

## Elementos para una teoría heterodoxa de la economía industrial\*

Christian Palloix•

A partir del análisis de los aportes y limitaciones de la economía industrial (clásica y estándar), y de los elementos que el autor plantea para una renovación de la teoría de la mercancía y de la transacción, en el artículo se establece la diferencia de activos y transacciones para concluir, finalmente, que las diferencias entre ambas modalidades de economía industrial no invalida la pertinencia de analizar las "estructuras circundantes de coordinación" en la nueva microeconomía industrial.

From the industrial economy contribution and limitations analysis (classical and standard), and from the elements the author outlines for a renovation of the merchandise and transaction theory, he states in this article the difference between assets and transactions in order to finally conclude that differences between the two economy modalities does not invalidate the relevancy of analyzing the "surrounding structures of coordination" in the new industrial micro-economy.

A partir de l'analyse des apports et des limites de l'économie industrielle (classique et standard), et des éléments évoqués par l'auteur pour un renouvellement de la théorie de la marchandise et de la transaction, on établit dans cet article la différence entre actifs et transaction, pour conclure finalement que les divergences entre ces deux modalités de l'économie industrielle n'annulent pas le fait qu'il est pertinent d'analyser les "structures environnementales de coordination" dans la nouvelle microéconomie industrielle.

---

\* Traducción del artículo y del resumen en francés: Jacqueline André F.; traducción del resumen en inglés: Profra. Ángeles Beltrán Nadal.

• E.R.S.I. Amiens, Francia.

En la transición del siglo XIX al siglo XX, la *oposición* entre el mundo de los negocios y el mundo de la industria (Palloix, 1996a) recorre las diferentes corrientes de pensamiento de la economía política, como por ejemplo el institucionalismo estadounidense (Veblen, 1899 y 1921), la corriente posricardiana (Hobson, 1902) o marxista (Hilferding, 1910). El camino seguido por esta oposición —y no es una casualidad que un industrial como H. Ford (1926) denuncie la dominación del mundo financiero sobre la industria— lleva a los autores a desarrollar un análisis del sistema industrial que poco a poco se va dotando de un *corpus* teórico propio como *economía industrial*, al que conviene dar una nueva investidura a partir de esta hipótesis, fuente de conflicto. La teoría de la economía industrial parece emerger justamente de dicha oposición. De ahí surgen elementos para un acercamiento heterodoxo de la *firma* o *empresa* y abren paso a una renovación del análisis del sistema industrial.

Paralelamente, aparece una cuestión metodológica central que encontramos en las dos grandes corrientes de pensamiento de la economía política,<sup>1</sup> con

- por un lado el *paradigma de la separación, atomización* (H1) de diversos elementos, como agente, firma o institución, aunque algunos acoplamientos como oferta-demanda o mercancía-moneda provengan del mismo proceso a través de sus distintos aspectos;
- por el otro, la *hipótesis de totalidad* (H2), que permite eliminar el problema del paradigma de separación, como la coordinación mercantil, la coordinación intragrupo y la coordinación intergrupos;
- la necesidad de rebasar la mera yuxtaposición de estas dos hipótesis, en una relación “lógica” o “dialéctica” (!) donde H1 llama a H2 y viceversa.<sup>2</sup>

1 Para abreviar, por un lado, la corriente neoclásica (Walras, Pareto) actualmente denominada “economía estándar”; por el otro, la corriente clásica que corre de Adam Smith, D. Ricardo y K. Marx a J. Schumpeter, J.M. Keynes, P. Sraffa, denominada “economía no estándar”.

2 Esta cuestión, a menudo ignorada, fue planteada en particular a principios de los años 1980, y no por casualidad, por Carlo Benetti y Jean Cartelier (1980), y Christian Palloix (1981).

Si bien el paradigma de la separación H1 puede, a primera vista, mostrar ciertas analogías con las dos grandes corrientes de pensamiento de la economía política (oferta-demanda, moneda-mercancía, firma, agente), la diferencia sigue siendo sin embargo poco clara: por ejemplo, en la corriente de la economía estándar, la hipótesis de separación de los agentes se basa en la hipótesis del individualismo metodológico, mientras que la corriente clásica heterodoxa se apoya en aportaciones más diversificadas, como la tesis de las identidades sociales, con un proceso ya arraigado de reconstrucción de la totalidad (identidad/pertenencia).

Para ser más claros, la hipótesis de la totalidad difiere radicalmente de una corriente a otra, con el análisis en términos de *coordinación* (mercantil, intrafirma, interfirmas) por un lado y de *reproducción* o *regulación* o *socialización* (según diversas subcorrientes) por el otro.

### Aportes y limitaciones de la economía industrial clásica y de la nueva economía industrial estándar

#### *Aportes y limitaciones de la economía industrial clásica (no estándar)*

El análisis clásico desarrolló de manera amplia el análisis de la firma o empresa, acoplando especialmente los aportes de una *economía productiva* heredada de A. Smith, D. Ricardo, K. Marx y A. Marshall con los de la economía del monopolio (J. Chamberlin y J. Robinson) y otros aportes derivados (J.S. Bain, Baumol y Berle & Means). Dicho análisis, sobre todo en su versión “economía industrial francesa”<sup>3</sup> de los años 1970-1980, aparece más mesoeconómico que macroeconómico, con una doble entrada de la empresa y de la industria, una por medio del activo “capital” y la otra por medio del activo “trabajo”, sobre el que reposa su originalidad.

3 Cf. J.M. Chevalier (1977) y la primera versión del *Traité d'Economie Industrielle* de R. Arena & Alii (1988).

En la rúbrica de la entrada por el activo "capital" (bienes de capital, bienes intermediarios, sistema tecnológico, capital financiero), los avances de la economía industrial clásica se dieron en:

- las estructuras que circundan, que enmarcan la firma o empresa, en términos de rama (cuya configuración es dada por las barreras financieras, tecnológicas y comerciales entre otras), filial, sector o sección, o de sistema productivo;
- los mecanismos estructurales de coherencia, basados en el papel de la tasa de ganancia (maximización, igualación, diferenciación), que favorecen un acercamiento en términos de precio de producción (y de reproducción), pero que dejan a los precios de mercado un lugar menor, secundario.

