

El tamaño de las “grandes” empresas de América Latina

Las empresas más grandes de América Latina son en realidad pequeñas según los patrones mundiales, incluso en el conjunto de los países en desarrollo. En este capítulo se discute esta realidad y lo que ella significa en cuanto a los obstáculos para el desarrollo de las empresas en América Latina.

¿Por qué interesa el tamaño de las empresas grandes? Sería preferible hacer comparaciones internacionales entre todas las empresas de cada país, no sólo las más grandes. No existe información que permita hacer tales comparaciones pero, si existiera, las dificultades analíticas y estadísticas obligarían a limitar el análisis a algún subgrupo de empresas. Circunscribir el análisis a las empresas más grandes de cada país es ilustrativo porque supuestamente estas empresas se encuentran en la frontera de las posibilidades de desarrollo que les ofrece el medio en donde operan. Su tamaño puede estar limitado por factores que también afectan a empresas de otro tamaño. Esto no significa que sea deseable que haya solo empresas de gran tamaño, ni que las empresas grandes sean necesariamente más eficientes o productivas. Tampoco significa no reconocer que algunos países pueden ser competitivos basándose en empresas más pequeñas que las de otros.¹ Simplemente, el análisis supone que para algunos sectores o actividades el tamaño es beneficioso en términos de economías de escala o diversificación, por acceso a mercados, insumos, información, poder o cualquier otra razón.

El objetivo del análisis es definir los factores que limitan las posibilidades de crecimiento de las grandes empresas, factores que también puedan afectar a las empresas de otros tamaños. Debe hacerse hincapié en que la gravedad de los problemas que afectan a las empresas varía mucho más de un país a otro que entre empresas de diferente tamaño de un mismo país, como

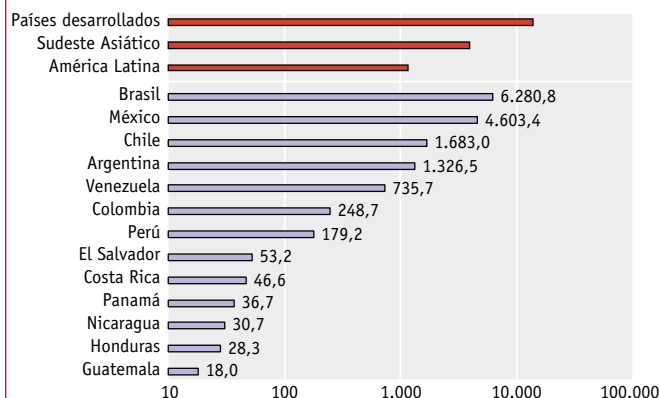
ya se vio en el capítulo anterior. Por consiguiente, aunque solo es posible contar con indicadores comparativos para las empresas grandes de cada país, su análisis es pertinente para entender los factores que afectan a empresas de otros tamaños.

A fin de determinar el tamaño de las grandes empresas de América Latina en comparación con las de otras regiones del mundo, se utilizó información sobre las grandes empresas de 52 países, 33 de ellos del mundo en desarrollo.² Las empresas de mayor tamaño de los países latinoamericanos son muy pequeñas en comparación con las de otras regiones del mundo. En el valor promedio de los activos totales de las 25 empresas más grandes de cada país América Latina ocupa el último lugar. La muestra comprende 13 países latinoamericanos—entre otros Brasil, México, Honduras y Guatemala— de características bastante heterogéneas (gráfico 3.1). Los países de otras regiones en desarrollo incluidos en la muestra tienden a ser los de mayor actividad empresarial, y no necesariamente los más representativos de las regiones.³ De todas formas, es importante destacar que las grandes empresas de América Latina

¹ Por ejemplo, Taiwán ha tenido un gran dinamismo basado en empresas que son pequeñas para los patrones de otros países exitosos de Asia. Sin embargo, según Amsden (2000:201), Taiwán también ocupa una posición alta en cuanto a proporción de empresas de gran tamaño, con muchas más entradas en la lista de las empresas más grandes del mundo que países como Argentina, México o Brasil, que tienen mayor población.

² La información proviene principalmente de WorldScope, fuente que incluye datos sobre los estados financieros de más de 22.000 sociedades anónimas de todas las regiones del mundo, complementada con datos sobre las más grandes empresas de América Central, publicados en América Economía (no todas las empresas de América Central cotizan en bolsa). La unidad de medición es la empresa, por lo que no se incluyen conglomerados. Para más detalles véase Lora, Cortés y Herrera (2001).

³ Esto es especialmente importante para el caso de África, donde los países considerados (Marruecos y Sudáfrica) tienen niveles de ingreso sustancialmente mayores que el promedio de la región.

