

2. La Importancia de las Grandes Empresas en la Economía

2.1 Introducción

La economía de mercado se ha considerado la forma más eficiente de asignar recursos y también distribuir el ingreso, pero hay mucha evidencia empírica de que en las modernas economías capitalistas las grandes empresas juegan un papel muy importante en desempeño económico, en este capítulo se discutirá brevemente lo que un autor dice acerca de la influencia de las grandes corporaciones en la economía. Las empresas crecen por su afán de ganar una posición competitiva en el mercado y a través del esfuerzo de sus directivos y estructura organizacional para ofrecer mejores y mayor cantidad de bienes. Sin embargo, el crecimiento de la empresa se da dentro de un contexto que tiene que ver con la zona geográfica donde se localiza. En la sección dos de este capítulo estudio este contexto y se ve claramente como el crecimiento y la creación de nuevas empresas es la dinámica principal que conduce al crecimiento económico. El capítulo termina con algunas conclusiones.

2.2 La Economía Corporativa

Todavía hay muchos economistas que piensan que el capitalismo funciona de acuerdo al sistema del mercado, lo cual implica que la asignación de recursos y la distribución del ingreso se hacen a través de la mano invisible del mecanismo de precios. Esto implica que los mercados están formados por un número muy grande de consumidores y de pequeñas empresas que no tienen ninguna posibilidad de influir en la industria en la que compiten. Sin embargo, el modelo de Adam Smith tiene muy poco que ver con la realidad. Del lado de la producción de la economía una importante proporción de los bienes y servicios se llevan a cabo dentro de la corporación, en la cuál una rama o división provee bienes y servicios a otra rama o división, sin que medie ninguna transacción monetaria, dentro de la misma corporación. Por ejemplo, Microsoft no vende sus productos a su división de mercadotecnia, sólo hay transferencias entre éstas. Por lo tanto, dentro de las corporaciones que hay en la economía no existe una espontánea división del trabajo que se organice de manera descentralizada como lo explica Adam Smith, sino más bien se trata de una división organizada y *planeada centralmente* por el director general (CEO) de la corporación.

Para tener una idea del tamaño de la actividad económica planeada y coordinada por la jerarquía administrativa de la moderna corporación, podemos considerar a la empresa General Motors, la cual es una de las más grandes corporaciones industriales de Estados Unidos con 710 mil empleados y ventas totales de 169 mil millones de dólares: más del 0.5 por ciento del producto interno bruto mundial. El valor neto de su planta y equipo es de 220 mil millones de dólares, de los cuales obtiene una ganancia que excede los 7 mil millones de dólares por año. Sólo diecinueve naciones en el mundo actualmente tienen un producto interno bruto mayor a las ventas que realiza General Motors. Considerada como una unidad económica, General Motors es aproximadamente un tercio del tamaño de la economía de Canadá. AT&T (anteriormente International Telephone and Telegraph) es un tan sólo un veinteavo del tamaño de General Motors pero sus ventas anuales alcanzan los 9 mil millones de dólares que son producidos por sus treinta mil empleados. Otro dato que demuestra la relevancia de las grandes empresas es que el total de las ventas anuales de las quinientas corporaciones más grandes del mundo son aproximadamente 11.4 millones de millones de dólares, comparados con los 8 millones de millones de dólares del producto interno bruto de Estados Unidos.

Con estos ejemplos queda claro que muchas economías más que ser economías de *mercado*, son economías *corporativas*: una economía en la que los patrones de actividad económica son organizados por los jefes y administradores de las grandes corporaciones, en lugar del patrón de actividad que emerge de una economía no planeada en un mercado dirigida por la mano invisible. Es obvio que la administración y la división planeada de la mano de obra dentro de la empresa juegan un papel preponderante dentro de la economía.

Por lo tanto, más que tratarse de una economía de libre mercado, es una economía planeada centralmente por la mano visible de la jerarquía administrativa de las grandes empresas corporativas. Además, es claro que las grandes empresas producen un alto porcentaje de la riqueza y de empleos bien remunerados, lo cual contrasta con las pequeñas y medianas empresas que crean poca riqueza aunque si mucho trabajo.