En el vocabulario actual de la economía industrial, reconoceremos aquí, por un lado las estructuras circundantes de coordinación, y por el otro el mecanismo (más estructural que mercantil) de la coordinación mercantil.

La entrada por el activo "trabajo"<sup>4</sup> alumbró esa "caja negra" que ha sido hasta ahora la empresa, definida mucho más por sus estructuras circundantes en vista de la entrada por el activo capital que por su propia naturaleza. El acoplamiento de las formas de organización del trabajo (pretaylorismo, taylorismo, fordismo, ohnismo, posfordismo) con el sistema de empleo y la relación salarial coloca a la empresa como centro de "poderes" y de "conflictos", de adhesiones múltiples de los agentes, de formación de un colectivo de trabajo, de aplicación diferenciada de la tecnología de firma a firma. Esa entrada específica de la empresa por el activo "trabajo" representa uno de los aportes más fecundos de la escuela industrial francesa.

Aunque no por ello dejan de existir ciertas limitaciones debidas a:

- un acercamiento más mesoeconómico que microeconómico que no permite abordar a la firma o empresa como forma propia,<sup>5</sup> con sus comportamientos, sus estrategias y sus fronteras;
- la carencia de formas y mecanismos de coordinación propia a la empresa, de empresa a empresa, de la empresa con el mercado, donde la coordinación macroeconómica (la reproducción por los precios de producción, la regulación) es más importante que todo lo demás;
- una unión más exteriorizada que interiorizada dentro de la empresa entre el sistema de empleo/relación salarial por un lado y las formas de organización del trabajo por el otro.

#### *Aportes y limitaciones de la economía industrial estándar*

La economía industrial estándar, en sus desarrollos<sup>6</sup> recientes, renovó profundamente el acercamiento tradicional del equilibrio económico general:

- con el abandono momentáneo de ciertas hipótesis (información imperfecta, racionalidad limitada, incertidumbre) ligadas a la hipótesis central del individualismo metodológico de los agentes, sin por ello renunciar a ésta última;
- lo que trae consigo un abandono momentáneo de las hipótesis de la coordinación mercantil (competencia imperfecta, no conclusión), que preside al equilibrio económico general, el cual ha sido desde entonces analizado más como un *proceso* (de auto organización) que como un *estado*;
- en la desmultiplicación de las formas de coordinación, con los aportes de la *coordinación intrafirma* (organización) y de la *coordinación externa intrafirmas* que sustituyen a la *coordinación mercantil principal*;

4 Bajo la doble influencia del "operaísmo italiano" (Tronti, Negri) y del marxismo estadounidense (Sweezy, Braverman) que marcan los trabajos de B. Coriat, R. Boyer, A. Lipietz, C. Palloix, P. Zarifian, R. Linhart, etcétera.

5 No hace mucho dije (pecado de juventud!) que no se necesitaba en absoluto una teoría de la firma, ya que ésta no era sino el "reflejo" de los procesos en marcha al interior de la rama, de la filial o del sector (Palloix, 1973).

6 Cf. Coriat-Weinstein, 1995; Brousseau, 1993.

- en el aporte de un análisis en términos de *transacciones* (externalización/internalización) más que de mercancías y de una teoría de los *activos* (específicos, dedicados).

La categoría de *transacción*, heredada del institucionalismo, es muy importante para la nueva economía industrial, ya que permite construir al mismo tiempo una nueva forma de separación, de atomización, y un nuevo soporte para la reconstrucción de la totalidad. Por ejemplo, en vez de razonar sobre Oferta-Demanda, Mercancía-Moneda, se favorece el “guión” entre los elementos de cada par, “guión” denominado “transacción”. Más que los términos en sí, el análisis aborda lo que sucede “entre” los términos de cada par (Oferta-Demanda, Moneda-Mercancía): el proceso de separación, de atomización cambia, al igual que el proceso de reconstrucción de la totalidad.<sup>7</sup> Podemos vincular a la transacción los derechos de propiedad, los contratos, etc. La transacción cristaliza costos. La transacción no se limita al mundo del intercambio mercantil, sino que se extiende al mundo interno de la empresa, aparentemente no mercantil. Se dispone de un instrumento para invertir a la empresa desde adentro. La transacción neutraliza las relaciones entre hombres para sustituirles las relaciones entre cosas, con una capacidad para extenderse a todos los campos de análisis, y en particular a las esferas consideradas como no mercantiles (actividad interna de la empresa, trabajo doméstico).

De ahí se desprende un cierto grosor y una cierta estructura de la empresa,

- con una aparente capacidad para ofrecer no sólo una teoría de la naturaleza de la firma (Coase, 1937) y del mercado, sino también de la innovación y de la tecnología, de los derechos de propiedad, etcétera;
- y con las ventajas de un análisis de lo que se ha aprendido y de lo que se sabe, de la cercanía, de las redes, etcétera;

<sup>7</sup> Sin que los nuevos fundamentos de la reconstrucción de la totalidad, a partir del principio diferente de separación que es la transacción, hayan sido claramente identificados en la nueva economía industrial.

La nueva economía industrial estándar dispone aparentemente de un marco atractivo que parece recorrer de modo eficaz el terreno de la firma y por consiguiente de la industria.<sup>8</sup>

Las limitaciones de la nueva economía industrial estándar son el resultado:

- de la ausencia de estructuras circundantes de coordinación, ya que ésta sólo reconoce dos formas básicas, el mercado (institución más que estructura) y la firma (institución, organización), situación en la que el Estado es el gran ausente;
- del desplazamiento de las formas de coordinación del mercado (coordinación mercantil) hacia la firma (coordinación intrafirma, interfirmas), con un truco teórico basado en un desnudamiento del “mercado” para vestir a la “firma”, lo que no es en absoluto del agrado de los partidarios ortodoxos de la economía estándar;
- de que no existe un análisis de la empresa como centro de “poderes”, ni de “conflictos” (inclusive conflictos de trabajo);
- de la eliminación del análisis del “trabajo” y de las formas de organización del trabajo. La neutralidad de la categoría de transacción deja ver aquí sus fallas.

Además, ¿cómo concebir la coordinación sin la moneda, si la dimensión monetaria queda prácticamente ausente en la nueva microeconomía industrial?

