

Primera parte. Introducción: Escala y diversificación

Enviado por sanerag en Vie, 11/20/2015 - 15:29

Cita:

Chandler, Alfred D. [1996], "Primera parte. Introducción: Escala y diversificación", Alfred D. Chandler, *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Tomo I, Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 8-73 pp.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

1996

Revista descriptores:

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Tema:

Análisis de las características fundamentales de la empresa industrial moderna, institución básica del capitalismo gerencial, desde una perspectiva histórica en tres países: Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania.

Idea principal:

Alfred D. Chandler fue profesor de historia de los negocios en Harvard Business School y Johns Hopkins University. Recibió el Premio Pulitzer de Historia por su obra *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*.

Primera parte. Introducción: Escala y diversificación

Con la revolución en los transportes (ferrocarril, telégrafo, buque de vapor y el cable) a mediados del siglo XIX, surgió la exigencia de un nuevo tipo de empresa. Por un lado, debido a la necesidad de gestionar eficientemente el flujo de bienes, pasajeros y mensajes que los nuevos sistemas de comunicaciones posibilitaban: "[l]as inversiones masivas que exigía la construcción de aquellos sistemas y la complejidad de sus operaciones condujo a la separación entre la propiedad y la dirección. Las empresas, ahora de mayor dimensión, pasaron a ser gestionadas por equipos de directivos contratados [...] Los propietarios, numerosos y dispersos eran inversionistas que no tenían ni la experiencia, ni la información, ni el tiempo para tomar la miríada de decisiones necesarias" (p. 9). Por otro lado, las nuevas formas de transporte y comunicaciones potenciaron la producción y comercialización en masa: "[e]l aumento sin precedentes en el volumen de producción y en el número de transacciones llevó a los empresarios que constituyeron las nuevas empresas de producción y distribución en masa a reclutar equipos de directivos a sueldo" (p. 9).

Así, la revolución en el transporte y las comunicaciones es la base para la aparición de la empresa gerencial y el directivo a sueldo. El nuevo capitalismo, según el autor, tiene como característica

distintiva la toma de decisiones de producción, empleo y asignación de recursos por directivos a sueldo, no por los propietarios de las empresas, razón por la cual lo califica de capitalismo gerencial.

Capítulo 1. La empresa industrial moderna

Chandler ve a la empresa industrial moderna como la institución básica del capitalismo gerencial, ya que desempeñó el papel fundamental en la transformación de las economías occidentales. Las actividades industriales permitieron el paso de una economía comercial agraria en una economía industrial moderna desde la segunda mitad del siglo XX, particularmente en Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, que en 1870 representaron más de dos tercios del producto industrial mundial. Por un lado, el sector industrial fue ganando importancia en el producto. Como lo muestran las series de Simon Kuznets, en los tres países se produjo el mayor crecimiento en el sector industrial, mientras que la agricultura declinaba rápidamente. A su vez, el rápido crecimiento industrial se concentró en el sector manufacturero. Por otro lado, en la primera mitad del siglo XX, las actividades industriales se volvieron más dinámicas en la creación de empleos en comparación con la agricultura o los servicios (p. 11-12). Dentro del sector manufacturero, los subsectores que mostraron mayor crecimiento, entre 1880 y 1948, fueron los más intensivos en capital (p. 16).

Las empresas manufactureras proporcionaron el impulso al sector industrial debido a dos razones: 1) las características organizativas y jerárquicas que desarrollaron, y 2) la creación de redes nacionales e internacionales de compra y distribución. Las grandes empresas manufactureras, además de algunas de la minería y otras actividades no industriales, fueron así el prototipo de la empresa industrial moderna (p. 16-17).

