

BLOQUE II. TEMA 4

1. TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN
2. LA PRODUCCIÓN Y EL MÁXIMO BENEFICIO EMPRESARIAL. COSTES A CORTO Y LARGO PLAZO.
3. CLASES DE EMPRESAS Y CARACTERÍSTICA
4. CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS
5. COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS: AGRUPACIÓN DE INTERESES ECONÓMICOS Y UNIONES TEMPORALES DE EMPRESAS
6. EMPRESAS MULTINACIONALES

1. TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN

- 1.1. **TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN:** Se entiende por **producción** a la actividad que consiste en la **combinación** de los **factores de producción** con el fin de **generar bienes y servicios finales**, si se destinan al consumo presente o futuro, o **bienes y servicios intermedios** si se destinan a la producción de nuevos bienes y servicios.
- 1.2. **FACTORES PRODUCTIVOS:** Se denominan **factores de producción** a los recursos que intervienen en la producción de bienes y servicios económicos. Los factores de producción tradicionales son tres:
 1. La **tierra o recursos naturales** en cuyo proceso de generación no interviene el hombre. Su precio en el mercado se denomina renta de la tierra.
 2. El **trabajo o recursos humanos** destinados a la producción y que se mide a través del número de horas y el número de trabajadores empleados en el proceso. Su precio en el mercado se denomina salario.
 3. El **capital** o conjunto de medios materiales necesarios para el proceso. Su precio en el mercado se denomina interés. Factor duradero pero limitado a un tiempo porque se desgasta o queda obsoleto y cuya cantidad puede modificarse según los requerimientos del proceso productivo.
 4. Otros autores señalan además el **conocimiento**.

La **tierra** y el **trabajo** son los factores **originarios**. El **capital** se considera un factor de producción **producido** pues está formado por bienes producidos que intervienen en la producción. Los bienes de capital pueden ser estructuras y equipos- capital fijo que participa en más de un proceso productivo- y existencias o stocks- capital circulante.

Esta clasificación de los factores productivos se correspondía biunívocamente con el análisis sociológico del sistema económico contemporáneo a los economistas clásicos; en la Inglaterra del siglo XVIII convivían tres clases sociales claramente diferenciadas: la aristocracia, propietaria de la tierra, la burguesía, propietaria del capital, y los trabajadores. La justificación de los ingresos de la aristocracia y de la burguesía resultaba de la retribución de los factores que poseían y que dedicaban a la producción.

Los clásicos consideraban que el crecimiento económico se garantizaba con el aumento de la producción y por tanto, con el aumento de la cantidad de factores disponibles, principalmente trabajo y capital. Pero esta clasificación tripartita ha perdido hoy mucho sentido; no existe hoy una aristocracia terrateniente separada de la burguesía y es frecuente encontrar trabajadores que poseen tierra o capital.

En la actualidad se considera que el papel más importante en el crecimiento económico lo asumen los **avances en el conocimiento científico y técnico** por lo que a los tres factores clásicos de la producción puede añadirse dos factores más: los **conocimientos** humanos que están incorporados al factor trabajo (el "*know-how*") y la **tecnología**, o simplemente técnica, que está incorporada al capital.

- 1.3. **FRONTERA DE POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN:** **conjunto de combinaciones teóricas en factores productivos y/o tecnologías en los que se alcanza la producción máxima.** Se puede entender como las cantidades máximas de bienes y servicios que una sociedad es capaz de producir en un determinado período y a partir de unos factores de producción y unos conocimientos tecnológicos dados.

2. LA PRODUCCIÓN Y EL MÁXIMO BENEFICIO EMPRESARIAL. COSTES A CORTO Y LARGO PLAZO.

- 2.1. **LA ACTIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN:** La actividad de la producción la realizan las empresas, agentes económicos junto a las familias y al Estado. Persiguen **maximizar sus beneficios**, entendidos éstos como la diferencia entre los ingresos obtenidos con las ventas de los bienes y servicios producidos y los costes que fueron necesarios para su producción. Existe eficiencia técnica cuando el productor maximiza el producto dada una combinación de factores de producción.

2.2. **LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN:** La función de producción tiene diferentes características **a corto y a largo plazo**. En el largo plazo, todos los factores de producción son variables en un periodo de tiempo; en el corto plazo, generalmente uno de los factores de producción, el capital, permanece constante en un periodo de tiempo.¹ El periodo de tiempo que permite hablar de corto o largo plazo depende de las características de cada empresa y de cada producción.