De esta breve exposición de los aportes y de las limitaciones de las dos grandes corrientes de pensamiento rivales en economía industrial y en economía de la firma o de la empresa, podemos sacar las primeras conclusiones. En primer lugar, los aportes de la economía industrial clásica soportan en forma más que honorable la comparación con aquellas de la nueva economía industrial estándar. En segundo lugar, es posible enunciar tres ejes de investigación para renovar el análisis clásico de la economía industrial hacia la cuestión de la empresa:

<sup>8</sup> La economía industrial neoclásica es más una teoría de la firma que de la industria, con un salto teórico implícito de la noción de firma a la de industria (organización económica en O.E. Williamson).

- el primero, hacia una renovación del concepto de mercancía, que integra el concepto de transacción;
- el segundo, hacia una ampliación del concepto de activos;
- el tercero, hacia la consideración del “sistema de relaciones profesionales”, que permite una mejor interiorización de la cuestión del “trabajo” dentro de la empresa.

### Elementos para una renovación de la teoría de la mercancía y de la transacción

#### *De la teoría de la mercancía*

Podemos distinguir tres grandes tipos de mercancías (Palloix, 1996a).

En primer lugar, “*las mercancías ficticias*”<sup>9</sup> arrebatadas, extraídas por la economía mercantil y financiera tanto de las formas de producción anteriores (pequeña producción mercantil interna, economía-mundo) como del ecosistema naturaleza (materias primas minerales, energéticas, agrícolas), a las que conviene sumar las mercancías *ficticias* “fuerza de trabajo” y “tierra”. Estas mercancías son declaradas *ficticias* porque no se producen como mercancías, aunque sea por un sistema de activos en capital y en trabajo. Al principio no son más que conjuntos de “valores de uso” que sólo adquieren un “valor de cambio” (precio de mercado, precio de producción) al entrar en la circulación mercantil de las demás mercancías. La confrontación, en la circulación mercantil con las mercancías de lo económico parece atribuirles una “carga valor”, tanto más cuanto que se trata de mercancías materiales, a semejanza de las mercancías de lo económico, pero esto no es más que ilusión mercantil.

En segundo lugar, *las mercancías y servicios mercantiles*, liberados precisamente por la economía mercantil y financiera en dirección de lo económico, que por un lado constituirán la cartera de sociedad y de mercado de las mercancías de lo

9 Cf. Karl Polanyi (1944).

económico, y por el otro los medios de dominación y de extracción sobre lo económico (moneda, derechos de propiedad, etc.). Se trata de *mercancías inmateriales* (signos, códigos, convenciones, normas, etc.), que son valor de uso y valor de cambio, pero el valor de cambio de estas mercancías está limitado a la forma *precio de mercado*. No pueden adquirir la forma precio de producción porque estas “mercancías” no son producidas por un sistema de activos en capital y trabajo; no son producidas como mercancías por mercancías. A estas “mercancías y servicios mercantiles” se suman los servicios no mercantiles liberados por el poder público (salud, educación, policía, ejército).

Finalmente, *las mercancías de lo económico*, producidas como mercancías por mercancías, se presentan fundamentalmente como *mercancías materiales y reproductibles*, lo que no excluye una producción inmaterial (reproducción de programas de computación, independientemente del ineludible soporte material representado por el *diskette*), y tienen un conjunto de atributos que van del valor de uso al valor (valor trabajo) al valor de cambio (precio de producción y precio de mercado). Las mercancías de lo económico, en el capitalismo, no son nada si la economía mercantil y financiera no les concede una cartera de sociedad y de mercado, y si la moneda no irriga el curso de lo económico (Ver Figura 1).

La distinción aquí es conceptual, y no por ello quedan eliminadas las dificultades concretas, en economía aplicada, de la distinción entre estos tres grandes tipos de mercancías. No hay mercancía material de lo económico sin mercancía inmaterial que la envuelva y le confiera su atributo de mercado y de sociedad. No hay mercancía inmaterial emitida por la economía mercantil sin el soporte material que autorice su emisión y reproducción. No hay mercancía ficticia (el recurso energético extraído de la naturaleza, carbón, gas o petróleo) sin que lo económico, con un sistema de activos en capital y en trabajo, esté presente para garantizar su extracción. La distinción conceptual es primordial.

La mercancía del capitalismo reúne por lo tanto varias formas:

- *una forma material*, que condiciona su producción y su reproducción por medio de mercancías, y que durante mucho tiempo

apareció en economía política como la forma única de la mercancía, forma material que a su vez toma un doble curso:

- a. *una forma de extracción de materias primas* (minerales, energéticas) de los recursos naturales del ecosistema, para constituir precisamente su basamento material, y
  - b. *una forma productiva y reproductiva de la materialidad* de la mercancía por medio de mercancías (activos capital y trabajo);
- una forma *inmaterial* (signos, códigos, convenciones, informaciones), que constituye su estructura de cartera, y sin la cual la mercancía no tendría valor social ni sabor de sociedad.

La mercancía del capitalismo se presentó inmediatamente bajo esta doble forma, hoy en día con un desarrollo mucho más importante del componente inmaterial.<sup>10</sup> La mercancía es a la vez mercancía material y mercancía inmaterial: una de sus formas no puede prescindir de la otra. Además, y de modo aún más fundamental, cada forma (inmaterial, material, ficticia material) de la mercancía incorpora<sup>11</sup> a la *mercancía ficticia, fuerza de trabajo*, en forma de trabajo reificado.

Esta mercancía revela diferentes *exterioridades* (Palloix, 1996b), que invalidan cualquier idea de que la economía se cierre en sí misma, lo que requiere por lo menos de un rodeo por el análisis del entorno (naturaleza, sociedad).

### *Mercancía, moneda, transacción*

No hay mercancía sin moneda; no hay moneda sin mercancía.

Sea D la moneda,

M la mercancía

0, 1, ..., n, el curso de la valoración de *adelantos* de capitales, bajo su forma monetaria.

<sup>10</sup> Lo que lleva a ciertos autores a entender la forma moderna de la mercancía como mercancía inmaterial, oponiéndola a su forma antigua (y desvalorizada) como mercancía material.

<sup>11</sup> ¡Disculpen por favor este ricardismo!

El intercambio de la moneda por la mercancía no se efectúa bajo la forma binaria tradicional D-M de la presentación clásica de la circulación mercantil M-D-M, sino que toma la forma de un cuadrado de los intercambios, cuyas particularidades específicas aparecen en la Figura 2.

