa real y en particular de la ET es conveniente, y más aún requiere (en palabras de Dunning) de un 'paradigma ecléctico'. Este paradigma, lo hemos propuesto como el carácter multidimensional de la firma con un enfoque de competitividad. En otras palabras, a partir del análisis de la ET, nuestra propuesta es útil no solo en términos teóricos, sino para orientar la investigación empírica.

En segundo lugar, si bien los enfoques eclécticos que hemos analizado realizan contribuciones importantes al análisis, la reconsideración que planteamos en esta tesis también es pertinente para estas aproximaciones: La fuerza o cemento que se constituye en la fuerza integradora del sistema económico es la relación entre los conceptos de trabajo y valor.

También podemos ofrecer algunas conclusiones particulares:

1. La ET es resultado de un proceso acumulativo en dos espacios económicos complementarios: en la empresa y en de la economía en su conjunto. Por tanto la ET es el producto más desarrollado de la evolución de la empresa capitalista.
2. Si bien la naturaleza de la ET es la de una empresa privada su existencia implica cambios sustanciales en el funcionamiento económico mundial.
 - a. En primer lugar el espacio en que tiene lugar la producción involucra más de un país. Por lo que la división del trabajo interna a la empresa pero en el espacio geográfico mundial ha desembocado en una estructura organizativa capaz de dirigir y coordinar las actividades mundiales de la ET.
 - b. El espacio de creación del valor es mundial, lo que supone no una sino varias matrices de transacciones que involucra varios mercados, estructuras productivas, diferentes instituciones sociales, culturales e institucionales, así como diferentes políticas monetarias, cambiarias, impositivas y fiscales.
 - c. La ET se ha convertido en una organización que gestiona la creación de valor a escala mundial y con esto la acumulación de capital a ese mismo nivel. La ET es el centro en el cual gira la economía mundial, los flujos financieros, tecnológicos, de comercio de bienes, de conocimientos, de información, etc. y hasta de recursos humanos.
3. El diseño y gestión de una política que busque alcanzar metas económicas de crecimiento, competitividad y bienestar debe partir de considerar las fuerzas que explican la dinámica de crecimiento de la firma.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Capítulo 1

- Aristóteles**, *Gran Ética*, 4a. Ed., Aguilar, Buenos Aires, 1973.
- Benetti, C.** *Valor y distribución*, Editorial Saltes, Madrid España, 1978.
- Benetti, C. (1990) *Moneda y teoría del valor*. Edit UAM y FCE, México
- Castaingts, J.** *Dinero, Valor y Precios*. UAM-X México 1984.
- Castaingts, J.** *Los sistemas comerciales y monetarios en la tríada excluyente. Un punto de vista latinoamericano*. Edit. UAM-I y Plaza y Valdés, S. A. de C. V. México Primera reimpresión, 2004.
- Dobb. M.** *Teorías del valor de la distribución desde Adam Smith, ideología y teoría económica*. Edit. Siglo XXI, quinta edición 1981. España
- Duménil, and D. Lévy**, “Producción and Management: Marx’s Dual Theory of Labor”, MODEM-CNRS and CEPREMAP-CNRS, version: January 8, 2003.
- Godelier, Maurice.** (1982) *Racionalidad e irracionalidad en economía*, Edit. Siglo XXI
- Lange, Oskar, (1966) Economía política, Edit. FCE México**
- Marx, Karl.** *El Capital*, Tomo I, II, y III Edit. Siglo veintiuno. Vigésimo primera edición 2001. México.
- Mattick, P.** “The Value-Price Transformation: Marx’s Resolution of a Ricardian Conundrum”. Internet.
- Ortiz, E.** (1994), *Competencia y Crisis en la economía mexicana*, México, Siglo XXI.
- Platón**, *La República*, 3ª. Reimpresión, Editores Mexicanos Unidos, México, 1992, pág. 90, y 91.
- Ricardo, D.** *Principios de Economía Política y Tributación*, Edit. FCE. México 1973.
- Robert B. Ekelund y Robert Herbert** en *Historia de la Teoría Económica y sus Métodos*. Edit. Mc Graw Hill, México, 1993, pág. 18.
- Salama P.** *Sobre el valor*, Edit. Serie Popular Era, 1978, México.
- Salazar, Enrique J.** *Lógica y Expertos*. Edit. UAM-I México 1990.
- Samir Amin.** (1999) *El capitalismo en la era de la globalización*, Barcelona.
- Shaikh, Anwar.** (1990) *Valor y Acumulación y Crisis, Ensayos de economía política*, Edit. Tercer Mundo Editores, México.
- Sotelo, Adrián.** *La reestructuración del mundo del trabajo*, 2003, Editorial Itaca
- Steedman, Ian.** (1985) *Marx, Sraffa y el problema de la transformación*, Edit. FCE, México
- Sunkel y P. Paz,** *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Edit. Siglo XXI, México, sexta edición, 1973
- Schumpeter**, *Diez grandes economistas de Marx a Keynes*, Editorial Alianza, Madrid España, 5ta. Edición, “En el libro de bolsillo” 1983.
- Schumpeter**, *Historia del análisis económico I*, FCE, México. 1ra. Edición 1971.
- Smith, A.** *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Edit. FCE. México, Tercera reimpresión 1982.
- Stuart Mill J.** (1978) *Principios de economía política*. Edit. FCE, México.
- Tarassiouk, Kalturina,** (1995) “Conceptos del Trabajo Productivo en A. Smith y C. Marx; Contenido y Connotación Contemporánea” en *Política Económica, Finanzas y Sociedad. Hechos e Interpretaciones*, UAM, I.