Siendo

X = volumen de producción

K= número de unidades de capital utilizadas en la producción

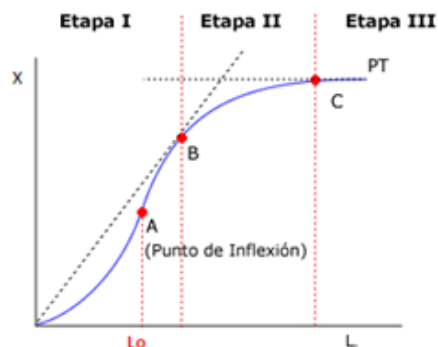
L= número de unidades de factor variable utilizadas

...la **expresión analítica de la función de producción** es:

$$X = f(K, L) \quad \text{a largo plazo}$$

$$X = f(L) \text{ con } K = \text{cte} \quad \text{a corto plazo}$$

La **representación de la función de producción a corto plazo** es:



Su explicación económica se basa en que, a medida que se añade factor trabajo a la producción se mejora la especialización y la división del trabajo y mejora la productividad hasta un cierto nivel L_0 a partir del cual el incremento de producción de cada unidad adicional, en número de trabajadores o en horas trabajadas, es menor que el que proporcionaba el inmediatamente anterior hasta un punto C que se denomina máximo técnico. Esta ley se denomina **ley de los rendimientos decrecientes**.²

Permite determinar el volumen de un factor variable que debe ser empleado en la producción para maximizar los beneficios.

Definimos

PMeL productividad **media** del factor trabajo

$$\text{PMeL} = X/L$$

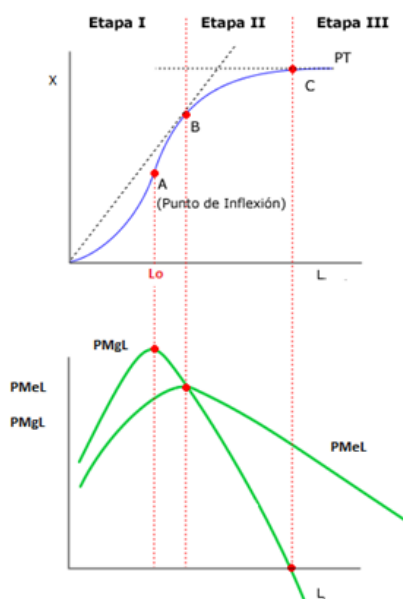
PMgL productividad **marginal** del factor trabajo medida por el incremento de producción de cada unidad de trabajo añadida

$$\text{PMgL} = \Delta X / \Delta L$$

Comparamos ambas gráficas:

¹ Ejemplo: en el corto plazo y a consecuencia de un incremento de demanda, una empresa puede contratar más trabajadores pero no puede construir una fábrica. Un hotel puede aumentar el número de trabajadores que atiendan las habitaciones pero no ofrecer más habitaciones.

² Citamos el ejemplo de Adam Smith: Se cultiva una hectárea de tierra con cuatro trabajadores. Un quinto, sexto trabajador mejoran el cultivo hasta un punto en el que un nuevo trabajador no hará más que estorbar a los demás.



Aparecen tres etapas:

Etapa I, la productividad marginal es superior a la productividad media. El punto B determina el **óptimo técnico**.

Etapa II, la productividad marginal es inferior a la productividad media. El punto C determina el **máximo técnico**.

Etapa III, la productividad marginal es negativa.

En general, una **mejora tecnológica** en la empresa con la **misma cantidad de factor trabajo** permitirá **incrementar** la cantidad de producto total producido.

(No es necesario aprenderse las gráficas de memoria. Son explicativas. En el examen generalmente no suele dar tiempo a estar dibujando. Como mucho, a explicar la idea derivada de las mismas).

2.3. COSTES A CORTO Y LARGO PLAZO: Se define el **coste** como el equivalente monetario de los **consumos** de los **factores de producción** en una actividad económica. Indica la cantidad total de dinero que el productor gasta en la remuneración de los factores productivos necesarios para obtener el bien o servicio que está produciendo.