Gráfico 3.1 Comparación regional del tamaño de las grandes empresas

Promedio de activos de las 25 empresas más grandes del país (millones de dólares)

Fuente: Cálculos del BID con base en WorldScope y América Economía
Nota: En algunos países la base de datos cubre menos de 25 firmas.

son significativamente más pequeñas que las de los países desarrollados y las de los países en desarrollo en conjunto (cuadro 3.1).

El tamaño reducido de las empresas latinoamericanas es evidente tanto entre las empresas de los sectores financiero como no financiero. La distinción es importante, no solo por la naturaleza diferente de ambos tipos de empresas, sino porque una alta proporción (44%) de las empresas más grandes incluidas en la muestra

son entidades financieras, la mayoría del mundo desarrollado (82%). Sin embargo, América Latina ocupa el último lugar entre todas las regiones del mundo en tamaño de las empresas financieras y no financieras, con diferencias significativas en comparación con los países desarrollados y con los demás países en desarrollo. Puesto que el desarrollo de los sectores financieros depende en gran medida de condiciones específicas de este sector que se discuten en la parte II de este informe, el resto de este capítulo se ocupará de las empresas no financieras.

El reducido tamaño de las empresas latinoamericanas no es simplemente un reflejo del tamaño de las economías (véase el cuadro 3.1). En proporción al tamaño de las economías, las empresas más grandes de América Latina son también las de menor tamaño del mundo, con diferencias estadísticamente significativas en relación con los países desarrollados y con el conjunto de los países en desarrollo. Se llega a conclusiones semejantes si las comparaciones se basan en el empleo generado como proporción de la población en edad laboral. El pequeño volumen de generación de empleo de las grandes empresas latinoamericanas también se aprecia en la razón puestos de trabajo a activos. Dada la abundancia relativa del factor trabajo, cabría esperar que el número de puestos de trabajo por unidad de activos invertidos fuera mayor que en los países de-

Cuadro 3.1 Tamaño de las empresas en América Latina

Criterio utilizado	¿Son significativamente más pequeñas que...			
	en los países desarrollados?		en los países en desarrollo?	
	Sí/No	¿En qué %?	Sí/No	¿En qué %?
Activos totales empresas financieras y no financieras	Sí ***	98,4	Sí **	82,4
Activos totales empresas financieras	Sí ***	95,6	Sí *	69,3
Activos totales empresas no financieras	Sí ***	96,1	Sí **	70,8
Activos/PIB (empresas no financieras)	Sí **	57,8	Sí *	55,4
Empleo/población en edad de trabajar (empresas no financieras)	Sí ***	91,9	No	-
Empleo/activos (empresas no financieras)	No	-	Sí **	56,9
Capital/PIB (empresas no financieras)	No	-	No	-
Activos/capital (empresas no financieras)	Sí	37,2	No	-
Capital (empresas no financieras)	Sí	69,3	No	-
Empleo (empresas no financieras)	Sí ***	81,9	No	-

*** Significativo al 1%.

** Significativo al 5%.

* Significativo al 10%.

sarrollados. Lo que se observa en cambio es que esta razón es ligeramente menor que en los países desarrollados y sustancialmente menor que el promedio de los demás países en desarrollo (aunque las diferencias no son estadísticamente significativas).

En contraste con todo lo anterior, las grandes empresas de América Latina no son pequeñas en cuanto a monto de capital y reservas en relación con el tamaño de las economías. Esto implica que las empresas latinoamericanas se encuentran muy poco endeudadas, puesto que movilizan muy pocos activos totales para el capital que poseen. En efecto, América Latina es la región con menores niveles de uso de crédito, con diferencias que son significativas respecto a los países desarrollados (aunque no respecto a los demás países en desarrollo).

En síntesis, con respecto a otras regiones del mundo las grandes empresas latinoamericanas de los sectores no financieros movilizan pocos activos y generan pocos puestos de trabajo, a pesar de que sus niveles de capital son normales. Cabe entonces preguntarse qué factores determinan el tamaño de las empresas, asunto al cual se dedica el resto de este capítulo.

Factores que inciden en el tamaño de las empresas

¿Qué factores pueden limitar el tamaño de las empresas? Este ha sido un tema central en la teoría económica desde los tiempos de Adam Smith, pero son contados los estudios que han intentado dar una respuesta empírica a esta pregunta con datos a nivel internacional y los que lo han hecho se han centrado en comparaciones entre países desarrollados (Kumar, Rajan y Zingales, 1999). En esta sección se hará una breve revisión teórica de las variables que se utilizarán en el análisis empírico de la siguiente sección. Nos limitaremos a analizar los determinantes macroeconómicos del tamaño de las empresas y en lo fundamental no se considerarán los determinantes micro o sectoriales que pueden afectar diferencialmente a las empresas de distintos sectores.