En efecto, ambas características se desarrollaron como respuesta a las mejoras en los sistemas de transportes y comunicaciones. El aumento en el volumen del comercio incidió en los procesos productivos, con la creación de economías de escala y la diversificación, lo que permitía reducir significativamente los costos unitarios. Sin embargo, este proceso no fue homogéneo, sólo podía ser aprovechado por los empresarios que realizaran inversiones en tres áreas: 1) inversión en estructuras productivas lo bastante grandes para explotar potenciales economías de escala, 2) inversión en redes de marketing y distribución, nacional e internacional, y 3) inversión en personal directivo, para controlar y coordinar las otras dos actividades funcionales básicas y para planificar y asignar recursos para la producción y distribución futuras. “Fue esta triple inversión en producción, distribución y dirección la que dio nacimiento a la empresa industrial moderna” (p. 17). Estos nuevos empresarios consiguieron ventajas sobre sus competidores y sus industrias se volvieron oligopólicas, es decir, la competencia dejó de basarse en el precio y se hizo por cuotas de mercado y beneficios, a través de la eficacia funcional y estratégica: “funcionalmente por medio del perfeccionamiento de su producto, de sus procesos de producción, de su marketing, de sus compras y de sus relaciones laborales, y estratégicamente introduciéndose en mercados en expansión y abandonando mercados en declive con mayor rapidez y efectividad que sus competidores” (p. 17-18).

Los cambios que suscitó la nueva forma de competencia pueden resumirse en tres: 1) la expansión geográfica de la empresa, es decir, el surgimiento de las empresas multinacionales, 2) la

diversificación de productos en diferentes mercados, esto es, una empresa multiproducto, y 3) la consolidación del capitalismo gerencial o industrias gestionadas por directivos a sueldo que toman las decisiones relacionadas con la inversión y el crecimiento a largo plazo de la empresa (p. 18).

Para analizar la historia de las transformaciones de la empresa, Chandler toma como objeto de estudio a las doscientas mayores empresas manufactureras de los tres países industriales más importantes del mundo (Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania) desde el último cuarto del siglo XX hasta los años cuarenta del siglo XX (p. 20). La fuente primaria para las empresas norteamericanas son los balances de los años 1917, 1930 y 1948 que aparecen en el Moody's Manual. Para las empresas alemanas los datos de los años 1913-14, 1930 y 1953-54 proceden de los volúmenes del Handbuch der deutschen Aktiengesellschaften. La ordenación de las empresas británicas se ha basado en el valor de mercado de las acciones en los años 1919, 1930 y 1948 que aparece en el Stock Exchange Daily Official List (p. 1039).

El libro se divide en cinco secciones. En el capítulo 2 se presenta una descripción y un análisis de la creación y evolución dinámica de la institución central del capitalismo gerencial: la empresa industrial moderna. En la segunda, tercera y cuarta parte se presentan los casos de las empresas manufactureras más importantes de Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, respectivamente (p. 21).

La historia estadounidense se aborda ampliamente en la segunda parte del libro. Para Chandler este caso representa el paradigma del capitalismo gerencial competitivo, es decir, las empresas compiten por una cuota de mercado y beneficios en el mercado nacional e internacional. En este país, la empresa industrial moderna dominaba las industrias centrales desde la primera década del siglo XX (p. 22).

El caso británico se alejó de la experiencia estadounidense debido a su insistencia, según el autor, en la dirección personal en contraposición con la dirección por personal a sueldo. La adhesión al capitalismo personal, llevó a Gran Bretaña a ser un industrializador tardío en medio de la segunda revolución industrial (p. 23).

Los alemanes, por su parte, se acercaron a los estadounidenses en cuanto a la adopción y perfeccionamiento de estrategias organizativas. La diferencia central entre ambos empresariados es que mientras que los líderes industriales de Estados Unidos competían funcional y estratégicamente, los alemanes negociaron para mantener la cuota de mercado en su propio país y el extranjero, dando forma a una suerte de capitalismo gerencial cooperativo (p. 23).

Para el autor se trata de la historia de la institución central del capitalismo gerencial. La lectura en clave histórica permite ubicar los elementos que caracterizan la forma concreta de capitalismo que él aborda, así como entender su dinámica en el largo plazo.

