

# La empresa transnacional

Gustavo Vargas Sánchez

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 con el enfoque heterodoxo para la explicación de la dinámica de la empresa.

La exposición se organiza de la siguiente forma: en primer lugar definimos nuestro objeto de estudio. En segundo 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 tercer lugar presentamos una aproximación a partir de concepto valor-trabajo.

## 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, Vernon<sup>1</sup> 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, Dunning<sup>2</sup> 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, etcétera. En el mismo sentido Brooke y Remmers<sup>3</sup> proponen que una “compañía multinacional”, es aquella que opera firmas en el extranjero ya sea de manufacturas o de servicios. Caves<sup>4</sup> define la empresa multinacional como aquella que controla y administra la producción — en plantas — localizada al menos

<sup>1</sup> Raymond, Vernon, “Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of US Enterprises”, *Basic Books*, Nueva York, 1971.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> Brooke, Michael Z. y Remmers, H. Lee, *The Strategy of Multinational Enterprise*, American Elsevier Publishing Co., Nueva York, 1972.

<sup>4</sup> Caves, R., *Multinational enterprise and economic analysis*, Ed., Cambridge University Press Segunda Edición, Estados Unidos, 1996.

en dos países. Por su parte Hirsch<sup>5</sup> dice que una empresa es multinacional cuando adquiere o establece una fábrica en el extranjero.

Eiteman, Stonehill y Moffett definen a la empresa multinacional<sup>6</sup> 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, construcción, legal, publicidad, entretenimiento, banca, telecomunicaciones y turismo.<sup>7</sup> El criterio oficial de los Estados Unidos<sup>8</sup> y el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas<sup>9</sup> 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 megacorporación<sup>10</sup> o empresa gigante<sup>11</sup>) 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".<sup>12</sup>

<sup>5</sup> Hirsch, S., "Multinacional: How Different are they?" en *Centre National de la Recherche Scientifique*, 1973.

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> Eiteman D, Stonehill A, y Moffett M., *Multinational Business Finance*, Ed., décima edición, Pearson, Estados Unidos, 2004, p. 2.

<sup>8</sup> Departamento de Comercio, "Survey of Current Business" del Bureau of Economic Analysis, Washington, 1985.

<sup>9</sup> Naciones Unidas, "Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial", Centro sobre Empresas Transnacionales, Naciones Unidas, Nueva York, 1973.

<sup>10</sup> Eichner, 1976.

<sup>11</sup> Chandler, 1969.

<sup>12</sup> Fajnzylber, F. y T. Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, FCE, México, 1976.

Desde la perspectiva de los teóricos de las finanzas de las ET puede haber al menos 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 la corporación.<sup>13</sup> 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.

Cualquiera que sea la interpretación y uso del excedente, la función 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 para ambas.

## 2. Teorías de la Compañía multinacional

En este apartado en primer lugar abordamos el enfoque de Dunning, en segundo lugar presentamos la de Hymer y finalmente la de los costos de transacción.

<sup>13</sup> La primera perspectiva —siguiendo a Eitman— *et. al.*, es la visión dominante en la mayoría de los curso 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 este 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.

### *La ET en el análisis ecléctico de Dunning*

Para este autor, el punto de inicio debe ser “un paradigma ecléctico de la producción internacional”<sup>14</sup> en el cual destaca que:

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.<sup>15</sup>

Estas tres características del paradigma ecléctico<sup>16</sup> de Dunning buscan interpretar teóricamente el funcionamiento de la empresa transnacional, y son

<sup>14</sup> Dunning (1988). p. 1.

<sup>15</sup> *Ibid.*

<sup>16</sup> 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 búsqueda intelectual...”. J. H. Dunning, *The globalization of business, The challenge of the 1990s*, Ed., Routledge, Londres y Nueva York, 1995, pp. 37, 38.

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.<sup>17</sup>

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 “eclecticos” reconoce la relativa eficiencia de los mercados y al mismo tiempo 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.

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.<sup>18</sup>

Uno de los elementos centrales de la propuesta del paradigma 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 y de la localización.

### 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

---

<sup>17</sup> 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), pp. 48 y 49.

<sup>18</sup> *Ibid.*

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. 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.<sup>19</sup>
- b) El conocimiento de la organización de la actividad económica.<sup>20</sup>

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:

- a) Ellas no pueden ser pensadas como factores dados, en todo caso deben ser creados.
- b) Su creación no está ligada a los recursos de una locación-especial, en un país, sino que pueden tener movilidad entre naciones.