- Tarassiouk, Katurina**, (1996) “Incorporación del Sector Servicios a los Esquemas de Reproducción del Capital Social Global y Algunos Problemas Metodológicos del Trabajo Productivo” en *Alternancias y Contradicciones del Capitalismo*, UAM, I.
- Valenzuela Feijóo**. (1996) *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Edit UNAM Economía
- Valle A.** (1991) *Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social*. Edit por la FE, UNAM, México,
- Valle A.** (1991) *Valor y precio: una forma de regulación del trabajo social*, Edit UNAM, Economía, México.

Capítulo 2

- Debreu, G.** (1959), *Teoría del valor: un análisis axiomático del equilibrio económico*, Barcelona, Bosch, 1973.
- Benítez, Alberto.** (1995) *Desequilibrio y precios de producción*, Edit. Siglo XXI, y UAM-I, México.
- Blair, R. Kenny L.** (1990) *Microeconomía, con aplicaciones a la empresa*, Edit. Mc Graw Hill, México.
- Chamberlin, Edward.** 1969, *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Chiang, A.** *Métodos fundamentales de economía matemática*. Tercera Edición. Mc Graw-Hill. México 1987.
- Coriat, Benjamin et Olivier Weinstein.** *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Edit. Le Livre de Poche, Librairie Générale Française, 1995.
- Demsetz, Harold.** *L'économie de la firme*, Editions Management société. 1998.
- Domínguez L, y Brown G.** (2003) *Estructuras de mercado de la industria mexicana un enfoque teórico y empírico*. Edit UNAM Economía
- Hernández, Laos,**
- Kreps, David.** (1995) *Curso de teoría Macroeconómica*, Edit. McGraw Hill, España.
- Krugman. P. R y M. Obstfeld,** *Economía internacional*, Addison Wesley, Madrid 2001.
- Layard and Walters,** (1978) *Microeconomic theory*, Edit. McGraw Hill, Singapore.
- Marshall, Alfred.** *Principles of Economics*. Edición 1920.
- Mashall, Alfred.** *Obras Escogidas*, Edit. FCE. México 1949
- Pindyck, R. S. y D. Rubinfeld,** *Microeconomía*, Pentice Hall, Madrid 2001. **Schumpeter, Joseph A.** *Teoría del desenvolvimiento económico*. Edit. FCE. México. 1978. Quinta reimpresión.
- Schumpeter, Joseph a.** *Historía del análisis económico*, Edit. FCE, México, 1984.
- Swedberg, Richard.** (1991) *Joseph A. Schumpeter His life and Work*. Edit. Polity Press, Cambridge, UK
- Varian, Hal R.** *Intermediate Microeconomics, a modern aproche*, Fourth Edition, Editorial, Norton & Company, New York, London
- Brian Arthur, W.** *Positive Feedbacks in the Economy*. Publicado en Scientific American, Feb. 1990.
- J. Stigler, 1968, pp.77. Citado por H. Laos p. 205
- Speight (1970), citado por Hernández L. p. 207.
- A. Silberston, 1972, p. 97, citado por Hernandez L. p. 208 y 209