Capítulo 2. Escala, diversificación y capacidades organizativas

2.1 La nueva institución

La empresa industrial moderna es una subespecie de la empresa moderna. Ésta, y por tanto la primera, tienen dos características básicas: “contiene un cierto número de unidades operativas distintas y es dirigida por una jerarquía de ejecutivos a sueldo y plena dedicación” (p. 25). La empresa moderna es una función de producción y, al mismo tiempo, una estructura de gestión (Williamson, 1981), es decir, “gobierna las unidades que llevan a cabo las diferentes funciones productivas, comerciales y de investigación, integrando estas actividades” (p. 26).

La empresa moderna se compone de unidades que desarrollan funciones específicas relacionadas con la producción o distribución de productos específicos en áreas geográficas específicas. Las diversas unidades son coordinadas por una jerarquía de directivos de diversos niveles, cada uno de los cuales supervisa al nivel inferior. En la punta de la pirámide está un consejo de administración, definido legalmente como representante de los propietarios (p. 26).

En palabras de Chandler, la empresa industrial moderna puede definirse como “una agrupación de unidades operativas, cada una de ellas con sus propios medios y personal, cuyos recursos y actividades combinados se coordinan, controlan y asignan por medio de una jerarquía de directivos de nivel medio y alto. Es la existencia de esta jerarquía la que hace que las actividades y operaciones de la empresa en su conjunto sean algo más que la mera suma de la de sus unidades operativas” (p. 28).

La característica central de la empresa moderna reside en el número de unidades operativas que requiere, ya que es éste el que determina la mayor, o menor complejidad de la coordinación interna. La primera razón para que la empresa siguiera añadiendo unidades es que la tasa de rendimiento de la inversión a largo plazo permanecería en cierto nivel debido a la reducción general de costos de producción y distribución, la provisión de la demanda sin demoras y la transferencia de medios y competencias técnicas a mercados que rendían mayores beneficios (p. 28). La capacidad de crecer, o adicionar nuevas unidades operativas, ha permitido a la empresa moderna mantener su cuota de mercado en momentos de depresión, guerras o de cambios tecnológicos (p. 28-29).

La reducción de costos y la utilización más eficiente de los recursos se alcanzó gracias a tres procesos: 1) la explotación de economías de escala en la producción y en la distribución, 2) la explotación de economías de producción o distribución, o 3) la reducción de costos de transacción. Las economías de escala son las que se dan cuando el aumento del tamaño de una sola unidad operativa que produce un solo producto reduce el costo unitario de producción o distribución. Las economías de producción o distribución conjunta, o economías de diversificación, son “las que se derivan del uso de procesos dentro de una sola unidad operativa, para producir o distribuir más de un producto”. Por último, los costos de transacción aparecen por la transferencia de bienes y servicios de una unidad operativa a otra. Cuando las transacciones se hacen entre empresas o individuos, se definen en términos contractuales, pues suponen la transferencia de derechos de propiedad; en cambio, si se desarrollan al interior de las empresas, los costos de transacción se definen en términos contables (p. 29-30).

Dos factores generaron las economías de escala y diversificación y redujeron los costos de transacción, para dar paso a la gran empresa industrial multiunitaria: el desarrollo de nuevas tecnologías y la apertura de nuevos mercados (p. 31).

2.2 Características históricas

Los tres procesos descritos (explotación de economías de escala, diversificación y reducción de costos de transacción) explican las tres características históricas de la empresa industrial moderna: 1) agrupación de empresas semejantes, 2) aparición en un momento histórico determinado (último cuarto del siglo XIX), 3) nacimiento y crecimiento semejante (p. 31-32).

En 1973, el 72% de las compañías con más de 20 mil empleados de todo el mundo, estaban agrupadas en alimentación, química, petróleo, metales primarios, industria mecánica no eléctrica, electromecánica y medios de transporte. En segundo lugar, destaca que más del 52% eran empresas estadounidenses, le seguía Gran Bretaña (12.5%) y Alemania (7.2%) (p. 34)