Factores de demanda

Los factores macroeconómicos que limitan el tamaño de las empresas pueden clasificarse convenientemente en factores de demanda, de oferta y de entorno institucional. En *La riqueza de las naciones* Adam Smith (1776)

postuló que la división de trabajo depende del tamaño del mercado. Puesto que especializarse requiere incurrir en costos fijos como inversión física y aprendizaje, cabe esperar que el tamaño del mercado se refleje en el tamaño de las empresas. Sin embargo, que existan costos fijos de especialización no significa que los costos unitarios disminuyan indefinidamente. El tamaño de la empresa puede verse limitado a partir de algún nivel por restricciones en la oferta de algún factor o por costos crecientes de coordinación o de supervisión dentro de la empresa (Becker y Murphy, 1992; Rosen, 1982). Por consiguiente, si el tamaño de las empresas aumenta o no proporcionalmente con el tamaño del mercado es una pregunta que hay que responder con datos empíricos.

También es una pregunta empírica el tamaño del mercado. Puesto que la elasticidad-ingreso de la demanda es típicamente baja para productos de consumo masivo y elevada para artículos suntuarios, dos economías de igual tamaño pero de niveles de ingreso per cápita muy diferentes representan mercados de tamaños muy distintos para las empresas de uno y otro tipo de producto. Agréguese a esto el que los consumos masivos se concentran en unos pocos productos, mientras que los consumos suntuarios tienden a distribuirse en una amplia gama de bienes y servicios. Por consiguiente, el tamaño de las empresas debe depender no solo del tamaño de la economía, sino también del nivel de ingreso per cápita (cabe suponer que de forma inversa).⁴ Sin embargo, el ingreso per cápita es también un indicador de la calidad de los recursos productivos, cuya relación con el tamaño de las empresas debe ser positiva.

Además, dependiendo de las posibilidades de comunicación y transporte y las potenciales barreras al comercio, las empresas pueden contar con un mercado local, nacional o mundial para sus productos. Especialmente en el caso de las empresas más grandes cabría esperar que sus posibilidades de expansión dependieran del acceso del país a los mercados mundiales (medido por ejemplo por el coeficiente de penetración comercial del país —es decir, la suma de exportaciones e importaciones como proporción del PIB—o por el tamaño de las economías con las cuales el país tiene tratados de libre comercio).

⁴ Los patrones de consumo suntuario conducen además a una diferenciación de calidades por productos. Sin embargo, este tipo de diferenciación no necesariamente influye en el tamaño de la empresa ya que, aunque puede reducir la escala de producción de cada producto diferenciado, puede crear economías en la producción conjunta de varios productos.

Factores de oferta

Dado que al menos en algunos sectores las economías de escala llegan hasta niveles muy elevados de producción⁵ y dado el descenso de los costos de transporte internacional y otras barreras comerciales en todo el mundo,⁶ las diferencias en el tamaño de las empresas no pueden explicarse solamente por factores de demanda. También pueden ser determinantes las limitaciones en la oferta de recursos productivos tales como financiamiento, infraestructura y capital humano, para mencionar los más importantes.

Según hemos visto en las opiniones de los empresarios, la oferta de crédito constituye uno de los factores que más restringen el desarrollo de las empresas en América Latina. Aunque las diferencias entre países son mucho mayores que según el tamaño de las empresas dentro de cada país, el acceso a los mercados financieros es diferente para empresas de diferentes tamaños y distintas estructuras de propiedad y de administración. Dada la mundialización de los mercados financieros, las empresas grandes podrían tener ventajas frente a competidores de menor tamaño en presencia de restricciones financieras nacionales. Por lo tanto, queda abierta a la contrastación empírica la pregunta de si el limitado desarrollo del mercado financiero nacional es un obstáculo para el desarrollo de las empresas más grandes.

Los empresarios latinoamericanos no perciben las deficiencias en la infraestructura como un impedimento importante al desarrollo empresarial. Este es un hallazgo sorprendente, que no parece coherente con los resultados de diversos estudios empíricos en los que se ha encontrado que la infraestructura tiene una repercusión significativa en la productividad general y en el crecimiento macroeconómico (Easterly y Rebelo, 1993; Canning, Fay y Perotti, 1994; Canning y Pedroni, 1999; Sanchez-Robles, 1998).

La explicación de esta contradicción aparente puede ser un simple sesgo de observación: solo pueden conocerse las opiniones de las empresas que existen, no las de aquellas que no pudieron subsistir o que nunca pudieron crearse, quizá por las deficiencias de infraestructura. Los resultados empíricos que se presentarán sustentan plenamente esta interpretación.