-A CORTO PLAZO

Tipos de costes --> (no es necesario saberse las fórmulas)

Por el **concepto**:

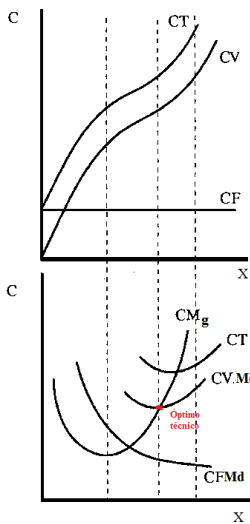
- coste **contable**, formado por los gastos reales y los gastos de depreciación del capital
- coste **económico**, incluye además de los anteriores al **coste de oportunidad**, entendido como el correspondiente a las oportunidades que se pierden cuando no se utilizan los recursos de la empresa para producir el bien o servicio de mayor valor.
- Los costes **irrecuperables** o costes **hundidos**, aquellos en los que ya se ha incurrido y que forman parte del resultado final, no se incluyen en el análisis de costes de oportunidad

Por su **naturaleza**:

- coste de las **materias primas**
- costes de la **mano de obra**
- costes **financieros**

Por su **evolución** respecto al **volumen producido**:

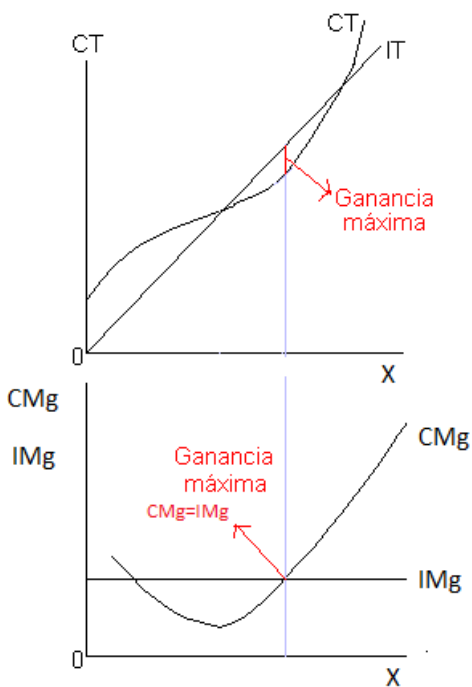
- costes **fijos**, no varían con el nivel de producción e incluso deberán pagarse aunque no se produzca nada CF (alquiler inmuebles, amortización maquinaria etc)
- costes **variables**, varían con el volumen producido CV (suministros, factura electricidad etc)
- costes **totales**, suma de los dos anteriores CT
- coste **fijo medio** CFMd= CF/X
- coste **variable medio** CVMd= CV/X
- coste **total medio** CTMd= $CF/X + CV/X$
- coste **marginal total**, variación que se produce en el coste total cuando se aumenta el nivel de producción en una unidad CMg= $\Delta CT/\Delta X$



Cuando el coste marginal es decreciente la empresa tiene rendimientos crecientes.

Cuando el coste marginal es creciente la empresa tiene rendimientos decrecientes.

El análisis de productividad y de costes guía las decisiones sobre el volumen de producción para maximizar beneficios.



La **máxima diferencia** entre el ingreso total y el coste total corresponde al **máximo beneficio**.

Éste aparece en el momento en el que el **ingreso marginal que genera una nueva unidad producida es igual al coste marginal que supone**. La empresa maximiza su beneficio total cuando la última unidad producida incrementa los costes y los ingresos totales en la misma cantidad.

- A LARGO PLAZO

Se considera que no hay costes fijos porque la empresa ha ido adaptando todas sus instalaciones y su tamaño a sus necesidades productivas. El análisis se hace desde el punto de vista de las **economías de escala**.

Hay algunos procesos productivos cuyas peculiaridades tecnológicas permiten que, conforme aumente el tamaño de la empresa, los costes medios a largo plazo vayan disminuyendo. Se dice entonces que se producen **economías de escala**. No está en contradicción con la ley de los rendimientos decrecientes ya que se trata de aumentar la cantidad de todos los factores simultáneamente.³

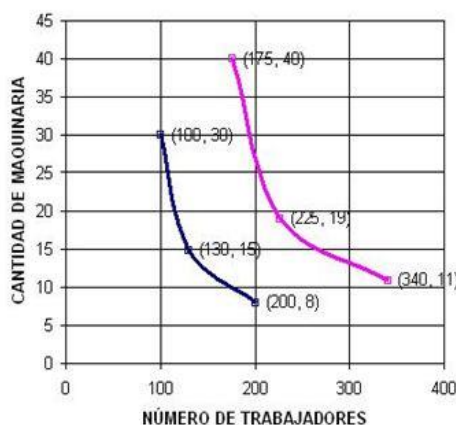
³ Es el caso, por ejemplo, de las empresas eléctricas. Una pequeña empresa recién introducida tendrá que construir sus centrales generadoras y trazar el tendido para su distribución. Si el número de abonados es reducido, el coste de cada kilovatio resultaría prohibitivo. Conforme aumente el tamaño de la empresa, el número de abonados y la cantidad de kilowatios producidos, el coste de producción de cada kilovatio será menor.