<sup>19</sup> 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.

<sup>20</sup> 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.

- c) 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.
- d) También sugiere la existencia de fallas de mercado.<sup>21</sup>

Cuando analizamos a la empresa desde la perspectiva del trabajo (ya sea el trabajo directo o el asociado a las actividades indirectas) 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

Tanto Dunning como Hymer y Caves coinciden en que las empresas multinacionales son el equivalente moderno de las empresas multiplanta<sup>22</sup> 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 los siguientes factores explicativos.

<sup>21</sup> *op. cit.* p. 3.

<sup>22</sup> 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) es una teoría de la empresa de oligopolio.

- a) 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.
- b) En segundo lugar, por el surgimiento y desarrollo de la tecnología, incluyendo la tecnología organizacional.<sup>23</sup> En esta última explicación, dos de las dimensiones de 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.
- c) La “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 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.<sup>24</sup>
- d) Otro factor de crecimiento de la empresa se encuentra en su estrategia de localización, es decir en los factores de localización específica. Este análisis 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?

La explicación neoclásica, a estas preguntas, 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”.<sup>25</sup>

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: En este sentido, 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

<sup>23</sup> Dunning, J. “Multinational enterprise and economic analysis” p. 9.

<sup>24</sup> Dunning, *op. cit.* p. 11.

<sup>25</sup> R. Caves, “Multinational enterprise and economic analysis”



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”.<sup>26</sup>

Por su parte, Dunning identifica tres posibles respuestas a la pregunta de localización planteada más arriba:

a) 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.<sup>27</sup>

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 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”<sup>28</sup>

b) 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.

c) Para minimizar costos de transacción en el espacio y para tomar ventajas en la especialización de producto y procesos.<sup>29</sup>

Para Dunning la decisión de las empresas de dónde localizar sus activida-

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 66.

<sup>27</sup> Dunning, J. “Multinational, technology and competitiveness” p. 11.

<sup>28</sup> *Idem.*, p. 12.

<sup>29</sup> *Idem.*, p. 12.

des 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.

Dunning concluye 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.<sup>30</sup>

## 2.2 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 Redlich<sup>31</sup> que se utiliza para analizar la evolución de la estructura corporativa.

a) La pirámide de poder. En este esquema se distinguen tres niveles de administración de negocios de los cuales va a desprender su explicación de localización. Estos niveles de la pirámide de poder son:

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.

<sup>30</sup> *Idem.*, pp. 23 a 27.

<sup>31</sup> 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).

- b) Relaciones de poder y exclusión. Un segundo factor que ofrece Hymer en su explicación de localización, se refiere no tanto por el tamaño del mercado sino a la exclusión para la entrada de competidores. Se trata de 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”.<sup>32</sup> De esta forma Hymer introduce en su explicación factores contemplados por la lucha competitiva de las empresas. En sus palabras se trata de un asunto de poder.
- c) El conocimiento y la gestión de crecimiento de la empresa. En particular, el la experiencia en el mismo crecimiento. Al convertirse de corporación local a corporación nacional a nivel de la economía estadounidense, la empresa obtiene capacidades útiles para operar en otros países.
- d) Estructura organizacional y administrativa que les permitía controlar sus operaciones en lugares diferentes, expresada en su nueva estructura multidivisional y
- e) Poder financiero. Que le permite financiar sus inversiones en el extranjero y sostener una posición competitiva en situaciones donde las filiales por si mismas no son rentables, pero que por estrategia de la empresa se mantienen en operación.
- f) La evolución tecnológica de las comunicaciones.
- g) Finalmente, otro factor que ha contribuido a acelerar el crecimiento de las empresas transnacionales estadounidenses ha sido 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<sup>33</sup>

Hymer concluye que el desarrollo desigual entre las naciones se explica por la forma en que están organizadas y funcionan las corporaciones multina-

<sup>32</sup> *Ibid.*, p. 44.

<sup>33</sup> *Ibid.*, p. 39.

cionales, estas centralizan el control imponiendo un sistema jerárquico, que “impone una simetría ritual juiciosa”. La consecuencia es que “las corporaciones multinacionales reducen las opciones del desarrollo”<sup>34</sup> 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.

Finalmente Hymer afirma 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...”<sup>35</sup>

#### *El enfoque de los Costos de Transacción*

R. Coase en su clásico artículo de 1937<sup>36</sup> 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”.<sup>37</sup>

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 otra es 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.<sup>38</sup> 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.<sup>39</sup> En

<sup>34</sup> S Hymer (1976), pp. 45-48.