La disponibilidad y calidad de los recursos humanos puede tener una gran influencia en el tamaño de las empresas, pero desde un punto de vista teórico es

difícil predecir si mayores niveles de capital humano se traducirán en empresas más grandes o más pequeñas. Según Lucas (1978), la escasez de talento gerencial (o de cualquier otro recurso humano crítico) puede inducir la organización de unidades productivas más grandes para aprovechar mejor ese recurso escaso. Si el capital y el trabajo son sustitutos imperfectos, el salario promedio de los trabajadores tenderá a ser mayor cuando se incrementa el capital. Si la habilidad gerencial se encuentra distribuida como es habitual, esto tendería a agudizar la escasez relativa de gerentes, pues quienes tienen menor habilidad gerencial preferirán ser empleados. Si el talento gerencial no es reproducible, las empresas serán de mayor tamaño en la medida que los países tienen más capital. Por lo tanto, la escasez relativa de un recurso humano crítico da como resultado empresas más grandes en la medida en que aumenta la riqueza de la economía.

Sin embargo, también puede argumentarse teóricamente que las empresas son más grandes cuando hay más recursos humanos calificados. Una mayor calificación posibilita la realización exitosa de tareas más complejas y por lo tanto permite a las empresas utilizar tecnologías que demandan procesos más amplios y complicados. Según Kremer (1993), el número de tareas y el número de trabajadores por empresa se correlacionan positivamente, lo cual debe significar que los países con mayor capital humano se especializarán en productos más complejos y tendrán empresas más grandes. Sin embargo, los trabajadores con mayor nivel de educación pueden usar tecnologías más flexibles, que hacen posible la producción en menor escala y pueden asumir la responsabilidad de actividades más creativas que requieren mayor motivación, que se logra mejor en unidades más pequeñas (Brynjolfsson, 1994).

Factores institucionales

El entorno en el que opera la empresa puede tener una gran influencia sobre su tamaño. Los canales a través de los cuales influyen los factores de demanda y oferta

⁵ En especial las industrias extractivas mineras y las de procesamiento básico de materias primas, que son relevantes para países en desarrollo, pero también industrias sofisticadas, como la industria automovilística, en las que las escalas de producción que rinden beneficios suelen estar por encima de los mercados nacionales de los países en desarrollo.

⁶ Véase el capítulo 11.

que se mencionaron son básicamente tecnológicos, ya que tienen que ver principalmente con las características de las funciones de producción. Pero estos factores que explican la escala de producción no son suficientes para explicar el tamaño de la empresa. En principio, cada empresa puede optar por producir internamente o adquirir de un proveedor cualquier insumo o servicio implicado en el proceso de producción. En el tamaño de la empresa deben influir por tanto no solo el proceso mismo de producción sino también los factores que pueden modificar la decisión de comprar o producir. Diferentes teorías sugieren la importancia de los factores institucionales en esa decisión.⁷ Un ambiente legal incierto debe hacer que las empresas sean más grandes: la empresa sustituye al mercado, ya que los contratos externos a la empresa se hacen más arriesgados. Por otro lado, el entorno jurídico ofrece distinta protección a los distintos tipos de activos o derechos sobre la empresa. Los activos físicos son más fáciles de proteger desde un punto de vista legal que los activos intangibles, como las marcas o el conocimiento. Jurídicamente los derechos de los propietarios de una sociedad limitada pueden protegerse mejor que los derechos de los accionistas y, dependiendo de la legislación, los derechos de los acreedores bancarios pueden o no recibir protección frente a los accionistas, los trabajadores o el gobierno. Por consiguiente, las instituciones que protegen los contratos y los derechos de propiedad pueden influir sobre el tamaño de las empresas y sobre el tipo de empresas que puede desarrollarse mejor.

También pueden afectar el tamaño de las empresas otros aspectos institucionales como las cargas tributarias y regulatorias, que tienden a favorecer a las empresas pequeñas. Aunque estas pueden evadir la vigilancia, las empresas grandes cuentan con ventajas relativas, ya que su tamaño les permite absorber más fácilmente los costos fijos que implica la regulación y les abre la posibilidad de influir en las decisiones oficiales y en la aplicación de las normas.

Finalmente, las reglas informales de cooperación interpersonal pueden también influir en el tamaño de la empresa. Fukuyama (1996) arguye que en las sociedades donde hay más capital social y la confianza y el espíritu de cooperación entre los individuos son mayores se favorece el desarrollo de empresas más grandes, porque tiende a ser menor el costo de coordinación y supervisión de los empleados dentro de las empresas. A pesar de que algunos autores han encontrado datos

empíricos a favor de esta hipótesis,⁸ puede también argumentarse que el capital social facilita las relaciones externas de la empresa y por lo tanto favorece la compra de insumos o servicios en vez de su producción.