Capítulo 3

- Dow**, 1999a and 1999b; Downward, 1999; and Rotheim, 1999)

explanation more in detail can be found in this book or in the articles quoted. (Dunn 2001, pp. 24, 25, 26)

Eichner, A. S. *The Megacorp and Oligopoly, Microfoundations of Macro Dynamics*, Cambridge University Press 1976, Cambridge London, Newyork, Melbourne

Harris, D. J. Kaldor 1934, J. Robinson and Eatwell 1974, Kregel 1973, Davidson, 1972, y Eichner y **Katzner**,1991; Ozanne, 1996; Panico, 1991; and Sraffa, 1925).

(Wilber and Harrison, 1978; Gruchy,1987; Lawson, 1994; Arestis, 1996; Davison,1996;

Harris, D. J. Ob. Cit. La referida de: Harcourt, G. C. *Some Cambridge controversies in the theory of capital*. Cambridge Univerity pres, 1972.

(**Kregel**) (el por de Citado Dunn 2001, p. 44).

(**Keynes**, 1936, p. 293) (Citado por Dunn 2001, p. 44).

Kregel, “An Essay on Post-keynesian Theory: A New Paradigm in Economics.

“The Price Policy of Firms, the Level of Employment and Distribution of Income in the Short Run”, Australian Economy Papers June 1974, pp. 144-157.

Lee, F.S.(1985) “Full Cost’ Prices, Classical Price Theory, and Long Period Method

Lee, F.S.(1985) “Post Keynesian view of average direct costs: A critical evaluation of the theory and empirical evidence”, *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol.8, No.3,

pp.400-424. Lee, S.F.(1988) “A New Dealer in Agriculture: G.C. Means and the Writing of Industrial Prices”, *Review of Social Economy*, Vol. 46.

Lee, S.F. (1988) “Costs, increasing costs, and technical progress: response to the critics”, *Journal of Keynesian Economics*, Vol. 10 No.3, pp. 489-491.

Lee, S.F. (1989) “G.C. Means’s Doctrine of Administered Prices”, *Thames Papers in Political Economy*, Summer . Reprinted in Arestis, P. and Kitromilides, Y. 287. (Eds.) *Theory and Policy in Political Economy: Essays in Pricing Distribution and Growth*, Cheltenham, Edward Elgar, 1990.

Lee, S.F. (1990-1991) “Marginalist Controversy and Post Keynesian Price Theory”, *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 13.

Lee, S.F. (1990a) “The Modem Corporation and Gardiner Mean’s Critique of Neoclassical Economics”, *Journal of Economic Issues*, Vol. 24, No. 3, pp.673-693.

Lee, S.F. (1990b) “From Multi-Industry Planning to Keynesian Planning: Gardiner Means, the American Keynesians, and National Economic Planning at the National Resources Committee”, *Journal of Policy History*, Vol. 2.

Lee, S.F. (1995a) “From post Keynesian to Historical Price Theory, part 2: Facts, Theory and Empirically Grounded Pricing Model”, *Review of Political Economy*, Vol. 7, No. 1, pp.72-124.

Lee, S.F. (1995b) “The Death of Post Keynesianism”, *Post Keynesian Economics Study Group Newsletter*, No. 4.

Lee, S.F. (1996) “Pricing, the pricing model and post-Keynesian price theory”, *Review of Political economy*, Vol. 8, No. 1, pp. 87-99.

Lee, F.S. (1998) *Post Keynesian Price Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.

Lee, Frederic S. , Keen, Steve. “Neoclassical microeconomic theory: Should Heterodox economists show it any respect?, Draft, September 2002.

Lee, Frederic S. , Keen, Steve. “Neoclassical microeconomic theory: Should Heterodox economists show it any respect?, Draft, September 2002.

Lee, Frederic S. , Keen, Steve. “Neoclassical microeconomic theory: Should Heterodox economists show it any respect?, Draft, September 2002. In this point, they refers to **Lee**,

Lee, Frederic S. , Keen, Steve. “Neoclassical microeconomic theory: Should Heterodox economists show it any respect?”, Draft, September 2002. In this point, they refers to **Robinson, J.** *Ensayos sobre teoría del crecimiento económico*. Edit. FCE. Segunda reimpresión, 1973, México.