La conversión de la forma mercancía en forma moneda y viceversa da lugar a *transacciones*<sup>12</sup> que se presentan bajo una *forma doble*:

- la “*transacción de intercambio*” *moneda-mercancía (T1)*, que autoriza, con base en la detención de un activo monetario, el posible acceso a un servicio, a un bien o a un producto, con transferencias de derechos de propiedad, y a la que están asociados costos propios de transacción, ésto en el marco de un sistema de precios, generador de posibles transferencias de excedentes (precios de mercado);
- la “*transacción de repartición*” *mercancía-moneda (T2)*, que es la contraparte de la transacción anterior y que descansa en una variable de repartición (arrendamiento, canon, utilidad, renta, salario), fuente de conflictos; la variable de repartición está asociada con la detentación (derechos de propiedad) de diferentes tipos de activos.<sup>13</sup>

Aquí no hay neutralidad de la transacción, contrariamente a la aproximación estándar, sino conflictos de repartición disimulados en la evolución tanto del sistema de precios relativos

<sup>12</sup> Cf. Laure Bazzoli (1994), quien distingue (pp. 67-69) tres grandes tipos de transacciones en J. R. Commons:

- la transacción de intercambio o de mercadeo (circulación de riquezas asociada con transferencias de derechos de propiedad), que corresponde a la transacción T1 que identificamos en el cuadrado de los intercambios;
- la transacción de distribución o de repartición (repartición de las riquezas creadas), que designa la transacción T2 del cuadrado de los intercambios;
- la transacción de organización (producción de riquezas conforme al principio de eficiencia), que escapa por definición al cuadrado de los intercambios, pero que conviene destinar a la organización y eficiencia de los “activos” (Cf. Cuadro 1).

<sup>13</sup> Cf. Cuadro 1.

como de las relaciones de repartición mismos.<sup>14</sup> Seguramente nos sorprenderá la manera en que el concepto de transacción, que aparentemente proviene del dispositivo estándar, pasa a un dispositivo de análisis diferente, pero conviene recordar que fue la corriente institucionalista la que produjo dicho concepto (T. Veblen, J.R. Commons), muy alejado de la economía estándar. Aquí, la transacción es a la vez un modo de separación y un camino hacia la reconstrucción del todo, ya que –a falta de ser un lazo social– es un *lazo institucional*, porque remite al rol, al soporte de las instituciones.

Por lo tanto, la moneda, emitida por el sistema bancario, desarrolla una doble función:

- como medio de conversión de una forma a otra, la moneda es un *medio de circulación*;
- como medio de permanencia de la forma mercancía, la moneda garantiza la preservación, la transmisión de los valores creados, durante el pasaje de la forma M0 a M1, M2... Mn. La moneda ejerce una función de *validación*, ligada al ejercicio de una permanencia de la forma mercancía durante los intercambios. Con el desarrollo de la economía crediticia, la función de validación se desmultiplica: *prevalidación*, *pseudo-validación*, *sanción*.

Hasta aquí, la transacción ha sido analizada únicamente en la esfera mercantil (economía mercantil y económica), con base en una separabilidad de activos monetarios en manos de los agentes. Conviene extender el análisis de la transacción (transacción de organización, de eficiencia en la puesta en marcha del derecho de propiedad, incluso de mandatario de la teoría de la agencia) hacia la esfera no mercantil de la empresa, con base en la separabilidad de los activos en capital y trabajo.

<sup>14</sup> Cualquier modificación del sistema de precios relativos significa modificación de las relaciones de repartición.

## Diferenciación de los activos y transacciones

### *Elementos para una tipología de los activos*

La distinción entre economía mercantil y financiera por un lado y económica por el otro (Palloix, 1996a) determina una diferenciación de los activos, que trabajan tanto en la movilización de las mercancías como en su producción-reproducción o en su circulación de conjunto con:

- *los activos Ad* propios de la economía mercantil y financiera, tales como los *activos patrimoniales* (inmovilizaciones corpóreas en forma de derechos de propiedad con terrenos, inmuebles, ordenaciones), *activos financieros* (inmovilizaciones financieras en forma de títulos de participación, préstamos), *activos comerciales y de servicios* (inmovilizaciones incorpóreas con permisos, marcas, fondos de comercio), *activos relativos a la investigación y a la información* (inmovilizaciones incorpóreas en forma de patentes, conocimientos), *activos logísticos*, activos que están asociados con activos “trabajo” (con sus conocimientos);
- *los activos Ak* propios de lo económico en forma de inmovilizaciones corpóreas o instalaciones técnicas (sistema técnico de máquina, sistema tecnológico, sistema energético, sistema logístico) y de un sistema de trabajo (un vector trabajo con conocimientos, habilidad, asociado a formas de organización del trabajo);
- *los activos Au* del ecosistema, que la mayoría de las veces son objeto de una apropiación privada, con activos “tierra”, “minerales” y “energéticos”;
- *los activos Ai*<sup>15</sup> propios de las actividades domésticas y humanas (activos específicos asociados a conocimientos, ha-

<sup>15</sup> T. Veblen, (1921) los define como un fondo “inmaterial” disponible acumulado por la sociedad, verdadero fondo original sobre el que descansa la dinámica del trabajo productivo, y que resultan apropiados en los activos tangibles:

“Este conocimiento y esta competencia de las técnicas de vida pertenecen al conjunto del grupo; y aparte de los préstamos hechos a otros grupos, es el producto del grupo mismo, aunque no se deba a una sola generación. Se les

bilidad, a un aprendizaje, a un trabajo no mercantil que es el trabajo doméstico), que albergan la reproducción de la humanidad, de donde sale el vector trabajo.

*Intento de aplicación de una tipología "activos-transacción-mercancías" a una teoría de la firma y de la industria*

Para simplificar el análisis, situémonos en el marco de las relaciones de la empresa industrial con su entorno. El grupo mercantil y financiero simboliza dicho entorno y ya sea que el grupo detente el conjunto de los activos mercantiles Ad, ya sea que los comparta con otros detentores de activos (bancos, sociedades de servicios, propietarios nominales).