Por el contrario, algunos tipos de empresa resultan más rentables si son pequeñas. Los costes de control administrativo pueden crecer más que proporcionalmente al aumentar el tamaño de la empresa. Se dice entonces que los rendimientos a escala son decrecientes o que se producen **deseconomías de escala**.

Finalmente hay también otras empresas en las que los costes medios a largo plazo no varían por lo que sus rendimientos a escala son constantes. De ellas se dice **que no tienen economías de escala**.

Capital (K)	Trabajo (L)	Producción	Rendimientos de escala
1	16	1.000	
2	32	2.000	Constantes
2	32	1.700	Decrecientes
2	32	2.200	Crecientes

Fabricar 200 coches	
Máquinas	Trabajadores
30	100
15	130
8	200
Fabricar 350 coches	
Máquinas	Trabajadores
40	175
19	225
11	340



FIGURAS: EJEMPLOS DE ECONOMÍA DE ESCALA

3. CLASES DE EMPRESAS Y CARACTERÍSTICAS

3.1. **DEFINICIÓN:** Con carácter general, el empresario es la persona física o jurídica que **coordina** la actividad empresarial.

Su actividad consiste en las siguientes funciones:

- función **directiva** que dirige y organiza el proceso productivo
- función **capitalista** que asume los riesgos técnicos y económicos frente a la respuesta del mercado
- función **técnica** que resuelve las cuestiones técnicas del proceso productivo
- función **comercial** de colocación de lo producido en el mercado
- función **financiera** que encuentra las fuentes para la inversión

El moderno enfoque económico considera que el **empresario** es otro **factor de producción** cuya **intervención esencial e insustituible** consiste en la coordinación del resto de factores para producir bienes y servicios y cuyo precio o **remuneración**, al igual que lo tienen los otros factores de producción, sería el **beneficio empresarial**. El beneficio empresarial, a diferencia del salario, tiene las singularidades de no ser contractual sino aleatorio y diferido en el tiempo.

El empresario del siglo pasado asumía la iniciativa de la producción, aportaba el capital y administraba la empresa. Aunque este tipo de empresario multifacético sigue existiendo en la pequeña empresa, en la actualidad las funciones las realizan individuos diferentes y con distintas intenciones que en muchos casos ni siquiera se conocen; las iniciativas emprendedoras son estudiadas y analizadas por las divisiones de planificación y *marketing*, los propietarios de las acciones pueden incluso ignorar cuál es la actividad principal de la empresa, y los administradores pueden haber sido contratados simplemente por tener una brillante trayectoria profesional en otras empresas.

Cada vez es más frecuente, y sobre todo en las grandes empresas, que los propietarios sean un gran número de pequeños accionistas sin ninguna capacidad individual de decisión y que ceden la gestión cotidiana a consejeros delegados, gerentes y a técnicos especializados quienes pueden tener puntos de vista diferentes.⁴

El concepto de empresa lo introduce Marshall a mediados del siglo XIX a raíz de la Revolución industrial.

3.2. CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS: Pueden distinguirse los siguientes tipos:

Por la **titularidad**

- empresa **privada**, titularidad particular, plena capacidad de decisión, decisiones guiadas por la lógica del mercado y actuaciones dirigidas fundamentalmente hacia la obtención del máximo beneficio.
- empresa **pública**, titularidad pública, plena capacidad de decisión y decisiones guiadas por la consecución de objetivos de interés público por lo que la obtención de beneficios queda relegada frente a otros criterios.
- empresa **mixta** entre ambas categorías anteriores donde coexisten capital público y privado y se conjugan decisiones lucrativas y sociales.

Por su **estatuto jurídico**⁵

- empresa **individual**, no existe separación entre el patrimonio particular y el empresarial, la responsabilidad del empresario es ilimitada y personal la gestión de la empresa.
- sociedades **personalistas**, incluye a varios socios cuyos derechos y deberes quedan fijados en el contrato de sociedad. Cada uno de los socios responde o **ilimitadamente** con su patrimonio particular de la gestión empresarial-sociedad **colectiva**- o **en proporción** al capital aportado-sociedad **comanditaria**-
- sociedades **capitalistas**, tienen personalidad jurídica propia y se constituyen sobre un capital social fraccionado en unidades alícuotas en propiedad de los constituyentes de la sociedad cuya responsabilidad es proporcional a la participación en el capital. Pueden ser de **responsabilidad limitada** o **anónimas**.
- sociedades **de agrupación** o **cooperativas** en las que la mutua ayuda entre los socios es su principal objetivo y el capital no está dividido en partes alícuotas.