Resultados empíricos

Un análisis econométrico corrobora la importancia de varios de estos factores en el tamaño de las empresas. El análisis se basa en el tamaño (según activos totales) de las 25 empresas más grandes de 52 países de diferentes niveles de desarrollo.⁹ A continuación se resumen las principales conclusiones.¹⁰

Tamaño del mercado

El tamaño de la economía donde operan las empresas tiene una gran influencia sobre el tamaño de las empresas. La relación, sin embargo, no es exactamente proporcional: si una economía es el doble del tamaño de otra, tenderá a tener empresas 80% más grandes, lo cual es indicativo de la presencia de costos crecientes de organización y coordinación de grandes empresas y, más en general, de deseconomías de escala.

Como hemos mencionado, el ingreso per cápita podría interpretarse bien como un indicador de diversificación de la demanda, o bien como una medida de abundancia, calidad y variedad de los factores productivos. En el primer caso sería de esperar una relación negativa con el tamaño de las empresas, en el segundo, una relación positiva. Los resultados econométricos tienden a apoyar la segunda interpretación. (Esto es coherente además con que el coeficiente correspondiente a ingreso per cápita deja de ser estadísticamente significativo cuando se incluyen en las regresiones otras variables —por ejemplo, la calidad de la infraestructura— que también miden la disponibilidad de factores productivos.)

⁷ Véase Kumar, Rajan y Zingales (1999).

⁸ Véase La Porta y colaboradores (1997).

⁹ El tamaño muestral es algo menor en algunas de las regresiones debido a datos faltantes en algunas variables explicativas. Véase el cuadro 3.1 en el apéndice de este capítulo.

¹⁰ Los resultados de regresión se presentan en el apéndice 3-1. En Lora, Cortés y Herrera (2001) pueden hallarse más resultados de regresiones.

Para las grandes empresas, las posibilidades de desarrollo pueden trascender las fronteras nacionales. Por lo tanto sería esperable que países con mayor penetración comercial (es decir, donde es mayor el cociente exportaciones/PIB o el cociente entre la suma exportaciones más importaciones y el PIB) tengan empresas más grandes. Sin embargo, no se encuentra estadísticamente un efecto sólido. Lo mismo ocurre con otras medidas de acceso a los mercados mundiales, como el tamaño del mercado general al que puede acceder cada país sin restricciones arancelarias en virtud de tratados de libre comercio, o variables geográficas de acceso a mercados, tales como la distancia a los grandes centros económicos mundiales, el porcentaje de la población situada en cada país a menos de 100 Km. de las costas, y el acceso al mar. Ninguna de estas variables parece tener influencia sobre el tamaño de las grandes empresas.

En síntesis, desde el punto de vista de las limitaciones de demanda, el tamaño del mercado doméstico aparece como la variable fundamental. Este resultado, intuitivamente obvio, no deja sin embargo de ser sorprendente, ya que el análisis está circunscrito a las 25 empresas más grandes de cada país, que tendrían las mejores posibilidades de estar integradas en los mercados mundiales. Estos resultados no cambian cuando las regresiones se limitan a los países desarrollados o a las grandes empresas de los sectores industriales, que suelen considerarse internacionalmente como productores de bienes exportables.

Es importante señalar que las variables de tamaño de mercado no explican cabalmente por qué las empresas latinoamericanas son tan pequeñas. Según estos hallazgos, el tamaño de las grandes empresas de la región es cuando menos una tercera parte menor de lo que cabría esperar según los patrones mundiales.

Acceso a factores productivos

La explicación del reducido tamaño de las empresas latinoamericanas se encuentra en la disponibilidad y acceso a los factores productivos, en particular el crédito y la infraestructura. La profundidad financiera (medida como el cociente entre el crédito total al sector privado y el PIB) es un determinante muy robusto del tamaño de las grandes empresas. Según los coeficientes estimados, un aumento de una desviación estándar en la profundidad financiera (lo que equivale a 46% del PIB) se asocia con un aumento entre 26% y 44% del tamaño

de sus grandes empresas.¹¹ La intensidad de este efecto es sorprendente ya que es de suponer que las grandes empresas tienen las mejores posibilidades de acceder no sólo a los mercados financieros domésticos sino también a los internacionales.¹² Es de esperar por consiguiente que los efectos sean aún más pronunciados para las empresas medianas y pequeñas.