Malcom C. Sawyer, *Post-Keynesian Economics*, Edit. Edward Elgar, England, 1988.

Salvadori and Steedman, 1985; Gram, 1985; and Naples and Aslanbeigui, 1996).

Scott Moss. (1981) “An economic theory of business strategy”, British Library Cataloguing in Publication Data, Oxford 219 p.

Sraffa, P. *Producción de mercancías por medio de mercancías*, 1960.

Steindl J. Precios, Costos y Márgenes de Ganancia, en *Economía Poskeynesiana*, selección de José A. Ocampo, Lecturas del Fondo de Cultura Económica No. 60. Este artículo fue tomado del libro mismo autor titulado, *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*, Siglo XXI, México, 1979, cap. II, sec. 1, pp. 32-33 ; cap. III, pp. 39-42, y cap. IV, pp. 70-88.

Capítulo 4

Aglietta, M. (1976) *Régulation et Crises du Capitalismo, L'expérience des états-unis*. Edit. Calmann-Lévy. Belgique.

Coquel, J. Esteban. CRÍTICA DEL PRAGMATISMO.

Coriat, B. et Weinstein, (1995) *Les nouvelles Théories de l'entreprise*, edit. Le Livre de Poche.

Coriat, B. (1979), *El taller y el cronómetro, Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. Edit. Siglo XXI, México 1992.

Coriat, B. (1990), *El taller y el robot, Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*. Edit. Siglo XXI, México 1992.

Dawkins, Richard, (1986), *El relojero ciego*, Edit. RBA Editores, S. A. Barcelona 1993.

Dawkins, Richard, (1993), *El gen egoísta*, Edit. Salvat Editores, S. A., Barcelona 1993.

Nelson and Winter, “Organizational Capabilities and Behavior”, 1982, Harvard, University Press.

Simon, Herbert A. THE ARCHITECTURE OF COMPLEXITY, Rev. Proceedings of the American Philosophical Society. Vol. 106. No. 6, December, 1962.

Capítulo 5

Barney, Jay B., *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*, Editorial Addison Wesley Best, H. M. “*The New Competition, Institutions of Industrial Restructuring*”, Harvard University Press Cambridge, Massachusetts.

Brandenburger Adam M. and Nalebuff Barry J., *CO-OPERATION* New York; Burton, J. (1995) “Composite Strategy: The Combination of Collaboration and Competition”; *Journal of General Management*, 21 (1) Autumn:

Chandler, 1977

Colin Campbell-Hunt/Cants, *World Famous in New Zealand, How New Zealand's Leading Firms Became World-Class Competitors*, Edit. University of Auckland New Zealand, 2001. Doubleday, 1996. Citado por R. Preston McAfee, 2002.

Esser K., Hillebrand W., Messner D.J. y Meyer-Stamer (1996). *Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política*. Rev. De la CEPAL 59

Groenewegen, J. *Dinamic of the firm: Strategies of Pricing and Organization*, Elgar, Edward Publishing, Inc. –January 1994.

Grabner, 1993, p.4, citado por Groenewegen.

Kanter, R. M. (1996) “WORLD CLASS: THRIVING LOCALLY IN GLOBAL ECONOMY”, London: Simon and Schuster.

Kaldor, N. Y J. A. Mirrlees, “*Modelo de crecimiento con progreso técnico inducido*”, en Lecturas del Fondo de Cultura, *Economía del Crecimiento*, selección de Amartya Sen. No 28, 1989, México, D. F.

Mintzberg Henry, Ahlstrand B y Lampel J. *Safari a la estrategia*. Ediciones Granica, Chile 1999.

McAfee, R. Preston. *Competitive Solutions*, Princeton University Press, Princeton and Oxford. USA, 2002

Oster, S. M., *Modern Competitive Analysis*, Oxford University Press 1994, Second Edition.

Porter, Michael E., *Estrategia Competitiva Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*, Compañía Editorial Continental, S. A. de C. V. México, Vigésima Quinta reimpresión, México, 1998.

Porter, M. *La Competitividad de las Naciones*.

Robbins, Stephen P. *Managing Today*, Edit. Prentice Hall, USA 2000.

Banco Mundial, “*Reporte Global de Competitividad*” 2000, 2001, 2002, 2003.