El Cuadro 1 trata de establecer una tipología "Activo-Transacción-Mercancía". En efecto, conforme a la Figura 2 del cuadrado de los intercambios o cuadrado de las transacciones, conviene distinguir:

- la mercancía M.
- y las transacciones T1 y T2 (las flechas no punteadas) donde M y D entran en procesos de conversión, de cambio de forma (cambian de mano, para simplificar).

A cada activo identificado le corresponden (Ver Cuadro 1):

- tres grandes tipos de transacción, transacción de organización y de eficiencia en la elaboración del derecho de propiedad o su delegación a un representante, transacción de

---

... puede designar como el equipo inmaterial (p. 108)...

No es sino más tarde en la historia de la civilización material, que la propiedad del equipo industrial... llega a predominar como método típico para acaparar el equipo inmaterial." (p. 116)

Se puede establecer de la siguiente manera una correspondencia entre la tipología de los activos de T. Veblen (a menudo aproximativa y fluctuante) y la nuestra:

Activo tangible: Ak

Activo intangible: Ad, Au

Activo inmaterial (a veces llamado intangible): At."

intercambio o de mercadeo (T1) para acceder a un bien o servicio, transacción de repartición (T2) ligada a la propiedad del activo y a su uso;

- la forma dominante de la mercancía (ficticia, inmaterial, material), que es el soporte de cualquier transacción (de organización, de intercambio o de repartición);
- la forma valor-precio que dan las transacciones de intercambio (T1) y de repartición (T2) y que está asociada a la mercancía.

Si la forma precio de mercado (p') es la única capaz de dar cuenta del proceso generalizado "Activo-Transacciones-Mercancía", no son sino las formas valor (v) y precio de producción (p) las que autorizan la producción de riquezas (y su reproducción) y la formación de los mecanismos de repartición. La forma valor de la fuerza de trabajo se pone entre paréntesis (v), dados los debates alrededor de la cuestión del valor de la fuerza de trabajo, y sobre todo porque es el depositario de ese fondo de activos domésticos At, en el que T. Veblen veía el fondo inmaterial del trabajo productivo, proceso distinto del valor v dentro de la cadena de los activos industriales Ak.

Esta tipología permite sacar algunos resultados sorprendentes con relación a la utilización de la teoría neoinstitucionalista de los costos de transacción.

La naturaleza de la firma industrial la dan:

- por un lado los activos industriales específicos Ak, ya sean reorganizables (maquila) o no, y estrechamente articulados al concepto de mercancía material reproducible;
- por el otro la forma material reproducible de la mercancía.

Aquí, la transacción interviene poco en la naturaleza de la firma. Es la forma material reproducible de la mercancía la que determina las formas de organización y de eficiencia de la transacción industrial, bien de capital, bien intermediario, bien de consumo. Por otra parte, el contenido de la transacción, el beneficio, no es específico únicamente de la empresa industrial y se extiende en dirección de otros activos, tales como los activos mercantiles (servicios). Paradójicamente, las transacciones (servicios liberados por los activos mercantiles) no representan más que la cartera externalizada de la firma industrial, que descansa en su núcleo duro (activo-transacciones-mercancía), desde



luego con la posibilidad de una internalización o externalización de tal o cual transacción según las relaciones que establece la firma con su entorno (grupo o conjunto de las firmas mercantiles, financieras y de servicios).

*El campo de la economía industrial*, desde el punto de vista del análisis firma-mercado, se relaciona con dos conjuntos diferentes pero relacionados:

- el de la cadena industrial "Activo-Transacción-Mercancía" específica de los activos industriales  $A_k$ ;
- el de las relaciones de esta cadena específica con las demás cadenas (activos  $A_d$ ,  $A_u$ ,  $A_t$ ), según su externalización/internalización, de nuevo aquí con una importancia fundamental ligada al concepto de la mercancía (material, inmaterial, ficticia).

Es el desdoblamiento del activo de la segunda cadena en dirección de la primera cadena industrial  $A_k$  el que imprime el movimiento de internalización eventual de la transacción o inversamente su movimiento de externalización, aunque conviene proveerse de un análisis de la transacción de la esfera no mercantil. *La frontera de la firma* está delimitada en los movimientos respectivos entre las dos cadenas específicas "industrial" y "mercantil" (Activo-Transacciones-Mercancía) en sus aportaciones con  $A_t$ , y ésto en correspondencia con las transacciones de organización y de eficiencia ligadas a la puesta en marcha de los activos.

Pero la economía industrial no puede ignorar los aportes de la economía industrial no estándar, en términos de rama, sector, filial y sistema productivo que aparecen como ineludibles estructuras circundantes de coordinación.

#### *Separabilidad de los activos $A_k$ y transacciones de organización y de eficiencia no mercantiles*

Es posible retomar en parte el análisis de O. E. Williamson sobre la relación entre separabilidad de los activos y transacciones dentro del espacio no mercantil de la empresa, como forma particular de la transacción de organización y de eficiencia tomada de J. R. Commons:

Hay transacción cuando un bien o servicio es transferido a través de una interfase tecnológicamente separable. Una etapa de la actividad económica empieza y otra termina. Con una interfase que funciona bien, dichas transferencias se efectúan sin problema... La contraparte de la fricción es el costo de la transacción. (Williamson, 1985, p. 19).

Los activos  $A_k$  se diferencian en distintos activos separables ( $A_{k\alpha}$ ,  $A_{k\beta}$ ,  $A_{k\delta}$ ) durante el proceso de fabricación propio de la empresa, con transacciones  $T_\alpha$  entre  $A_{k\alpha}$  y  $A_{k\beta}$ , y  $T_\beta$  entre  $A_{k\beta}$  y  $A_{k\delta}$ , transacciones de organización que expresan los costos de fricciones entre los activos separables. Dichas transacciones son de la forma de las transacciones  $T_1$  del cuadrado de las transacciones, pero aparentemente no generan aquí, al estar internalizadas en la empresa, ninguna contraparte de repartición de la forma  $T_2$  (transacciones no mercantiles); sólo algunos costos le están directamente relacionados.

Teóricamente, la externalización de la transacción  $T_\alpha$  (logística) y por lo tanto del activo  $A_{k\alpha}$  (inmovilizaciones corpóreas en forma de camiones, de bodegas) sólo se hará sobre la base de la comparación del costo interno de la transacción con su costo externo, que entonces no se expresa en  $T_1$  sino en  $T_2$  (Ver Figura 2).