La calidad de la infraestructura es otro factor doméstico que tiene una enorme influencia sobre las posibilidades de desarrollo de las empresas. Para medir la calidad de la infraestructura hemos utilizado un índice subjetivo del *Global competitiveness report*.¹³ Este índice es una medida sintética muy correlacionada con diversos indicadores objetivos de distintos tipos de infraestructura a nivel mundial.¹⁴ El coeficiente estimado es bastante estable e indica un efecto muy importante de la infraestructura, ya que una mejora del índice en una desviación estándar (1,4) se asocia con un aumento de entre 50% y 75% en el tamaño de las grandes empresas.

Por consiguiente, la oferta de recursos financieros y la disponibilidad y calidad de la infraestructura son factores determinantes del tamaño de las grandes empresas en todo el mundo. Estos factores presumiblemente afectan también las posibilidades de desarrollo de las empresas de menor tamaño. Junto con el tamaño de la economía, estas variables explican 85% de las diferencias en el tamaño promedio de las grandes empresas del mundo. Una vez consideradas estas variables, el reducido tamaño de las empresas latinoamericanas deja de ser un misterio (de hecho, los resultados econométricos muestran que, dada la precariedad del desarrollo financiero y de la infraestructura de la región, las grandes empresas tienen un tamaño un poco mayor del que cabría esperar).

No es fácil discernir en qué medida la disponibilidad de capital humano influye en el tamaño empresarial. En

¹¹ Puesto que esta elasticidad está estimada mediante regresiones con observaciones transversales para países de condiciones muy diversas, debe interpretarse como efecto del equilibrio a largo plazo.

¹² El acceso de los países al financiamiento internacional no parece tener una influencia adicional en el tamaño de las empresas.

¹³ El índice varía en un intervalo entre 1 y 7, siendo 7 el valor correspondiente a las mejores infraestructuras.

¹⁴ Los coeficientes de correlación con variables aisladas son los siguientes: 0,83 con las líneas telefónicas por 1000 habitantes; 0,80 con los computadores personales por 1000 habitantes, -0,59 con las pérdidas de transmisión y distribución de la energía eléctrica (como porcentaje de la energía producida) y 0,54 con el porcentaje de caminos o carreteras que están pavimentadas.

las estimaciones la educación media de la fuerza laboral tiene un efecto positivo sobre el tamaño de las empresas, lo que respaldaría la hipótesis de Kremer, según la cual a mayores niveles de educación, procesos más complejos y empresas más grandes. Sin embargo, el coeficiente no es estadísticamente significativo y no es robusto ya que varía mucho en distintas especificaciones de la regresión. Los resultados son más débiles con otras medidas de capital humano, por ejemplo con las proporciones de la población por niveles educativos. Tampoco parece que tenga influencia sobre el tamaño de las empresas la facilidad de las empresas para acceder al mercado laboral (que puede medirse mediante un índice subjetivo del *Global competitiveness report*). Como ya se dijo, la influencia de las regulaciones sobre el tamaño de las empresas es ambigua. La regulación laboral tiende a afectar más a las empresas más grandes, que suelen estar más vigiladas. Sin embargo, en dirección opuesta, una legislación laboral más rígida puede ofrecer una ventaja competitiva a las grandes empresas frente a las medianas, ya que para las primeras algunas normas resultarán menos restrictivas que para estas. Por ejemplo, la imposición de salarios mínimos afectará menos a las grandes empresas, que tienden a operar con personal de mayores niveles de calificación y a pagar salarios más altos por razones de eficiencia. Las empresas más grandes posiblemente utilizan tecnologías más intensivas en capital, de modo que una escasez relativa de mano de obra las favorece frente a las empresas medianas.¹⁵ Finalmente, las empresas más grandes pueden tener más posibilidades que otras empresas de influir en la legislación y en su forma de aplicación. Nuestros resultados sugieren que estos factores pueden ser importantes, ya que las legislaciones laborales que restringen más la contratación y el despido de los trabajadores resultan asociadas estadísticamente con las empresas de mayor tamaño. Sin embargo, esta relación no es significativa. Tampoco se encontraron resultados significativos con otros indicadores de calidad de la legislación laboral.¹⁶