<sup>35</sup> S Hymer (1976), p. 48.

<sup>36</sup> Coase R., *La naturaleza de la empresa*, en Williamson (1996).

<sup>37</sup> *Ibid.*, p. 29.

<sup>38</sup> *Ibid.*, p. 32.

<sup>39</sup> *Ibid.*, pp. 33 a 36.

la empresa esos costos de transacción no existen 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.

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 interior.<sup>40</sup> 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.<sup>41</sup>

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 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 Williamson<sup>42</sup>

<sup>40</sup> *Ibid.*, p. 36.

<sup>41</sup> Falta nota al pie.

<sup>42</sup> 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 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.

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,<sup>43</sup> 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”.<sup>44</sup> 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.<sup>45</sup>

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 una 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 Coase<sup>46</sup> 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 estudioso no propone ninguna fuerza integradora nueva o alternativa al modelo neoclásico como a continuación tratamos de mostrar.

<sup>43</sup> 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.

<sup>44</sup> 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.

<sup>45</sup> 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.

<sup>46</sup> Coase (1937), p. 42.

## 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.<sup>47</sup> 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 empresario sustituye al mecanismo de precios.<sup>48</sup>

El resultado es que 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".<sup>49</sup>

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.<sup>50</sup> Por tanto Coase no aporta una nueva fuerza integradora que expli-

<sup>47</sup> Hayek, F. Información y sociedad mercantil, en Puterman, p. 85. Esta es un extracto de F. H. The use of Knowledge en Society, *The American Economic Review*, 35 (1945).

<sup>48</sup> 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.

<sup>49</sup> Williamson, O. "La lógica de la organización..." *op. cit.* p. 127.

<sup>50</sup> Williamson, O. "La economía del costo de transacción " en Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo*, FCE, 1989. p. 26.

que 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. 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 benéficos.

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, 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.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup> 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



En las transacciones que tienen lugar en el mercado, todos los economistas y en general de todas las 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, del valor y el crecimiento. 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 algo que intercambiar, y la única fuente del excedente es el trabajo humano.

Esta discusión nos conduce a la pregunta básica de *¿Por qué existe la empresa?* Para Coase, 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 está formado por un conjunto de empresas que producen para vender, lo que nos lleva a que la empresa existe si otras empresas existen (con costos diferentes). No hay una explicación de por qué existe la empresa.

Desde nuestro punto de vista, la empresa existe porque es la forma histórica más eficiente para crear un excedente, el cual 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

---

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.

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 Estado.<sup>52</sup> 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:

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

---

<sup>52</sup> Coase, R., *La naturaleza de la empresa*, pp. 33, 34, 35 y 36.

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 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 con los diferentes factores que determinan el valor y la dinámica de acumulación en la que está 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 los costos de la organización con los costos de transacción. 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.<sup>53</sup>

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 estruc-

---

<sup>53</sup> Coase, R. “La naturaleza de la empresa” pp. 38, 39 y 40. Véase también del mismo autor, *op cit.* p. 102.

tura de gobernación”<sup>54</sup> La empresa ahora como una organización, tiene su límite en los costos marginales de la organización.<sup>55</sup>

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.<sup>56</sup> Desde la perspectiva poskeynesiana, para A. Eichner y F. Lee, por el contrario la estructura administrativa en términos de costos y de gestión, 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.<sup>57</sup>

A. Chandler y Hymer coinciden en que , la empresa ha evolucionado a formas cada vez más complejas y no parece tener un límite en su crecimiento en cuanto a la 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.

### 3. 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 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?.

<sup>54</sup> Williamson, O... “La economía del costo de transacción ” en Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo*, FCE, 1989. p. 26

<sup>55</sup> 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.

<sup>56</sup> Véase entre otros, capítulo 6 de E. Penrose, *Teoría del crecimiento de la empresa*, Edit. Aguilar, Madrid, 1957.

<sup>57</sup> Véase capítulo 3 y capítulo 4. de P. Andrews, *Economía de las empresas industriales*, Edit Santiago Rueda, Buenos Aires, 1958.

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. 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 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.

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 consiste en que es el agente económico más importante en el proceso de acumulación y crecimiento de una economía. La empresa ha evolucionado continuamente desde que nació, en general 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”.<sup>58</sup> 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.