Lo que se acaba de decir lo confirma Endeavor¹, quien ha determinado que en México hay un aproximado de 3,495,613 empresas, las cuales son responsables del 96.5% del Producto Interno Bruto de nuestro país y se dividen en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. En promedio cada una aportan \$198 416, lo que hace que las empresas en su totalidad aporten \$693,585,549,008 pesos del PIB nacional. De éstas un total de: 3,176,821 son micro empresas que ofrecen el 41% el empleo nacional y aportan el 17% del PIB y en promedio cada una de ellas tiene ingresos de alrededor de \$38,235 pesos. Del total de las empresas en México 104,315 pequeñas empresas que aportan el 19% del PIB (y tienen ingresos promedios de \$1,280,863 pesos y el 15% del empleo nacional). Con respecto a las empresas medianas en México hay 24,837, las cuáles aportan el 18% del PIB ya que cada una tiene ingresos promedio de alrededor de \$5,133 650 pesos cada una, y el 10% del empleo nacional. Las grandes empresas en contraste aportan el 31% del PIB pues en promedio tienen ingresos de alrededor de \$39,909,283 de pesos cada una y el 9% del empleo nacional con sólo 5,630 grandes empresas.

Por estos datos es evidente que las grandes empresas crean mucha riqueza y una parte importante del empleo, aunque las micros, pequeñas y medianas empresas aportan un porcentaje importante del empleo pero contribuyen muy poco a la creación de la riqueza de la economía. Esto también por su parte puede conducirnos a concluir que la creación de riqueza es tan importante como la creación del empleo, así que la economía tiene que hacer esfuerzos por crear medianas y grandes empresas, si quiere tener un desarrollo económico sostenido. El surgimiento y el crecimiento de las grandes empresas, sin embargo no es algo que suceda aisladamente de su contexto geográfico e industrial. Es por ello que para poder tener una comprensión adecuada del rol de las grandes empresas en el crecimiento económico, estas se tienen que estudiar en relación a su localización geográfica.

2.3 Las Empresas y los Clusters Industriales²

El lugar o el espacio son factores importantes para el surgimiento de nuevas empresas y el crecimiento de las ya existentes, que a su vez determina el proceso de acumulación de la actividad industrial y en última instancia el desarrollo económico de un país. La

¹ Estos datos son proporcionados por Endeavor.

² Esta sección esta basada en Buendía (2005a).

creación y desarrollo de clusters industriales están íntimamente conectados con la urbanización. Una de las pruebas más contundentes de esto es que las ciudades son los principales clusters industriales. La urbanización y la industrialización van de la mano por lo que de las ciudades más urbanizadas e industrializadas dependen de clusters industriales.

Los clusters han sido considerados la causa del éxito económico de algunas regiones y del estancamiento de otras. Los clusters se han reproducido considerablemente en las últimas dos décadas. Según Buendía (2005a) esto se puede explicar a través de dos perspectivas teóricas. La primera de ellas tiene que ver con las condiciones necesarias que permiten a la sociedad preservar su espíritu emprendedor, tales como un ambiente de confianza, adecuadas políticas de industrialización y de competencia, etc. El problema con esta perspectiva es que no hay manera de probarla empíricamente debido a que la información es muy general. La segunda perspectiva trata de explicar el origen de las teorías de aglomeración, la fuerza principal que explica el patrón de localización de las empresas en diferentes áreas geográficas. Dentro de estas perspectivas a su vez hay dos posibles teorías. La teoría de rendimientos de crecientes a escalas y el modelo de ventajas competitivas que estudiaremos a continuación.

2.3.1 Ventaja Comparativa

La teoría de la ventaja comparativa de Porter (1990) esta basada principalmente en estrategias de la administración tradicional y sus conclusiones tienen efectos positivos en las economías de aglomeraciones basadas en los clusters, que resultan por la interacción entre los elementos del diamante de la competitividad, que tiene diferentes elementos como: las condiciones de la demanda, la infraestructura, el rol del gobierno, la abundancia de insumos, y las condiciones de la infraestructura. Los clusters según Porter (1990) aumentan la competitividad de las empresas para que éstas puedan competir en el mercado internacional. Es en los Clusters donde se aumenta de manera significativa el número de innovaciones y sobre todo de difusión del conocimiento. En pocas palabras Porter (1990 se refiere a que los clusters industriales desarrolla la ventaja competitiva de los países.