Algunas transacciones de organización y de eficiencia afectan igualmente tanto la puesta en marcha de los activos  $A_d$  y  $A_u$ , como las relaciones entre "cadenas de activos-transacciones-mercancía" como ejercicio de los derechos de propiedad, de las formas de poder y de control.

#### *¿La empresa industrial en una trampa?*

La estrategia del grupo, tanto en dirección de sus filiales jurídicas como de sus maquiladoras más importantes, busca forzar a las empresas que se encuentran bajo su control (jurídico, financiero y económico) a hacer uso de los activos  $A_{k\alpha}$  del grupo y por lo tanto de la transacción  $T_\alpha$ , generadora entonces de una contraparte  $T_2$  (por ejemplo arrendamiento de los cascos de barcos por el grupo), con sobrecostos eventuales para

la empresa,<sup>16</sup> sobre costos compensados por la búsqueda de ganancias de productividad interna a la empresa (generalmente en forma de compresión de los efectivos) para garantizar su eficiencia. Las formas de deducción no se limitan en lo absoluto al clásico repunte de dividendos, sino que toman vías múltiples de ingresos: arrendamientos (de las inmovilizaciones corpóreas), canones (sobre inmovilizaciones incorpóreas: patentes, permisos, logotipos), intereses sobre los préstamos acordados y anticipos de tesorería (posición del C/C grupo), contribución tributaria grupo (1% del C.A.), gastos de administración y de auditoría, remuneraciones del personal grupo.

La economía de los costos de transacción en su versión liberal consiste en vaciar a la empresa de sus activos, en eliminar todo lo superfluo (la fábrica mínima, Coriat, 1991), en externalizar al máximo las transacciones... a través de la *externalización de los activos* hacia el *holding* u otros centros de ganancia, para generar enormes transferencias de excedentes en forma de remuneraciones múltiples (dividendos, canones, arrendamientos, intereses), es decir los T2 del cuadrado de las transacciones mercantiles, desecando a la empresa industrial.

Encontramos un problema idéntico para las *empresas orientadas hacia el consumo final de los hogares a través del circuito de la gran distribución* (hiper, super), tales como las industrias agroalimenticias. Estas transfieren sus excedentes<sup>17</sup> de productividad y la mayoría de las veces mucho más:

- en dirección de la gran distribución, tanto a través del sistema de precios como a través de otros modos de deducción, como la facturación de las promociones clientelares, de

<sup>16</sup> Los cascos de los remolcadores, por ejemplo, no pertenecen a las sociedades de remolque, pero alquilan éstos a su sociedad-matriz, que detenta los activos "cascos de barcos". El arrendamiento se efectúa con conocimiento de una tasa (20%), aplicada sobre el valor bruto contable de los cascos, la mayoría de las veces amortizados desde hace 20 o 30 años!

<sup>17</sup> Cf. El buen viejo método de las cuentas de excedentes (I.N.S.E.E., C.E.R.C.).

los derechos de referenciación, gastos de estantería, sin olvidar el financiamiento del fondo de operaciones de los hiper y super por deudas a proveedores a 120 días;

- en dirección de las sociedades de servicios<sup>18</sup> (publicidad, *packaging*, estudios de mercado, servicios jurídicos, auditoría, logística, mantenimiento, limpieza, reparación.

*La organización mercantil y financiera del grupo y de la empresa es más importante que su organización productiva, y ésta se presenta bajo una doble faceta, de economía de la producción por un lado para garantizar lo esencial (un excedente de productividad), y de economía de transferencias por el otro, que se vuelve dominante. Esta economía de transferencias (¡economía rentista!), en el contexto de una atonía del crecimiento que genera, se apoya en un excedente de productividad que se busca tanto en las nuevas formas tecnológicas y de organización del trabajo como en muy fuertes contradicciones de los efectivos (de ahí el gran número de despidos desde hace más de 10 años), con los problemas de empleo que se derivan. La transacción de organización y de eficiencia en la puesta en marcha de los activos queda bajo la hegemonía de la eficiencia financiera proporcionada por Ad.*

### **La entrada de la empresa por el activo "trabajo": una forma complementaria, "el sistema de relaciones profesionales"**

El acoplamiento por diversas corrientes (reproducción, regulación, socialización) de sistema de empleo y/o de relación salarial con las formas de organización del trabajo (y por consiguiente

<sup>18</sup> Me gusta recordar que el volumen de negocios de las sociedades de servicios se realiza esencialmente en dirección de la industria, en el aumento de los costos "cargas externas" de las empresas industriales, cuyo peso en el C.A. difícilmente puede compararse con el de los "costos salariales" regresado a la porción congruente, y sin embargo única meta de la buena administración competitiva de las empresas.

la tecnología) contribuyó ampliamente en la renovación del análisis industrial y de la empresa en los últimos 20 años, con consiguientes aportes para la empresa como lugar de poder, de conflictos y de evolución, y les dio su originalidad a dichos enfoques.

Sin embargo, la entrada por el activo "trabajo" sigue estando un poco *externalizado* con relación a la empresa;

- tanto en los análisis del sistema de empleo, que presenta la fragmentación de éste a la entrada, con un salto implícito de que esa fragmentación se encuentra al interior de la empresa;
- como en los de la *relación salarial*, cuya tipología a la entrada (relación salarial taylorista, fordista, ohnista y posfordista) se deriva desde luego de las formas de organización del trabajo en interno, que determinan, en un movimiento contrario al enfoque anterior, la forma externa que adquiere la relación salarial, pero es una forma externa que vuelve a aparecer tal cual como forma interna en un juego de espejos;
- al borrar al mismo tiempo cualquier posible juego de los actores dentro de la empresa misma.<sup>19</sup>

El sistema de relaciones profesionales,<sup>20</sup> tal y como lo define F. Ginsbourger (1988): "conjunto articulado de actores (sindicatos, Estado, empresa), de lugares (rama, empresa) y de objetos de negociación (clasificaciones, tecnologías, condiciones de trabajo)", permite una mayor interiorización del activo "trabajo" dentro de la empresa y deja que se desarrolle un posible juego de los actores:

- donde hay desde luego una permanente búsqueda de un proceso de separación, de atomización de los asalariados (escalafón de clasificaciones, remuneraciones, puestos de trabajo) por parte de la dirección de la empresa, con una finalidad de control, de poder y de eficiencia;

<sup>19</sup> Es generalmente la principal crítica dirigida, por ejemplo, a la corriente de la regulación donde el asalariado aparece como pasivo, sometido.