2.3 Economías de escala y de diversificación en la producción

De acuerdo con Chandler, la explotación de las economías de escala y de diversificación no se dio en todas las ramas de la economía. De hecho, aunque las innovaciones que se dieron durante el último cuarto del siglo XIX crearon muchas nuevas industrias y transformaron a las viejas, el impacto que tuvieron dependió de la composición de capital de cada sector industrial. En las empresas más intensivas en trabajo (prendas de vestir, textiles, madera, mobiliario, imprenta) se introdujeron más máquinas y más trabajadores, y aunque esto trajo consigo economías de escala, no fueron muy extendidas, es decir, los costos unitarios no registraron una reducción radical. Por el contrario, en las industrias más extensivas en capital (petróleo, refinación y destilación de azúcar, aceites animales y vegetales, fundición y refinación de hierro, acero, cobre y aluminio, maquinaria ligera, productos químicos), los cambios radicales en el proceso productivo (reordenamiento de factores productivos, mayor utilización de la energía fósil, integración vertical) redujo drásticamente los costos unitarios (p. 35-37). “Por esta razón, las grandes plantas industriales que operaban a su escala eficiente mínima (la escala necesaria para alcanzar el menor costo unitario) tenían unas espectaculares ventajas de costo sobre las plantas más pequeñas que no alcanzaban dicha escala” (p. 37). Las economías de diversificación fueron otro medio para disminuir los costos unitarios, a través del aprovechamiento de materias primas y procesos para la producción de productos elaborados simultáneamente en la misma fábrica.

Para que las empresas se beneficiaran de la reducción de costos, era necesario asegurar el flujo constante de materiales en la planta o la fábrica, es decir, que hubiera una correcta coordinación entre la capacidad instalada y la rotación de los factores de producción. En otras palabras, “tales economías dependen del conocimiento, habilidad, experiencia y trabajo en equipo; es decir, de las capacidades humanas organizadas, que son esenciales para explotar el potencial de los procesos tecnológicos” (p. 38).

Las empresas que alcanzaban la escala eficiente mínima y lograban una notable reducción de costos lograron, en ocasiones, satisfacer la demanda nacional e incluso la demanda total, conformando estructuras oligopólicas en ciertas industrias (p. 42). Debe recalarse de que fue la revolución en los transportes y comunicaciones la que hizo posible la rotación de factores que requiere la explotación efectiva de las economías de escala y de diversificación.

Un último punto asociado a la escala eficiente mínima de operación de una empresa se refiere al tamaño del mercado. Es decir, si una empresa opera en su dimensión óptima el volumen de su

producción corresponderá al tamaño de la demanda, pues de lo contrario, incurriría en mayores costos. Una vez más, Chandler reitera que tal capacidad sólo puede alcanzarse si la empresa cuenta con un equipo directivo que coordine eficientemente las operaciones de producción y distribución al interior de la empresa y hacia el mercado final nacional o internacional (p. 43-45).

2.4 Economías de escala y de diversificación en la distribución

Para entender la integración vertical al interior de la empresa moderna, Chandler aplica la explicación de la aparición de las economías de escala y diversificación en la esfera de la distribución. En general, la sustitución de mayoristas e intermediarios comerciales por un departamento interno encargado de las ventas se explica porque “cuando el volumen gestionado por un fabricante alcanzaba una escala que reduciría el costo de transporte, almacenaje y distribución de los productos al nivel alcanzado por el mayorista por medio de sus economías de volumen, el intermediario perdía su ventaja en costo” (p. 47)

Hay dos razones que explican la inversión del fabricante en su propio sistema de ventas: la diferenciación de sus productos y la competencia. La primera implicaba un mejor conocimiento de los medios, habilidades y servicios especializados para distribuir y comercializar los bienes, conocimiento que poseía el fabricante y no el mayorista. La segunda razón se explica por la necesidad de las grandes empresas, la mayoría oligopólicas, de mantener su cuota de mercado. Es decir, se prefirió un equipo propio de ventas especializado y más cercano a los gustos y necesidades del consumidor, a un intermediario que se beneficiaba de la manipulación de los productos de varios fabricantes (p. 48-49).

El mismo razonamiento explica la sustitución de los intermediarios encargados del abastecimiento de insumos para la producción por un departamento interno de aprovisionamiento (p. 50).