El mundo empresarial actual se caracteriza por una **acentuada tendencia al crecimiento** mediante la **unión** y la **concentración empresarial**; estos fenómenos están provocando una mayor diferencia entre el gigantismo de algunas empresas frente a las miniempras de carácter individual.

4. CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS

4.1. DEFINICIÓN: El concepto de concentración empresarial es todo proceso que acumula en pocas manos o centros de decisión el capital y las capacidades productivas de un conjunto de empresas.

4.2. CAUSAS: Es una forma de modificar la estructura del mercado que puede buscar crecer en tamaño para conseguir un conjunto de objetivos desde mayor competitividad, acceso fácil y en buenas condiciones a la financiación del mercado hasta reducir al mínimo el margen de acción de los competidores, convertirse en un interlocutor privilegiado ante el poder o crear barreras de entrada a nuevos competidores. En ocasiones, se establecen políticas de apoyo a la concentración empresarial para mejorar la competitividad de las empresas en aquellos sectores en los que un tamaño mínimo puede ser un factor de ventaja competitiva.

4.3. TIPOS: La concentración puede ser **horizontal** si son empresas del mismo sector productivo o **vertical** cuando se asocian empresas de actividades complementarias.

4.4. EJEMPLOS: Las fórmulas más comunes son el **cártel** alemán y el **trust** anglosajón:

⁴ El gerente puede estar más interesado en conseguir poder o prestigio que beneficios haciendo que la empresa aumente de tamaño o gane cuotas de mercado aunque para ello se deban sacrificar los dividendos que se reparten.

Los accionistas o el consejo de administración a su vez pueden cambiar en cualquier momento al gerente que no trabaje por sus intereses. Incluso una empresa que no esté siendo bien administrada puede ser objeto de absorción por otra; existen, de hecho, en la actualidad empresas especializadas en apoderarse de otras mal administradas, cambiar a los gerentes, reflotarlas y revenderlas con impresionantes beneficios.

⁵ Existen nuevas fórmulas jurídicas de reciente aparición como la sociedad agraria de transformación, la sociedad anónima laboral o la cooperativa de trabajo asociado.

- **CÁRTEL**

Un **cártel** es un grupo de empresas u organizaciones individuales, jurídicamente independientes, que han **pactado introducir reglas** que reducen la producción y modifican la competencia a través de la fijación de precios, cuotas limitativas de producción o técnicas de marketing.

En definitiva, restringen los volúmenes de producción de las empresas que son eficientes, preservan las operaciones de aquellas que son ineficientes, propenden a que las unidades productivas descuiden sus costos y mantienen los precios por encima de los niveles competitivos. Y en consecuencia constituyen un mecanismo a través del cual se logra un poco eficaz aprovechamiento de los recursos de la sociedad.

El cártel es, de todas formas, un tipo de solución colusiva muy **inestable** ya que la diversidad de intereses entre los integrantes termina con frecuencia por minar las bases sobre la cual se constituyó el acuerdo. Los miembros del cártel capaces de alcanzar mayores niveles de productividad se quejan del sacrificio que se les impone en favor de los más improductivos, las cuotas convenidas comienzan a ser violadas por alguno de los miembros de la organización lo que sirve de excusa para que otros también lo hagan. A continuación se infringen los precios acordados para apoderarse de una porción mayor del mercado ofreciendo algún atractivo a los potenciales compradores y finalmente, el cártel o pasa a ser simple letra muerta, irrespetada en el mejor de los casos por todos sus integrantes o desemboca en una abierta guerra de precios.

Existen **cárteles de producción** (organización de productores de una materia prima clave en el comercio internacional), **cártel de precios** (precios uniformes por parte de todos los productores), **cártel de reparto de mercados**, **cártel tecnológico** (no introducción de métodos de producción de mayor rendimiento), **cártel de exportación** (agrupación de los intereses nacionales en el frente de la exportación), etc.

Los cárteles fueron utilizados en varios países europeos, principalmente antes de la Segunda Guerra Mundial, como un mecanismo de protección frente a la competencia de productos importados. De hecho, las empresas tendían a formar cárteles a instancias de sus respectivos gobiernos. Después de 1945, se generalizó la idea de que los cárteles creaban a las sociedades más perjuicios que beneficios, con lo cual fueron ilegalizados por los propios gobiernos que antes los propiciaban.

