

Una nota sobre el proceso de concentración empresarial y la gestión de las entidades

Javier ZORNOZA BOY (*)

El proceso de concentración empresarial ha conocido un auge singular en los últimos años, lo que lleva a acentuar la estructura previamente concentrada de ciertos sectores y actividades, alejando así a la realidad de un esquema teórico que presenta la industria, las finanzas o los servicios desagregados en múltiples empresas independientes entre sí. Este incremento del tamaño y del poder económico relativo de algunas empresas¹, al que se llega bien a través de un proceso interno de expansión o bien a través de la absorción de otras entidades, nos vuelve a plantear el problema del papel del mercado en el proceso de regulación de las actividades económicas.

En nuestro entorno económico se siguen empleando métodos administrativos para gestionar la economía, y se decide de forma centralizada sobre producción, inversiones, etc. Esto no es algo privativo del sector público sino que afecta de forma considerable al sector privado. En este sentido el fenómeno de la concentración empresarial no hace sino acentuar el papel de los métodos administrativos, de las decisiones que provienen de la jerarquía directiva de la empresa.

Se produce así un proceso de sustitución de la «mano invisible» del merca-

(*) Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Complutense de Madrid.

¹ A este respecto son de interés, entre otras, las siguientes publicaciones recientes: para el caso español, VIVES y GUAL (1990), SEGURA y otros (1988); para el caso europeo, MYRO y YAGÜE (1989); para los EE.UU. CHANDLER (1988).

do por lo que Alfred Chadler ha denominado la «mano invisible»², esto es, una

«integración y organización más consciente de las actividades económicas en el interior de las grandes empresas»³.

La asignación de los recursos productivos y de los productos intermedios ha pasado, dado el proceso de concentración, en muchos casos de ser resultado del encuentro de empresas en el mercado —a través del mecanismo de precios— a ser una decisión interna de la propia empresa —a través de mecanismos administrativos.

La comparación entre el mercado como mecanismo de asignación de recursos frente a mecanismos alternativos, como por ejemplo la empresa, fue objeto de discusión hace algunas décadas, y cabe recordar la aportación, ya clásica, de R. H. Coase⁴, desarrollada en nuestros días por algunos autores entre los que se cuenta O. Williamson⁵. Este enfoque contempla a las empresas como organizaciones que representan, en palabras de D. H. Robertson,

«islas de poder consciente en el océano de cooperación inconsciente»

que supone el mercado⁶. Desde esta perspectiva Coase afirma que

«fuera de la empresa las variaciones de precios dirigen la producción, la cual se coordina a través de un conjunto de intercambios en el mercado. En el interior de la empresa estas transacciones de mercado quedan eliminadas y el lugar de los intercambios con la complicada estructura del mercado lo sustituye el empresario coordinador, quien dirige la producción. Es manifiesto que se trata de métodos alternativos para coordinar la producción»⁷.

Desde este planteamiento las fronteras de la empresa van a estar determinadas por los costos de utilización del mercado y de utilización de la jerarquía administrativa de la compañía, en cuanto que formas alternativas de asignación de recursos.

Se trata, pues, de la aplicación de un enfoque basado en los costes de oportunidad al análisis de los modos de asignación de recursos⁸.

² Véase HANNAH (1983) y CHANDLER (1987).

³ HANNAH (1983), p. 3.

⁴ COASE (1937). Una extensa bibliografía sobre la obra del reciente premio Nobel puede encontrarse en *Economistas. Colegio de Madrid*, n.º 50, junio-septiembre de 1991, pp. 120-127.

⁵ Véase WILLIAMSON (1975, 1981, 1985 y 1991).

⁶ COASE (1937), p. 388.

⁷ COASE (1937), p. 388.

⁸ Es relevante a este respecto el artículo de COASE (1938).

En el estudio de las fuerzas que determinan el tamaño de la entidad, aparece, siguiendo el planteamiento de Coase, un límite a la dimensión de la empresa que habría que situar en los llamados «rendimientos decrecientes del management»⁹.

Este análisis dual sobre la asignación de recursos (mercados/jerarquías), que puede expresarse esquemáticamente con la expresión de que

«lo que distingue a la empresa es la superación del mecanismo de los precios»¹⁰.

ha dado frutos interesantes en el estudio del pasado, fundamentalmente en el análisis histórico de los siglos XIX y XX en Europa y en los EE.UU, y especialmente con respecto al surgimiento y desarrollo de la moderna empresa industrial¹¹.

Dentro de dichas investigaciones históricas resultan de especial interés las que muestran las «señales» o «indicadores» que surgen para gestionar internamente la compañía, y que van a sustituir a los precios del mercado cuando como consecuencia de la integración de empresas y del encadenamiento de procesos antes separados, se tienen que controlar internamente unos intercambios de productos intermedios, que antes del proceso de concentración se confiaban al mercado. Las «señales» mencionadas constituyen el conjunto de la información interna para la gestión, o contabilidad de gestión. Por ello se ha señalado que

«la contabilidad de gestión centró la atención de la gente en las ganancias potenciales derivadas de la coordinación interna del intercambio alentado a los directivos empresarios a aumentar el tamaño de las empresas»¹².

En el caso de las empresas con actividades multisectoriales, tanto la investigación histórica como los análisis teóricos¹³, han puesto de relieve que no basta con una información que permita conocer la eficiencia de los procesos productivos una vez que el capital se ha invertido, sino que hay que asignar capital a dichas actividades, y para ello se necesita disponer de información

⁹ COASE (1937), p. 395.