Bibliografía capítulo 6

Penrose, E. *La Teoría del Crecimiento de la Empresa*, 1995, Foreword to the third edition, Edit Aguilar Madrid

Loasby, B. Equilibrium and evolution : an exploration of connectiong principles in economics. (1991), citado por Penrose, E. Ob. Cit.

Schumpeter, Joseph A. *Teoría del desenvolvimiento económico*. Edit. FCE. México. 1978. Quinta reimpresión. P. 91.

Chandler A. *Strategy and Structure* (1962), y *Scale and Scope* (1990).

Chandler A., *The Visible Hand*, Cambidge, Mass : Harvard University Press, 1977, Cap. 7. En Putterman.

Veblen, T. *The theory of business enterprise*, First printing, March, 1958 Mentor Books, are published by The New American Library of World Literature, Inc. 501 Madison Avenue, New York 22, New York.

Ayres. C. E. “ *The Legacy of Thorstein Veblen*” p. 50 Chapter 2

H. Leibenstein, <Allocative Efficiency and X-Efficiency>, *The American Economic Review*, 56 (1996): 392-415, en L. Putterman

Coriat. B1995.

Best, M.

Barney

CONTRIBUTIONS TO POLITICAL ECONOMY, Volume 18, 1999 « Special Issue on Edith Penrose´s The Theory of the Growth of the Firm-40 years after » En particular, “Edith Wlura Tilton Penrose: Life, contribution and influence” P. Penrose and C. Pitelis, y “Mrs. Penrose and neoclassical theory” G. B. Richardson.

Andrews P.W. S., « The Theory of the Growth of the firm », en *The Oxford Magazine*, Vol. II. No. 7, 30 Nov. 1961.

Knight, Frank. *Uncertainty and Profit*. Nueva York: Houghton Mifflin Co., 1921; 8ª. En Putterman (1994)

Hayek, Friedrich, « The Use of Knowledge in Society », *The American Economic Review*, 35 (1945). En Putterman (1994).

Dorfman, Joseph, *Thorstein Veblen and His America* (New York: Viking Press, 1934) , p. 68.



RECONSIDERACION DE LAS
TEORIAS DE LA EMPRESA A
PARTIR DE LA TEORIA DEL
VALOR.

En México, D.F., se presentaron a las 17:00 horas del día 3 del mes de mayo del año 2005 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

- DR. ISAAC MINIAN LANIADO
- DR. ETELBERTO ORTIZ CRUZ
- DRA. FLOR BROWN GROSSMAN
- DR. VICTOR MANUEL SORIA MURILLO

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretario el último, se reunieron a la presentación de la Disertación Pública cuya denominación aparece al margen, a la obtención del grado de:

DOCTOR EN CIENCIAS ECONOMICAS
DE: GUSTAVO VARGAS SANCHEZ



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
DIRECCION DE SISTEMAS ESCOLARES

Casa abierta al tiempo

GUSTAVO VARGAS SANCHEZ
FIRMA DEL ALUMNO

de acuerdo con el artículo 78 fracción IV del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

APROBAR

REVISÓ

LIC. CARMEN LLORENS FABREGAT
DIRECTORA DE SISTEMAS ESCOLARES

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó al interesado el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.

DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE CSH

DR. RODRIGO DÍAZ CRUZ

PRESIDENTE

DR. ISAAC MINIAN LANIADO

VOCAL

DR. ETELBERTO ORTIZ CRUZ

VOCAL

DRA. FLOR BROWN GROSSMAN

SECRETARIO

DR. VICTOR MANUEL SORIA MURILLO



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

**UNIDAD IZTAPALAPA
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
POSGRADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

**RECONSIDERACIÓN DE LAS TEORÍAS DE LA EMPRESA
A PARTIR DE LA TEORÍA DEL VALOR**

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS

Presenta:

GUSTAVO VARGAS SÁNCHEZ

Matrícula: 96101636

Correo: vargassanchez01@live.com.mx

Comité tutorial

Director: DR. ETELBERTO ORTIZ CRUZ

Jurado

Presidente: Dr Isaac Minian Laniado

Vocal: Dr. Etelberto Ortíz Cruz

Vocal: Dra. Flor Brown Grossman

Secretario: Dr. Victor Manuel Soria Murillo