De tal manera que la aparición de escalas de producción y diversificación en la distribución explican la integración hacia atrás y hacia adelante, lo que constituyó a la empresa industrial moderna como una estructura organizativa vertical.

2.5 Formación de una jerarquía integradora

La consolidación de la empresa moderna sólo pudo alcanzarse después de establecidas las condiciones que permitieran la explotación de las escalas de producción y distribución, con la inversión en medios producción y redes de marketing y distribución, pero el paso decisivo fue “la contratación y organización de los directivos necesarios para supervisar las actividades funcionales relacionadas con la fabricación y distribución de un producto, [...] sobre la base de la actividad corriente y de la demanda previsible” (p. 50-51).

La jerarquía de directivos se organizó funcionalmente, con una serie de departamentos que coordinaban actividades subsidiarias. Se crearon departamentos para cada función del proceso productivo: producción, ventas, investigación y desarrollo. En cada departamento se instaló un grupo de especialistas, la autoridad ejecutiva y los directivos con función asesora, que aseguraban la coordinación entre áreas y al interior de cada departamento (p. 51).

La necesidad de diferenciación del producto, y la explotación de las economías de escala, explica la aparición de unidades funcionales cada vez más especializadas en la empresa: transporte,

ingeniería, aspectos jurídicos, bienes raíces, personal, relaciones públicas, finanzas. Las tareas rutinarias o excepcionales eran dejadas en manos de especialistas externos (52-54).

Los jefes de los principales departamentos funcionales formaban el núcleo responsable de las decisiones en las empresas industriales integradas. Este núcleo delineaba la estrategia de largo plazo y las políticas de la empresa (p. 54-55).

2.6 Ventajas de los iniciadores y competencia oligopolística

Las primeras empresas que realizaban las tres inversiones claves (medios productivos, redes de distribución y directivos a sueldo), consiguieron “ventajas del iniciador” (first mover). Por ejemplo, tenían mayor experiencia que los competidores en el conocimiento del mercado, en las técnicas de ventas y promoción de una marca; en la investigación conocían mejor las características del producto, ventajas que se reflejaban en las patentes. “Así pues, éstas [las empresas iniciadoras] no solamente eran líderes en la explotación de las ventajas en costo [...], sino que tenían una ventaja inicial en el desarrollo de las competencias relacionadas con todas las actividades funcionales: producción, distribución, aprovisionamiento, investigación, financiamiento, y dirección general” (p. 56).

En las industrias donde las empresas seguidoras no podían superar las ventajas de los líderes, se conformó una estructura de mercado oligopólica, e incluso monopólica. Sólo en caso de expansión demográfica o aparición de nuevos mercados, aparecieron competidores capaces de competir con los iniciadores. De lo contrario, un puñado de empresas competía por cuotas de mercado y beneficios a través de la eficiencia funcional y estratégica: mejoras en el proceso productivo, de distribución y mayor habilidad para entrar o salir, de diferentes mercados (p. 57-58).

La competencia por la cuota de mercado se trasladó a la competencia de los directivos de nivel intermedio, responsables de las actividades funcionales, y de los directivos de alto nivel, responsables de la coordinación y la planeación estratégica. La capacidad combinada de los dos tipos de directivos es la competencia de la organización en sí misma y "constituye la más valiosa de todas las que integran las capacidades organizativas de la empresa industrial moderna" (p. 58-59).

2.7 Crecimiento continuo de la empresa moderna

El crecimiento de la empresa moderna industrial se dio de cuatro maneras:

1. Combinación horizontal. La empresa creció por medio de la fusión o adquisición con empresas que utilizaban los mismos procesos para obtener el mismo producto para los mismos mercados. El incentivo a este tipo de crecimiento era controlar una mayor parte del mercado al eliminar competidores. El paradigma de este tipo de crecimiento es Standard Oil Trust (p. 60).

2. Integración vertical. Se trata de la absorción de unidades dedicadas a las fases anteriores o posteriores de fabricación de un producto. El motivo para este tipo de crecimiento era “asegurar un suministro regular de materiales para los procesos de producción de la empresa” (p. 61), de tal manera que pudieran explotarse eficientemente las ventajas de las economías de escala de producción y de diversificación (p. 60-61).