<sup>20</sup> Cf. Anne Meuret, (1966).

- pero donde además vuelven a crearse
  - a. ciertos procesos que conducen hacia la *reconstitución limitada de una totalidad* por parte de la dirección de la empresa (búsqueda de unidades separadas de colectivo de trabajo por taller/fábrica, cultura de empresa, participación, interés;
  - b. y ciertos procesos que llevan hacia la *reconstitución de una totalidad autónoma* por parte de los asalariados, tanto en sus formas de expresión (sindicatos, comité de empresa, comité de grupo, peritaje tecnológico, C.H.S.C.T. en las condiciones de trabajo) como en el enunciado de múltiples formas de pertenencia (sistema de comunicación y de información propia<sup>21</sup>) de un trabajador colectivo, aun si los tiempos actuales del sindicalismo son difíciles.

Recurrir al sistema de relaciones profesionales no elimina los análisis de entrada del activo "trabajo" por medio de sistema de empleo, relación salarial, inicio de trabajo, sino que las completa. ¡Falta articular al uno con el otro!

*Para concluir*, es muy paradójico confirmar, en vista del autismo aparente que parece regular las relaciones entre economía estándar y economía no estándar, que la disciplina de la economía industrial surge de un cuestionamiento recíproco y conflictivo entre estas dos corrientes de pensamiento.

Las cuestiones de la economía no estándar obligaron a la economía estándar a un abandono momentáneo de las hipótesis sobre las formas y procesos de la coordinación, relevando una coordinación mercantil (el mercado) con una coordinación de las firmas (intrafirma, interfirmas). La firma o empresa toma el lugar principal (agente, institución, organización) de la economía industrial, especialmente en su versión de nueva microeconomía industrial.

Al mismo tiempo, frente al reto de una sobrerrepresentación de la economía por "el mercado" y por sus mecanismos de coordinación (información por precios de mercado, oferta-de-

<sup>21</sup> Philippe Zarifian (1996).

manda), la economía no estándar desarrolló un análisis estructural de la industria en forma de diferentes tipos de recorte (rama, sector o sección, filial, sistema productivo inclusive en su versión sistema productivo local), con mecanismos específicos de reproducción-regulación-socialización (valor, precio de producción), y aspectos organizacionales particulares (monopolios, firmas multinacionales, capital financiero).

A partir de entonces, un nuevo reto concierne tanto a la economía estándar como a la no estándar. El énfasis puesto en la firma o empresa en la nueva microeconomía industrial obliga a los detentores de la mesoeconomía industrial (economía no estándar) a tratar de reintroducir una teoría de la firma en su dispositivo de análisis.<sup>22</sup> Inversamente, hay que preguntarse si la nueva microeconomía industrial puede prescindir de un análisis de las estructuras circundantes de coordinación, puesto que el énfasis puesto en la firma elimina muy ampliamente "al mercado" en el actual dispositivo de análisis, lo que amenaza sus fundamentos. Está claro que este doble reto no significa en lo absoluto un acercamiento eventual de estas dos corrientes de pensamiento,<sup>23</sup> cuyos dispositivos de análisis siguen siendo demasiado alejados y conflictivos.

<sup>22</sup> Lo que intenté hacer en este trabajo.

<sup>23</sup> No nos equivoquemos acerca de cierto integrismo de la economía estándar (el pensamiento único), actualmente con una discusión un tanto unilateral llevada por la economía no estándar, sin que se instale la recíproca.

## Bibliografía

- Arena, Richard (bajo la dirección de) y Alii (1988), *Traité d'Economie Industrielle*, París, Economica, 1ª edición (2ª edición 1991), 965 pp.
- Bazzoli, Laure, *Action collective, travail, dynamique du capitalisme: fondements et actualité de l'économie institutionnaliste de J.R. Commons*, Tesis de Doctorado, Universidad Lumière Lyon 2, E.C.T., 1944, 430 pp.
- Benetti Carlo & Cartelier Jean, *Marchands, Salarariat et Capitalistes*, París, François Maspéro - Intervention en Economie Politique, 1980, 207 pp.
- Brousseau, Eric, *L'économie des contrats - Technologies de l'information et coordination interentreprises*, París, P.U.F., Economía en libertad, 1993, 368 pp.
- Chevalier, Jean-Marie, *L'économie industrielle en question*, París, Calmann-Lévy, 1977, 268 pp.
- Coase, R. (1937), The nature of the firm, *Revue Française d'économie*, 1988.
- Commons, John R., *Institutional Economic*, Madison: University of Wisconsin Press, 1934.
- Commons, John R., *Selected Essays*, Edited by M. Rutherford & W.J. Samuels, Londres, Routledge, 1996, 2 volúmenes.
- Coriat, Benjamin, *Penser à l'envers - Travail et organisation dans l'entreprise japonaise*, París, Christian Bourgois, 1991, 186 pp.
- Coriat, Benjamin, Weinstein Olivier, *Les nouvelles théories de l'entreprise*, París, Librairie Générale Française - Le Livre de Poche, 1995, 218 pp.
- Ford, Henry, *Propos d'hier pour aujourd'hui*, París, Masson, 1926, 212 pp.
- Ginsbourger, F., *Nouvelles formes de la négociation collective*, París, G.I.P., Mutations Industrielles: Séminaire "Théories et pratiques de la modernisation", doc. roneo, 1988.
- Hilferding, Rudolf (1910), *Le capital financier - Etude sur le développement récent du capitalisme*, París, Les Editions de Minuit, 1970, 498 pp.
- Hobson, John A. (1902), *Imperialism, A study*, Londres, Routledge, 1994.