---

<sup>58</sup> 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 economía mundial, el espacio de creación de valor*

Si bien, la naturaleza de la ET es la misma que la de la compañía nacional o la de una megacorporación,<sup>59</sup> ahora el espacio en que se realiza el trabajo, la división del trabajo, y el proceso general de creación y realización del 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.

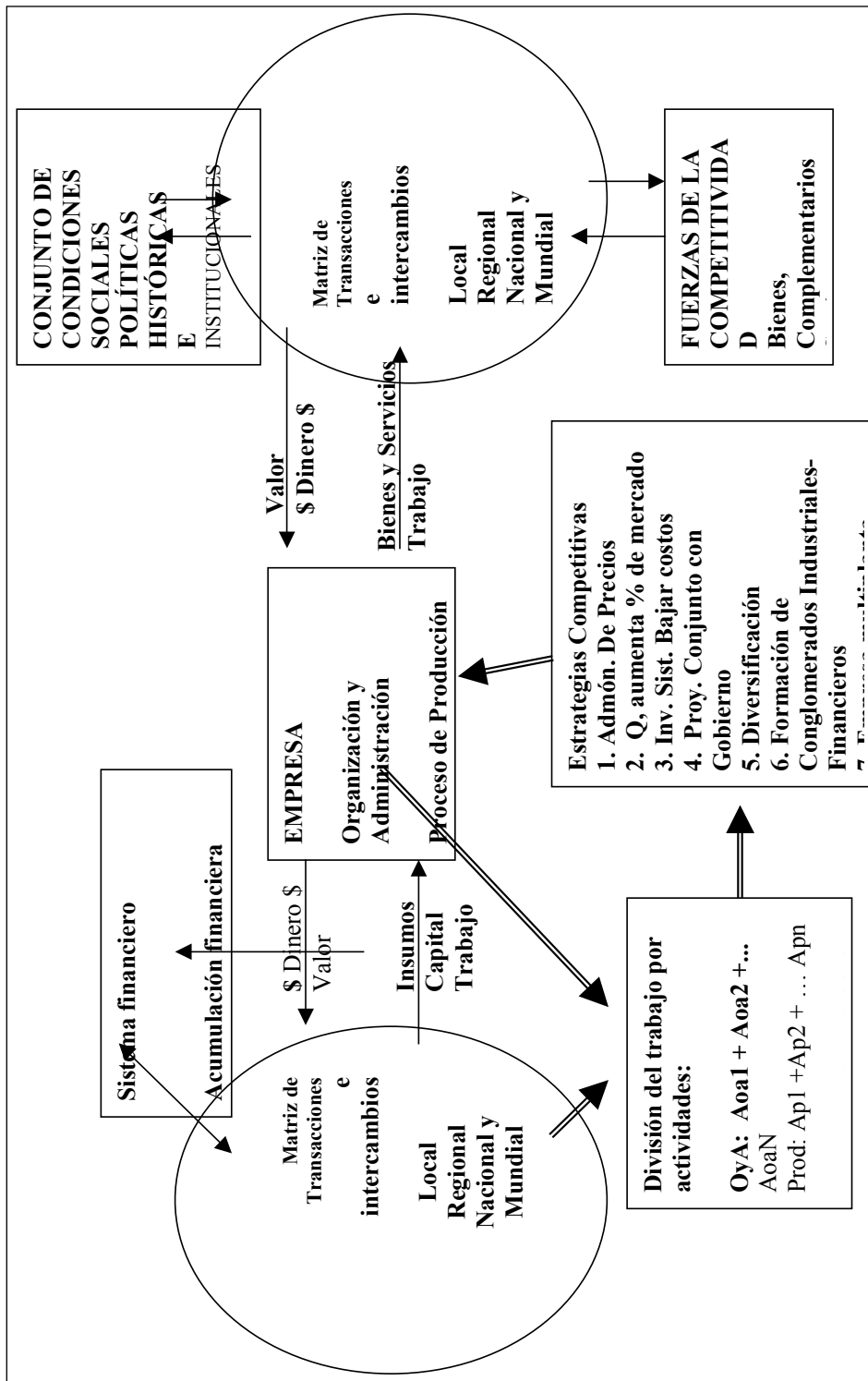
El espacio en que se forma y realiza el valor deja de ser la economía nacional, es ahora la economía global, o mundial. El espacio económico nacional, regional, o local conformado por: *a)* la matriz de transacciones, *b)* el conjunto de condiciones sociales, política, históricas e institucionales, y *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 la empresa 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 po-

---

<sup>59</sup> 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.