- **TRUST**

Un **trust** es la fusión amplia de varias empresas que **pierden su independencia jurídica y técnica** y cuya **dirección económica** está **unificada** y generalmente bajo la de algún grupo monopolista importante.

No es sólo una organización comercial sino también una organización de producción que surge de la apropiación y posterior unión y fusión de distintas empresas menores. La dirección única permite someter a las empresas a un plan o programa de conjunto que se traduzca en una organización más racional, eficiente y económica; favorece el completo **aprovechamiento de las ventajas** que caracterizan la **producción en gran escala** y permite que la capacidad de las empresas se utilice hasta su óptimo.

Los trusts actúan sin necesidad de poseer el monopolio de la actividad de que se trata pues no se constituyen para controlar el total de la oferta sino una parte lo suficientemente grande que les permita influir sobre la oferta total y el precio. Desde el punto de vista de los costos, su acción es más eficaz que la de los cárteles. Los primeros trusts aparecieron en Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XIX después de la guerra de Secesión.

Una variante de unión y fusión de empresas bajo dirección única es el **holding**. El holding es una sociedad tenedora o una sociedad cartera, sin una actividad productiva concreta, cuya finalidad es la de asegurar el control y por consiguiente, también la dirección, de un conjunto de empresas mediante la compra de acciones en su capital social.

5. COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS: AGRUPACIÓN DE INTERESES ECONÓMICOS Y UNIONES TEMPORALES DE EMPRESAS

5.1. **DEFINICIÓN DE COOPERACIÓN:** La cooperación es el **acuerdo** entre varias empresas que **comparten** todas o algunas de sus capacidades **sin fusionarse** para mejorar su competitividad.

5.2. **TIPOS:** Dada la naturaleza de los acuerdos de cooperación existe una gran variedad de formas organizativas. Se distinguen dos grandes tipos de formas organizativas en función de si el acuerdo de cooperación **implica o no participación de capital:**

-si existe **participación de capital**, se crean **formas estructuradas** de cooperación mediante participaciones minoritarias o cruzadas o creación de una nueva empresa. Es la forma propia de la cooperación planteada a largo plazo.

-si **no existe participación de capital**, se crean **formas no estructuradas** de cooperación mediante acuerdos escritos o verbales. Es la forma propia de la cooperación planteada a un periodo de tiempo limitado y no requiere la utilización conjunta de recursos.

5.3. **FÓRMULAS:** Las fórmulas más comunes son: (aprenderse, como mucho, una breve definición de cada una).