- Meuret, Anne, *Participation et système de relations professionnelles*, Amiens, Universidad de Picardie Jules Verne - E.R.S.I., Tesis de Doctorado, 1996, 406 pp.
- Palloix, Christian, *De la socialisation*, París, François Maspero - *Intervention en Economie Politique*, 1981, 192 pp.
- Palloix, Christian, *Société et Economie - L'industrie et les marchands*, L'Harmattan, 1996a, 240 pp.
- Palloix Christian, *Economie politique du commerce international, environnement et développement soutenable: une question insoutenable?*, Séminaire "Commerce international, environnement et développement soutenable, Grenoble, Universidad Pierre Mndès France - I.E.P.E.-G.R.R.E.C., 5-6 de septiembre, doc. roneo., 1996b, 15 pp.
- Polanyi, Karl (1944), *La Grande transformation - Aux origines politiques et économiques de notre temps*, París, Gallimard, 1983, 417 pp.
- Veblen, Thorstein (1899), *Théorie de la classe de loisir*, Gallimard-Tel, 1978, 278 pp.
- Veblen, Thorstein (1921), *Les ingénieurs et le capitalisme*, París, Gordon & Breach, Gramma Publication, 1971, 162 pp.
- Williamson, O.E. (1985), *Les institutions de l'économie*, París, InterÉditions, 1994, 404 pp.
- Zarifian, Philippe, *Travail et communication - Essai sociologique sur le travail dans la grande entreprise industrielle*, París, P.U.F., 1996, 213 pp.

FIGURA 1  
La mercancía y sus formas

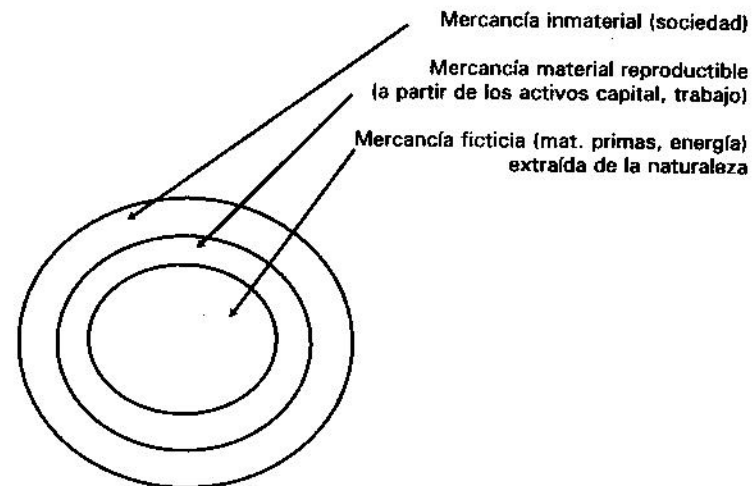
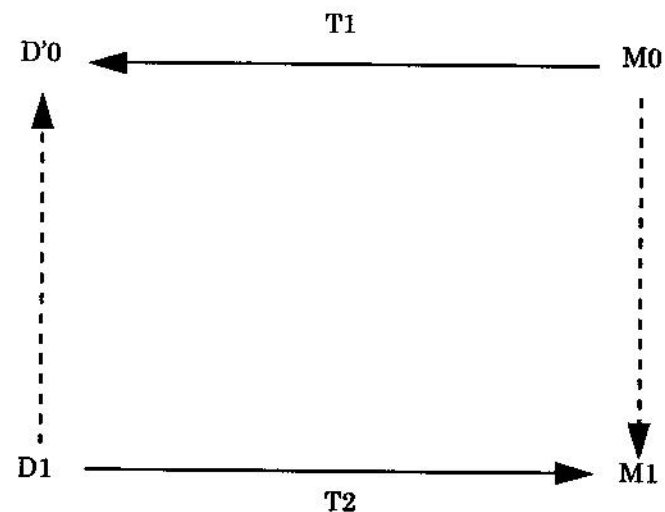


FIGURA 2  
El cuadrado de los intercambios moneda-mercancía  
o cuadrado de las transacciones



TIPOLOGÍA ACTIVO-TRANSECCIÓN-MERCANCÍA

Activos relacionados con transacciones de organización, de eficiencia		T1 (D-M) Transacción de intercambio	(T2 M-D) Transacción de repartición	Forma dominante de la mercancía	Forma Valor Precio
Patrimoniales	Activos mercantiles Ad Inmov. corpóreas				
	Terrenos Construcciones Ordenaciones	Servicio	Renta/Arrend. Arrendam. Arrendam.	Ficticia Inmaterial Inmaterial	p' p' p'
Financieros	Inmov. Financieras Títulos (acciones-Obl.) Préstamos	Servicio Servicio	Dividendos Intereses	Inmaterial Inmaterial	p' p'
Comerciales	Inmov. Incorpóreas Permisos-Patentes Marcas-Varios Fondos de Comercio	Servicio Servicio Servicio	Canon Canon Margen com.	Inmaterial Inmaterial Inmaterial	p' p' p'
	Inmov. Incorpóreas e Inmov. Corpóreas	Servicios: Publicidad-Market Información Organización Varios	Garantías Facturación de servicios exteriores	Inmaterial Inmaterial Inmaterial Inmaterial	p' p' p' p'

\* \* \*

...CONTINÚA CUADRO 1

Activos relacionados con transacciones de organización, de eficiencia		T1 (D-M) Transacción de intercambio	(T2 M-D) Transacción de repartición	Forma dominante de la mercancía	Forma Valor Precio
Activos industriales Ak	Inmov. Corpóreas Sistema técnico Sistema tecnológico Sistema energético Sistema logístico	Bien de capital Bien intermedio Bien de consumo	Ganancia: Venta de mercancías	Mat. reproduct. Mat. reproduct. Mat. reproduct.	v.p.p' v.p.p' v.p.p'
	Activos Domésticos At Competencias, conocimientos Bienes muebles, inmuebles Trabajo doméstico	Fuerza de trabajo	Salario no remunerado	Ficticia	(v).p.p'
Activos del ecosistema Au Tierra	Productos agrícolas Materias primas Productos energ.	Productos agrícolas Materias primas Productos energ.	Rent./Ganan. (I) Rent./Ganan. (I) Rent./Ganan. (I)	Ficticia/Mat. R Ficticia/Mat. NR Ficticia/Mat. NR	p' p' p'

\* \* \*

(I) Ganancia ya que activos Ak son igualmente empleados ya sea en la agricultura, en la extracción de las materias primas o de los recursos energéticos.

R: Reproducible NR: no reproducible  
V: Valor p': precio de producción p: precio de mercado