Variables institucionales

El ambiente institucional en el que operan las empresas está determinado por las condiciones de estabilidad política, la eficacia y cumplimiento de la ley, la efectividad del gobierno, el control de la corrupción y la calidad del marco regulatorio. Se han medido todas estas

dimensiones de la calidad institucional en los estudios ya citados de Kaufmann y colaboradores (1999a, 1999b). Ninguna de estas variables parece tener influencia directa sobre el tamaño de las empresas,¹⁷ pero hay canales muy poderosos de influencia indirecta a través de las variables de profundidad financiera y de calidad de la infraestructura. Influye particularmente en estas dos variables el imperio de la ley, que mide el respeto de las normas y, por consiguiente, la capacidad de los agentes económicos para operar en un ambiente de reglas conocidas, estables y aceptadas.¹⁸ Finalmente, es interesante observar que, frente a los resultados de estudios ya citados, nuestros resultados econométricos no respaldan la hipótesis de que el capital social sea un determinante del tamaño de las grandes empresas. Como indicadores complementarios del ambiente en el que operan las empresas podrían considerarse diversas variables de tipo macroeconómico, tales como el control de la inflación, la estabilidad del crecimiento y los tipos de interés y de cambio. Sin embargo, no hay resultados empíricos indicativos de que estas variables influyan directamente en el tamaño de las empresas (aunque sí podrían hacerlo indirectamente).

En síntesis, el tamaño del mercado doméstico, la profundidad financiera y la calidad de la infraestructura son las variables más importantes que explican estadísticamente las diferencias de tamaño de las grandes empresas de los países. Estas variables hacen comprensible el pequeño tamaño de las empresas latinoamericanas.

Es importante señalar que estos resultados no dependen del número y tipo de las empresas encuestadas en cada país. Los resultados se basaron en datos de las 25 empresas más grandes de cada país simplemente porque ese número permitía sacar más provecho de la información disponible para los países en desarrollo.

¹⁵ En Milgrom y Roberts (1992) se revisan los estudios sobre la influencia de estas variables en el desempeño empresarial.

¹⁶ Los indicadores utilizados fueron el índice de seguridad laboral (Heckman y Pagés-Serra, 2000) e información de las encuestas de ambiente empresarial sobre opiniones de los empresarios acerca del nivel de intervención estatal en las decisiones salariales y de contratación y sobre la regulación laboral como obstáculo para el crecimiento de las empresas.

¹⁷ El cuadro 3.1 del apéndice presenta solamente una regresión que utiliza como variable explicativa el promedio de los indicadores mencionados. Las regresiones completas se encuentran en Lora, Cortés y Herrera (2001).

¹⁸ La correlación de la variable “imperio de la ley” con la profundidad financiera es 0,68 y con la calidad de la infraestructura, 0,82, lo cual sugiere la importancia de esta influencia indirecta.

Los resultados son muy semejantes (aunque menos confiables estadísticamente) cuando se aplica el mismo proceso para números mayores o menores de empresas para las cuales se cuenta con información. Los resultados descritos se basan en tamaños promedio de empresas no financieras, sin controlar posibles diferencias entre unos sectores y otros.¹⁹ Hemos comprobado también que los resultados no están afectados por este hecho. Finalmente, puesto que nuestros promedios de tamaño provienen de una mezcla de empresas manufactureras y de servicios, que producen bienes de naturaleza diferente, también se hizo el análisis limitándolo a las empresas manufactureras. Los resultados mostraron que se mantiene la significación estadística y la magnitud aproximada de los coeficientes de las variables relevantes. En conclusión, los resultados con diversas especificaciones muestran que se mantiene la influencia de las variables consideradas explicativas en el modelo.

Los resultados econométricos descritos en este capítulo pueden aprovecharse para analizar el posible impacto que sobre el desarrollo empresarial podría tener un mejor acceso a recursos financieros y mejores infraestructuras. Las grandes empresas en los países latinoamericanos según el monto de sus activos tienen un tamaño que es 8% del que correspondería a las empresas de los países desarrollados (gráfico 3.1). Un 58% de la diferencia de tamaño puede considerarse debida a que las economías de los países desarrollados son mayores, un 31% a deficiencias en la calidad de la infraestructura y un 11% a la falta de profundidad financiera de las economías latinoamericanas. Por supuesto, estas comparaciones podrían no ser relevantes, dadas las grandes diferencias de desarrollo entre los dos grupos de países. Por consiguiente, puede ser ilustrativo considerar el efecto de las brechas en infraestructura y profundidad financiera entre los distintos países de la región. En el cuadro 3.2 se presentan los efectos que tienen sobre el tamaño de las grandes empresas las brechas en la calidad de la infraestructura de los distintos países con respecto al promedio de los tres mejores países en la región (Argentina, Chile y México). En los países más afectados por deficiencias de infraestructura, como Nicaragua, Colombia y Honduras, el tamaño de las grandes empresas podría aumentar en 50% o más si se cerraran dichas brechas. El cuadro también presenta el efecto de las brechas en profundidad financiera (en este caso los mejores casos son Chile, El Salvador y Panamá). Los efectos son menos pronunciados, pero aun lle-

Cuadro 3.2 Efectos de las brechas en infraestructura y en desarrollo financiero sobre el tamaño de las empresas

Porcentaje en que crecería el tamaño de las empresas si se cerrara la brecha en:

País	Infraestructura	Desarrollo financiero
Argentina	0,0	29,1
Brasil	5,8	22,2
Chile	0,0	0,0
Colombia	55,6	17,7
Costa Rica	48,4	31,3
El Salvador	39,6	0,0
Guatemala	18,9	31,8
Honduras	52,9	21,1
México	0,0	30,3
Nicaragua	74,3	15,0
Panamá	19,4	0,0
Perú	24,4	28,9
Venezuela	6,6	35,5

Nota: Utilizando la regresión 4 del apéndice 3.1, la brecha de infraestructura fue calculada con respecto al promedio de Chile, Argentina y México y la de desarrollo financiero con respecto a Chile, Panamá y El Salvador.

garían a representar un 30% del tamaño actual de las grandes empresas en varios países. Aunque estos cálculos no deben interpretarse como simulaciones precisas, sí sugieren la enorme importancia que puede tener un mayor desarrollo financiero y de infraestructura en el desarrollo empresarial de algunos de los países de la región. El análisis de este capítulo muestra además que el acceso de las empresas a ciertos factores productivos claves determina sus posibilidades de desarrollo mucho más que factores externos, tales como el acceso a los mercados internacionales o al financiamiento exterior. A pesar de la globalización, el desarrollo empresarial continúa esencialmente determinado por factores propios de los países y es ahí donde deben seguir haciendo hincapié los gobiernos.

¹⁹ Es discutible si debe controlarse previamente por el sector de la empresa para comparar el tamaño promedio de las empresas entre países. El argumento es que hay diferencias tecnológicas, de escala y de organización específicas de cada sector que influyen en el tamaño de las empresas. Sin embargo, el contraargumento es que cuando el objetivo es comparar el tamaño medio de todas las grandes empresas entre países y no las de cada sector en particular, ese ajuste produce un resultado espurio, ya que las empresas pueden desarrollarse en ciertos sectores y no en otros justamente como resultado de factores macroeconómicos.

Apéndice 3.1 Determinantes del tamaño de las grandes empresas del sector no financiero

(Estimaciones basadas en los promedios de cada país de las 25 empresas más grandes según activos)

Variables independientes (1)	Variable dependiente: activos totales (log)							
	Reg. 1	Reg. 2	Reg. 3	Reg. 4	Reg. 5	Reg. 6	Reg. 7	Reg. 8
Tamaño del mercado:								
PIB total del país (log)	0,835	0,967	0,883	0,840	0,828	0,787	0,831	0,905
desviación estándar (DE) = 1,489	(9,92)***	(9,30)***	(8,32)***	(11,67)***	(11,42)***	(10,15)***	(11,93)***	(9,26)***
PIB per cápita (log)	0,630	0,441	0,427					
DE = 0,738	(3,67)***	(2,32)***	(2,34)***					
Penetración comercial = (exportaciones + importaciones)/PIB		0,146	0,077					
DE = 2,144		(2,04)***	(1,03)					
Acceso a factores productivos								
Profundidad financiera (crédito al sector privado)			0,696	0,620	0,693	0,760	0,634	0,519
DE = 0,461			(2,29)***	(2,15)***	(2,54)***	(2,60)***	(2,29)***	(1,32)
Calidad de infraestructura (índice de 0 a 7)				0,360	0,274	0,369	0,229	0,301
DE = 1,43				(3,54)***	(2,35)***	(3,61)***	(1,63)**	(2,06)***
Educación fuerza trabajo (años)					0,095			
DE = 2,092					(1,53)*			
Restricciones laborales (índice de 0 a 7) (2)						-0,163		
DE = 1,002						(-1,49)		
Ambiente institucional								
Índice de calidad institucional (índice de -2,5 a 2,5)							0,329	
DE = 0,753							(1,40)*	
Confianza (índice de 0 a 1)								0,003
DE = 16,456								(0,24)
Variable indicadora (dummy) para América Latina	-0,515	-0,330	-0,194	0,046	0,227	0,350	0,045	0,068
	(-1,75)**	(-1,10)	(-0,66)	(0,15)	(0,76)	(1,03)	(0,15)	(0,16)
R²	0,85	0,86	0,88	0,88	0,90	0,86	0,89	0,88
Número de observaciones	52	52	52	52	49	46	52	40

Notas:

En algunos países en desarrollo, la base de datos cubre menos de 25 firmas. Entre paréntesis se indica el valor *t*.

(1) Todas las regresiones incluyen una constante no reportada en el cuadro.

(2) El índice es mayor donde hay menos restricciones.

*** Significativo al 1%.

** Significativo al 5%.

* Significativo al 10%.

DE= desviación estándar