- **Joint venture:** La cooperación entre empresas lleva al nacimiento de otra empresa independiente para el desarrollo de una actividad que, con personalidad jurídica propia, y realiza negocios por sí misma y en beneficio propio aunque coordinada con los objetivos estratégicos de las empresas matrices.
- **Redes:** Constituyen una forma de cooperación dinámica caracterizada por la existencia de múltiples acuerdos llevados a cabo entre numerosos participantes, desde empresas hasta todo tipo de instituciones públicas o privadas, entidades financieras, etc cuya estructura puede evolucionar y transformarse con gran flexibilidad debido a cambios del contexto exterior e interior. Por su estructura pueden ser red de eje y radios, red de enlace nodal, red *ad hoc* o red de redes regionales.
- **Agrupación de exportadores:** Forma de cooperación por la que un grupo de empresas del mismo o distinto sector crean una oficina de venta común para realizar el seguimiento de un mercado exterior determinado y de la exportación en sí, así como todo tipo de acciones de carácter comercial relacionadas con la exportación. El coste de esta forma de cooperación es elevado, puesto que al desarrollo propio de la actividad de la oficina hay que añadir el coste de la infraestructura necesaria.
- **Central de compras:** Cooperación entre varias empresas, generalmente pequeñas, para realizar sus compras a proveedores comunes y obtener condiciones ventajosas de precio y fórmulas de pago en los pedidos. Su dificultad radica en la fijación de las contribuciones de los participantes, de las condiciones de acceso y salida del acuerdo y del mecanismo de coordinación.
- **Acuerdos de distribución:** Permite el aprovechamiento por parte de una o varias empresas-portada- de la red de comercialización interior y exterior de otra- portadora- en unas determinadas condiciones y a cambio del pago de una comisión.
- **Acuerdos de capital riesgo:** Es una forma de obtener recursos para financiar proyectos de alto riesgo: tecnología, biotecnología, Internet, etc. que las instituciones financieras no pueden satisfacer debido a las normas sobre riesgo crediticio que las rigen. En definitiva, lo que se busca es un socio público o privado que aporte capital. Los inversores pueden ser tanto públicos, los cuales tiene como objetivo regenerar el tejido empresarial; como privados, siendo el objetivo de éstos la obtención de plusvalías. Las entidades de capital riesgo pueden adoptar la forma jurídica de sociedades de capital riesgo, de fondos de capital riesgo, entidades de capital riesgo, sociedades gestoras de entidades de capital riesgo.
- **Cooperativas:** Una empresa conjunta muy habitual es la que toma la forma jurídica de la **cooperativa** con la que la economía social se ve implicada en la cooperación empresarial. Una cooperativa es una asociación autónoma entre personas físicas o jurídicas que se unen para satisfacer unas necesidades comunes a través del desarrollo de una actividad cooperativista. Se organizan democráticamente para la administración y la gestión en la manera que se acuerde por parte de los socios. La diversidad de necesidades económicas, sociales y culturales de los socios, que conforman el objeto social de estas empresas, dan lugar a diferentes modalidades de cooperativas: cooperativa de trabajo asociado y producción, cooperativa de consumidores y usuarios, cooperativa agraria, cooperativa de ahorro y crédito, cooperativa de servicios, cooperativa de viviendas, cooperativa de transporte, cooperativa de turismo, etc.
- **Subcontratación:** Mediante esta forma de cooperación la empresa principal, contratista, encarga a otra, subcontratada, la realización de alguna actividad por consideraciones de coste, de capacidad a corto plazo o de escasez de los recursos necesarios.
- **Licencia:** Es un acuerdo por el que una empresa, licenciante, otorga a otra, licenciataria, el poder de utilizar sus derechos de propiedad industrial, patentes, marcas comerciales, diseños, *know how* o información técnica, mediante el pago de una contraprestación.
- **Spin-off o Externalización:** Forma de cooperación en la que una empresa, generalmente grande, fomenta y apoya técnica y financieramente la creación de otra por parte de un equipo de trabajadores cualificados de su propia plantilla. El objetivo es que la nueva empresa se convierta en socio y realice sus funciones bajo la responsabilidad de un departamento o división de la gran empresa.
- **Franquicia:** Fórmula habitual para establecer redes de distribución y comercialización en los mercados internacionales. Mediante este tipo de acuerdos, el franquiciador cede a otra empresa, franquiciada, el derecho a comercializar o fabricar un producto ya acreditado a cambio de una determinada compensación económica. Existen diferentes tipos

de franquicias dependiendo de la actividad que se quiera desarrollar y del nivel de integración que se intente entre los participantes.

- **Leveraged buy-out (LBO):** Consiste en la adquisición de una empresa mediante una pequeña cantidad de fondos propios y la cooperación financiera de otros. La cooperación se establece entre los agentes que adquieren la empresa objeto del LBO y el grupo de inversiones, individuos, empresas, bancos, grupos financieros, que facilitan esa financiación. Generalmente, el objetivo del comprador es potenciar la compañía o tratar de encontrar una salida a su posible crisis para, posteriormente, reflowtar la empresa y venderla. Permite a empresas y grupos financieros que dispongan de un capital pequeño, adquirir grandes compañías con una inversión relativamente escasa.
- **Sociedades de Intermediación Financiera:** Engloba diversas modalidades de cooperación entre empresas públicas y privadas, organismos públicos, entidades financieras, etc., para favorecer nuevos proyectos. Se instrumentaliza mediante la participación financiera en el capital social de la empresa, la concesión de capital- riesgo o, simplemente, facilitando el acceso al crédito a través de la concesión de avales.
- **Consortios:** La cooperación entre empresas nace para llevar a cabo un trabajo común cuya conclusión sería imposible técnica, comercial o financieramente por cada una de las empresas. Suelen dotarse de órganos comunes para la coordinación de actividades y la representación frente a terceros y comparten el coste de la inversión, los riesgos y los beneficios que se obtengan a largo plazo.
- Las **UTE, Uniones Temporales de Empresas**, y las **AIE, Agrupaciones de Interés Económico**, son **consorcios especiales**.

Las **UTE** suponen una forma de cooperación que facilita la competitividad entre las grandes y las pequeñas empresas ya que éstas últimas no podrían optar a la realización de determinadas obras y servicios si no se unieran entre ellas para aportar los medios técnicos y la financiación necesarios. Son pues motivos técnicos, económicos u organizativos los que pueden aconsejar su constitución.