3. Expansión geográfica en áreas distantes. La expansión geográfica proporcionó una vía para

que las empresas siguieran explotando las ventajas competitivas surgidas del desarrollo de las capacidades organizativas que la explotación de economías de escala había arrojado. Dos motivos impulsaron la inversión extranjera directa: 1) obtención de fuentes seguras de aprovisionamiento de materias primas, y 2) aumentar su cuota de mercado en países lejanos y disminuir los costos de fabricación (p. 62-63).

4. Fabricación de nuevos productos relacionados con las tecnologías o mercados de la empresa ya existentes (p. 59). Fue consecuencia de la oportunidad para aprovechar los recursos materiales y personales existentes para mercados nuevos y más rentables (p. 62). Los estímulos eran internos y externos. Los externos se relacionaban con los cambios en la demanda: crecimiento demográfico, guerras, depresiones, cambios en los gustos. De tal manera que se requería la búsqueda de nuevos productos. Los estímulos internos procedían de las necesidades y oportunidades para utilizar más eficientemente los medios y capacidades existentes de las unidades funcionales más importantes de la empresa (producción, distribución e investigación) (p. 65-67). La explotación de economías de la diversificación requería la conformación de un equipo experimentado de directivos, capaz de controlar y asignar recursos para varias líneas de producto, en el mercado nacional e internacional, decidir sobre el desarrollo de nuevos productos, etcétera (p. 68).

“Los esfuerzos para utilizar estas ventajas competitivas que tenían una base organizativa se convirtieron en la fuerza motriz –la dinámica subyacente- del crecimiento de la empresa industrial moderna y el capitalismo industrial” (p. 62).

La estructura multidivisional, es decir, una estructura consistente en oficinas divisionales para administrar cada una de las principales líneas de producto y una oficina central o general para administrar la empresa en su conjunto, fue la respuesta al crecimiento en la utilización de capacidades organizativas de la empresa. “En otras palabras, la estructura multidivisional proporcionaba los medios para administrar varias líneas de producto distintas, aunque relacionadas, y también proporcionaba los medios para administrar una línea de productos en todo el mundo, creando análogas divisiones integradas en las principales áreas geográficas” (p. 69-72).

2.8 La empresa moderna en las industrias intensivas en trabajo

En este apartado el autor clarifica que sólo las empresas que utilizan tecnología con “el potencial para significativas economías de escala y de diversificación, y en las que las organizaciones de marketing por productos específicos proporcionaban las ventajas competitivas adicionales” (p. 72), se lleva a cabo la triple inversión (tecnología, medios de distribución y personal directivo) que da forma a la empresa industrial moderna. En cambio, en las empresas intensivas en trabajo, el incentivo a realizar la inversión es menor y por tanto, no se crean fuertes barreras a la entrada. En consecuencia, este tipo de empresas siguieron compitiendo basadas en el precio y la capacidad de reaccionar con rapidez a los cambios en la demanda (p. 73).

Contenido del libro

Tomó I

Segunda parte. Estados Unidos: el capitalismo gerencial competitivo

3. Los fundamentos del capitalismo gerencial competitivo

4. La creación de capacidades organizativas: integración vertical y competencia oligopolística

5. La expansión de las capacidades organizativas: inversión exterior y diversificación del producto en los sectores alimentario y químico

6. La expansión de las capacidades organizativas: inversión exterior y diversificación del producto en el sector mecánico

Tercera parte. Gran Bretaña: capitalismo personal

7. La continua adhesión al capitalismo personal en la industria británica

8. La creación de capacidades organizativas: éxito y fracaso en las industrias estables

9. La creación de capacidades organizativas: éxito y fracaso en las industrias dinámicas

Tomo II

Cuarta parte. Alemania: el capitalismo gerencial cooperativo

10. Los fundamentos del capitalismo gerencial en la industria alemana

11. La creación de capacidades organizativas: las industrias secundarias

12. La creación de capacidades organizativas: las grandes industrias

13. Guerra y crisis: la recuperación en las industrias secundarias

14. La recuperación en las grandes industrias

15. Conclusión. La dinámica del capitalismo industrial

Datos cruciales:

Cuadro 1. Distribución de la producción industrial mundial (EUA, Gran Bretaña, Alemania, Francia, Rusia, Japón, Resto del mundo), 1870-1938 (Porcentaje) (p. 12).