2.3.2 Modelo de Rendimientos Crecientes

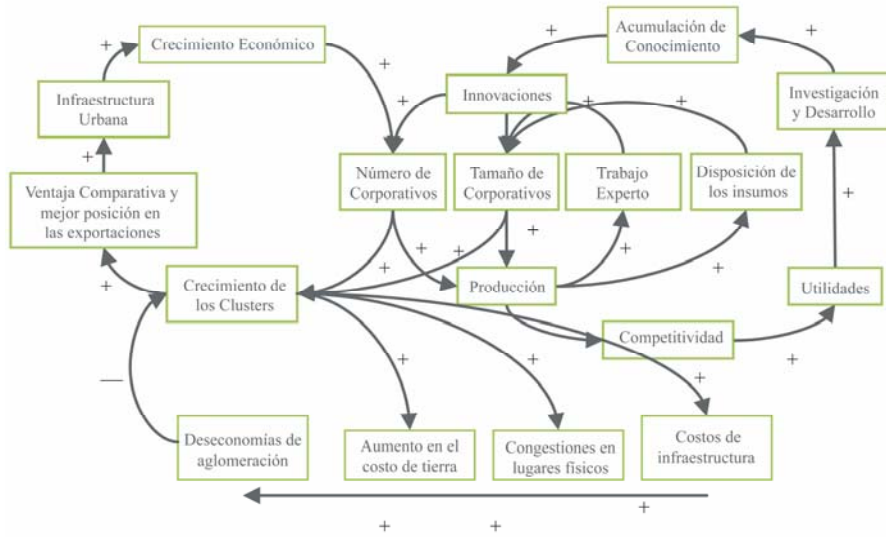
Krugman (1991a) en base al modelo de Marshal propone tres razones para el crecimiento de los clusters industriales:

1. Abundancia de mano de obra especializada.
2. Abundancia de insumos
3. Derrame tecnológico o de conocimiento

Krugman (1991a) también propone que los clusters industriales dependen del costo de transporte y de la demanda, aunque el *derrame tecnológico y de conocimientos* es el que más contribuye al crecimiento económico. El derrame tecnológico y de conocimientos es una externalidad positiva que producen y externalizan las empresas y que por ellos es la principal causa de crecimiento de los clusters industriales.

2.3.3 Modelo de Rendimientos Crecientes a la Localización Geográfica

El modelo de Clusters Industriales de Krugman(1991a) es el más influyente de la literatura económica, sin embargo Buendía(2005a) piensa que hay más variables que se deben incluir en esta teoría y que la creación de un cluster, depende de la mutua causalidad de ventajas competitivas, infraestructura urbana y crecimiento económico que a su vez dependen del número de empresas. Cuando las empresas crecen aumentan su producción, porque las hace más competitivas y aumentan su utilidad. Estas utilidades pueden ser invertidas en investigación y desarrollo lo cual facilita la creación de nuevas tecnologías. Estas nuevas tecnologías pueden producir nuevas empresas o aumentar el tamaño de las ya existentes. Todo esto está reducido en la figura 2.1



Fuente Buendía (2005 a)

Figura 2.1

Obviamente el proceso que describe la figura 2.1 parece relevante para entender el crecimiento y la creación de nuevas empresas, pero hay que notar que en este modelo no se incluye nada acerca del papel del empresario, lo cual tiene que ser una parte importante del crecimiento económico.

2.4 Conclusiones

En este capítulo estudiamos la economía corporativa y el papel que juegan las grandes empresas en la creación de nuevas empresas. Se puede concluir de este análisis que el proceso de crecimiento de la economía es, se produce por la mutua causalidad entre crecimiento económico, número y tamaño de empresas e investigación y desarrollo. Este análisis sin embargo, puede ser enriquecido entendiendo el papel del emprendedor, cuyo análisis se incluye en el próximo capítulo.