Sus principales características son:

- El objetivo suele ser el desarrollo o ejecución de una obra, un servicio o un suministro. El sector económico que más las utiliza es el de la construcción.
- Los socios pueden ser personas físicas o jurídicas, residentes o no en España.
- Se estructura con una Junta de empresarios, un Comité de Gerencia y un Gerente.
- Pueden acogerse a un régimen fiscal singular si su duración no supera unos máximos legales
- Están reguladas por la Ley 18/1982 de 26 de mayo

Las **AIE** suponen una forma de cooperación que agrupa a varias entidades jurídicas con la finalidad de facilitar o desarrollar la actividad económica de sus miembros y mejorar o incrementar los resultados de dicha actividad.

Sus principales características son:

- No tienen ánimo de lucro por sí mismas puesto que pretenden mejorar el rendimiento de las actividades de sus socios. En cualquier caso, la actividad económica de la AIE es auxiliar de la que desarrollen sus socios.
- Tienen personalidad jurídica y carácter mercantil; los socios deben llevar una contabilidad diferenciada de la de la AIE y responden personal e ilimitadamente de sus actividades.
- Inscriben en el Registro mercantil.
- Están reguladas por la Ley 12/ 1991 de 29 de abril

6. EMPRESAS MULTINACIONALES

6.1. **DEFINICIÓN:** Las **empresas multinacionales** son aquellas que superan las fronteras de su mercado de origen y lo amplían a los de otros países. Son también un poderoso agente de **globalización** de bienes y servicios.

Actúan con una estrategia global para obtener los máximos beneficios en todas las fases del proceso de producción: compran las materias primas e instalan sus fábricas en el mercado nacional más barato y venden sus productos en todo el mundo. Tienen una visión global de la economía y de su ámbito de trabajo, conciben al mundo entero como su mercado potencial y sobre él actúan y se mueven; operan para todo el mundo y sus clientes son los mercados, países, empresas, organizaciones, de todo el planeta.

Aunque operen en varios países, en muchos casos su sede y sus principales directivos así como el origen de su estrategia y la administración en general, tienen asiento en su país de origen sin ninguna influencia de sus filiales por lo que algunos prefieren denominarlas **transnacionales**.

El economista Galbraith ha criticado desde 1967 la primacía de estos tipos de empresas a partir de la Segunda Guerra Mundial y sus profundas implicaciones económicas, sociales y políticas pues su intervención distorsiona la libre competencia.

Las empresas multinacionales nacieron como consecuencia del proceso de ampliación de los mercados. Un precedente fueron las Compañías de la India que surgieron en Gran Bretaña, Holanda, Suecia y Dinamarca en el siglo XVII pero es al final del siglo XIX cuando un conjunto de empresas decidieron construir fábricas fuera de sus países de origen para disminuir los costes de transporte y evitar los fuertes aranceles establecidos a la importación de sus productos.

6.2. CARACTERÍSTICAS:

- Actuación en múltiples países. Colocan sus productos y servicios en mercados de todo el mundo y abren nuevas sucursales en otros continentes fuera del de su origen.
- Trabajan con importantes cantidades de productos.
- Sus productos no son terminados en la misma planta en la cual inician la producción; por lo general, los transportan a otra planta en otro continente para ser finalizado y se comercializan en otro sitio buscando en todas las fases los mercados de mayor beneficio.
- Utilizan nuevas tecnologías, organización industrial, mercadotecnia y publicidad.
- Son fuertes inversores en investigación y desarrollo.
- Tienen un conocimiento profundo de las estructuras y funcionamiento de los mecanismos políticos de los países donde están implantadas.
- Crecen habitualmente a través de fusiones y adquisiciones.
- Expanden los fenómenos de la globalización no sólo económica sino también política y cultural.

6.3. CLASIFICACIÓN:

Por su **estructura** pueden clasificarse en:

- Corporaciones integradas horizontalmente, con bases de producción en diferentes países pero produciendo el mismo o muy similar producto.
- Corporaciones integradas verticalmente que producen bienes intermedios en ciertos países para abastecer la producción final en otros.
- Corporaciones diversificadas que producen diferentes bienes o servicios en diferentes centros de producción a nivel internacional.

Por su **grado de descentralización** pueden clasificarse en:

- Etnocéntricas, con una fuerte centralización en el país de origen y una estructura exterior sencilla. Todas las decisiones importantes son tomadas en la casa matriz
- Policéntricas, con un mayor grado de libertad a las filiales
- Geocéntricas, con una descentralización máxima que permite a cada filial desarrollar su propia política