Cuadro 2. Cambios a largo plazo en las proporciones de los principales sectores sobre el producto total: EUA, Gran Bretaña y Alemania (Porcentajes) (p. 13).

Cuadro 3. Cambios a largo plazo de la proporción de los subsectores del sector industrial (minería; industria; construcción; electricidad, gas y agua; transporte y comunicaciones) en el producto total: EUA, Gran Bretaña y Alemania (Porcentajes) (p. 14).

Cuadro 4. Cambios a largo plazo en la distribución sectorial (agropecuaria, industria, comercio y

transportes, otros) de la fuerza de trabajo: EUA, Gran Bretaña y Alemania (Porcentajes) (p. 15).

Cuadro 5. Distribución de las empresas industriales con más de 20 mil empleados en el mundo, por industrias y países, 1973 (p. 33).

Cuadro 6. Distribución de las 200 mayores empresas industriales de Estados Unidos, por sectores en años seleccionados (1917, 1930, 1948, 1973) (p. 35).

Cuadro 7. Distribución de las 200 mayores empresas industriales de Gran Bretaña, por sectores en años seleccionados (1917, 1930, 1948, 1973) (p. 36).

Cuadro 8. Distribución de las 200 mayores empresas industriales de Alemania, por sectores en años seleccionados (1913, 1929, 1953, 1973) (p. 39).

Cápítulos relevantes para el proyecto:

Tomo I

3. Los fundamentos del capitalismo gerencial competitivo

4. La creación de capacidades organizativas: integración vertical y competencia oligopolística

7. La continua adhesión al capitalismo personal en la industria británica

Tomo II

10. Los fundamentos del capitalismo gerencial en la industria alemana

15. Conclusión. La dinámica del capitalismo industrial

Trabajo de Fuentes:

Williamson, Oliver [1981], "Modern corporation: origins, evolution, attributes" *Journal of Economic Literature*, 19, diciembre, 1539-1544 pp.

Nexo con el tema que estudiamos:

El texto de Chandler aborda, desde una perspectiva histórica, las transformaciones de la empresa industrial y que han configurado lo que él denomina capitalismo gerencial, esto es, una forma específica de operación funcional y estratégica de la empresa moderna, basada en un grupo de personal directivo, no necesariamente los dueños, que la dirige y coordina.

En tema es relevante porque pone en el centro las decisiones sobre las operaciones, y la manera en que se realizan, son tomadas por sujetos en contextos históricos y espaciales particulares, por lo que necesariamente remite a las relaciones sociales que mantienen los directivos con el personal al interior de la empresa, pero también con el Estado y el resto de la sociedad. En segundo lugar, señala la interrelación que existe entre la creación de economías y la constitución de estructuras oligopólicas, lo que da como resultado estructuras inherentemente heterogéneas en el conjunto de un sistema productivo nacional. Finalmente, y como extensión del resultado anterior, la senda de la empresa industrial moderna apunta a la consolidación de un

puñado de empresas transnacionales como líderes de la economía global.

Chandler establece la relación entre propiedad, control, gestión y organización de las empresas, aspectos esenciales de la competencia. Las formas organizativas expresan las condiciones de la competencia: tecnologías, mercados, existencia o no de competidores; también modelan la competencia al cambiar uno de los pilares de la disputa por los mercados y las ganancias. Chandler hace generalizaciones intentando delimitar "estilos" nacionales en los que las formas de la organización empresarial comprenden especificidades del ambiente que las sustenta. Es necesario conocer las evoluciones que tuvo la forma multidivisional y las declinaciones de los principales focos del capitalismo en el planeta.

Source URL (modified on 27 Noviembre 2015 - 2:35pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/695>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>