¹⁰ HANNAH (1983), p. 3.

¹¹ Véase, entre otros, CHANDLER y DAEMS (1980), CHANDLER y TEDLOW (1985), JOHNSON y KAPLAN (1988), junto a las obras ya citadas de HANNAH (1983) y CHANDLER (1987 y 1990).

¹² JOHNSON y KAPLAN (1988), p. 36.

¹³ Véase JOHNSON y KAPLAN (1988) y WILLIAMSON (1975).

que posibilite el descubrimiento de oportunidades productivas para invertir el capital en la propia compañía considerada globalmente. En las empresas o grupos de sociedades multisectoriales aparecen un cuasimercado interno de capital en el que las divisiones de la empresa gestionadas de forma autónoma pueden competir entre sí para la obtención de recursos, y en el que estos recursos financieros se gestionan en base a la información interna (sobre el «retorno de la inversión», el «beneficio residual», etcétera).

El proceso descrito hasta aquí sitúa la acción de las empresas en el marco del mercado, y ello supone unas restricciones, una disciplina en su actuación. Así, aunque la empresa haya sustituido el mecanismo de los precios por un proceso de decisión interna, en algunos casos este proceso adopta criterios de decisión que pretenden asemejarse a los del mercado¹⁴.

En el análisis del proceso de concentración empresarial que tiene lugar en nuestros días puede tener un gran interés adoptar un punto de vista como el que corresponde a los autores mencionados en estas páginas, fundamentalmente por su carácter comparativo y dinámico; y así, desde él se destaca como elemento central del análisis que

«las mejoras en los mercados hacen disminuir el coste de descubrir nuevas oportunidades de ganancia, es razonable asumir *ceteris paribus* que el intercambio económico pasará en el límite de las compañías a los mercados»¹⁵.

Para llevar adelante dicho análisis es necesario incluir, en la determinación de los costes que suponen la utilización del mercado, costes contractuales, la incertidumbre, los costes de venta, así como aquellos que correspondan a las situaciones concretas de la realidad económica que puedan surgir al prescindir de una cierta dimensión para pasar a coordinar procesos a través del mercado (por pérdida de economías de escala y de combinación de productos, pérdida de beneficios de monopolio, etcétera).

Por último hay que apuntar también el interés que tiene, en el análisis del proceso de concentración empresarial, la consideración de las posibles disfuncionalidades surgidas tanto por una pobre integración de los recursos disponibles, como de la utilización de sistemas de control y medición poco adecuados. En este sentido han sido puestas de relieve¹⁶ las limitaciones que en el análisis de la rentabilidad de las empresas concentradas supone emplear crite-

¹⁴ Para el establecimiento de los precios internos de transferencia véase HIRSHLEIFER (1956).

¹⁵ JOHNSON y KAPLAN (1988), p. 122.

¹⁶ Véase KAPLAN (1983).

rios que tienden a primar el corto plazo o la creación de valor a través de actividades financieras y contables, es decir por razones especulativas alejadas del incremento de la producción de bienes y servicios con el que se suelen relacionar los cambios de dimensión empresarial.

BIBLIOGRAFIA

- COASE, R. H. (1937): «The Nature of the Firm». *Económica*, noviembre.
- (1938): «Business Organisation and the Accountant», editado en J. M. BUCHANAN y G. F. THIRLBY (1937): *L: S: E: Essays on Cost*. New York University Press, Nueva York.
- CHANDLER, Alfred, y DAEMS, Herman (eds.) (1980): *Managerial Hierarchies*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- y TEDLOW, Richard (1985): *The coming of Managerial Capitalism*. Richard D. Irwin, Hamerwood, Illinois.
- (1987): *La Mano Visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- (1988): «Une réponse des firmes américaines aux nouvelles normes de concurrence». *Revue Française de Gestion*, n.º 70, septiembre-octubre.
- (1990): *Scale and scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Harvard University Press, Londres.
- HANNAH, Leslie (1983): *The Rise of the Corporate Economy*. Methven and Co. Ltd., Londres.
- HIRSHLEIFER, J. (1956): «On the economics of transfer pricing», *Journal of Business*, vol. 29, publicado en CARSBURG y EDEY (1969): *Modern Financial Management*. Penguin Books, Harmondsworth, England.
- JOHNSON, H. T., y KAPLAN, R. S. (1988): *La contabilidad de costes. Auge y caída de la contabilidad de gestión*. Plaza & Janés, Barcelona.
- KAPLAN, R. S. (1983): «Measuring Manufacturing Performance: A New Challenge for Managerial Accounting Research». *Accounting Review*, octubre.
- MYRO, R., y YAGÜE, M. J. (1989): «Grandes grupos europeos: estructura y estrategias». *Economía Industrial*, n.º 266, marzo-abril.
- SEGURA, J., y otros (1988): *La industria española en crisis*. Alianza Editorial, Madrid.
- VIVES, X., y GUAL, J. (eds.) (1990): *Concentración empresarial y competitividad: España en la CEE*. Ed. Ariel, Barcelona.
- WILLIAMSON, Oliver (1975): *Markets and Hierarchies*. The Free Press, Nueva York.

- (1982): «The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes». *Journal of Economic Literature*, diciembre.
- (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. Macmillan, Nueva York.
- y WINTER, Sidney G. (eds.) (1991): *The Nature of the Firm. Origins, Evolution and Development*. Oxford University Press, Nueva York.