**Figura 1**  
El espacio de formación de Valor en el contexto mundial



lítica y tipo de cambio, modificaciones que implica las finanzas y los instrumentos financieros locales.<sup>60</sup>

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 1 tratamos de sintetizar los factores y relaciones que determinan la formación del valor cuando consideramos el ámbito internacional. b) 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, las cuales 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. 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,<sup>61</sup> la evolución de la em-

<sup>60</sup> D. Eiteman, *et al.* p. 3.

<sup>61</sup> 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.



presa 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.<sup>62</sup>

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.<sup>63</sup> 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 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

<sup>62</sup> 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 atrás 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.

<sup>63</sup> Hymer, 1982, p. 226.

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 como un todo e incrementan su 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 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.<sup>64</sup> 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 es-

<sup>64</sup> 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 el 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.

tudios empíricos entre los que destaca el trabajo de Caves,<sup>65</sup> 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 de la microeconomía poskeynesiana 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 las empresa, podemos proponer que la empresa local de tamaño A, en el 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  $G_m = P_A - CM_A$ .

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. La característica de que las empresas en estos mercado 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, esas empresas pueden explorar mercados externos ya sea en economías desarrolladas o subdesarrolladas y competir exitosamente en tales 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

<sup>65</sup> Caves, Richard, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.

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 instala 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 mas reducidos que si continua operando en un solo país.

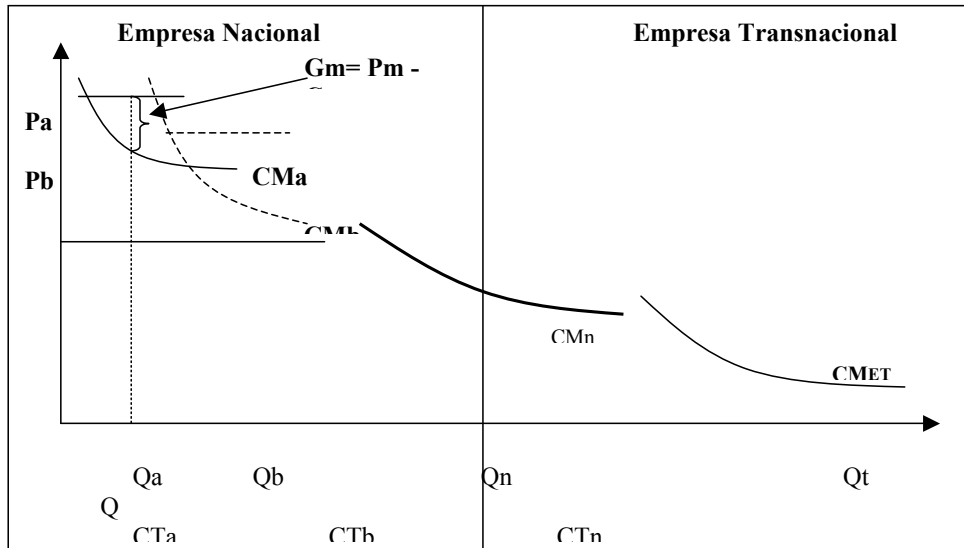
En su crecimiento la empresa se transforma en ET, a esta la podemos representar por la curva de costos medios CMET (cabe recordar que la presentación gráfica de la ET en la figura 2, es una representación fundamentalmente analítica, por lo que aunque aparece una curva de costos medios no significa que estemos pensando en una sola planta o en una sola empresa en un país).

Esta estrategia de penetración de mercado extranjera, por parte de las grandes corporaciones, cuando es exitosa o parezca 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 mercado 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."<sup>66</sup> 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 .

<sup>66</sup> F. Fajnzylber, *et. al*, 1976, p. 26.

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.

En esta sentido, 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.<sup>67</sup> Esta desigualdad se puede observar en la figura 2, en la cual trazamos, del lado izquierdo, 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 (curva de la derecha). 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.

<sup>67</sup> 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'.

*En segundo lugar:* si bien los enfoques eclécticos que hemos analizado realizan contribuciones importantes al análisis, la reconsideración que plateamos en este ensayo 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.

*En tercer lugar:* la ET es resultado de un proceso acumulativo en dos espacios económicos complementarios: la empresa y el mercado.

*En cuarto lugar:* 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, etcétera, y hasta de recursos humanos.