

LA EVOLUCIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS EN EL SIGLO XX: UN ANÁLISIS COMPARATIVO.

1.- INTRODUCCIÓN:

Este artículo estudia algunos de los factores que determinan la longevidad de las empresas. ¿A qué se debe que ciertas empresas sobrevivan largo tiempo a pesar de las vicisitudes y en cambio otras, incluso con mejor fortuna, decaigan?. Los historiadores de la empresa, incluso los más alejados de las tesis marshallianas sobre economía industrial suelen coincidir con él en que el mundo empresarial del siglo XX que estaba cambiando. Este trabajo no pretende debatir si en este punto (todos, incluso Marshall) están o no en lo cierto, pues sin duda lo estaban. Por el contrario trata de establecer en qué medida define mejor la moderna realidad empresarial.

2.- UNA PROPUESTA DE TEST

Con el fin de observar la propensión a decaer de las empresas, hubo que establecer un criterio para calcular el tamaño de las empresas de 1912 en 1995. Aunque no es difícil obtener información sobre la capitalización bursátil de una empresa si consideramos el efecto de inflación y la modesta contribución de población analizada al total de la economía durante el período estudiado, la capitalización bursátil en términos monetarios resulta un criterio poco consistente. En consecuencia, se ha utilizado como deflactor el índice industrial 500 de Standard & Poor. Lo que se trata de analizar, no es la rentabilidad de la inversión para los accionistas, sino la supervivencia, ampliación o declive de las capacidades de la empresa. En consecuencia, nos interesa conocer ante todo el tamaño de la empresa de 1995, en relación al de 1912. El valor bursátil de la empresa en 1995, medida en términos de 1912, indicará en cierta forma si las capacidades conjuntas de la empresa, expresadas por su frontera, han aumentado ó han disminuido.

Pero en el tamaño de la empresa habrán influido otras variables, además del activo inicial de la empresa y la mayor o menor capacidad de sus directores de 1912. Cabe, por ejemplo, que se hayan empleado nuevos recursos (por ejemplo, a través de la reinversión de beneficios), no necesariamente contemplados por nuestro deflactor de cotizaciones bursátiles. Cabe también que se hayan efectuado ampliaciones de capital, propio o de otras empresas participadas (y, ciertamente, las empresas estudiadas mostraban cierta propensión a adquirir otras firmas). Debido a la dificultad de cálculo para establecer un criterio para calcular el tamaño de las empresas, efectuamos previamente un sencillo análisis comparativo a largo plazo.

No obstante, para estudiar la supervivencia de las capacidades en las grandes empresas de 1912 quedaban aun dos problemas por resolver, determinar a ciencia cierta las continuadoras de determinadas empresas y decidir qué hacer con las que acabaron absorbidas o, en otras palabras desaparecieron entre 1912 y 1995. Para resolverlos hubo que introducir inevitablemente algunos criterios arbitrarios. Con todo, la resolución de casos complejos se hizo, en la medida de lo posible, a partir de criterios generales. Sin embargo, algunas de las empresas que desaparecen durante estos años integradas en otras mayores, pueden conservar buena parte de las capacidades que caracterizaban a la empresa en 1912. La mayoría de las empresas de 1912 que desaparecen, lo hacen por cese y posterior liquidación o venta a un precio insignificante, que refleja su decadencia. En algún caso, la empresa en declive la adquiere otra sociedad, con la intención que el tiempo la reflotaría.

Queda finalmente el problema de las nacionalizaciones, el mayor riesgo al que se enfrentaban las grandes empresas de 1912. Su incidencia que está en relación directa con el tamaño de las empresas. Todas las empresas rusas, mexicanas y francesas incluidas en la muestra de 1912, muchas de las alemanas y algunas de las británicas (estas últimas parcialmente) fueron nacionalizadas en un momento u otro de su historia. Algunas son todavía propiedad del Estado. En ciertos casos, las sociedades nacionalizadas, pese a ser propiedad del Estado, se gestionaron como empresas privadas y en 1995 estaban nuevamente privatizadas.

3.- *¿CRECIERON O DECLINARON, LAS GRANDES EMPRESAS?*

La población de 1912, estudiada a partir de su evolución hasta 1995, permite determinar hasta qué punto las empresas que recordamos son representativas, comparadas con las que cayeron hace tiempo en el olvido. En otras palabras, permite dar respuesta a algunas de las cuestiones planteadas, ¿se pueden ampliar fácilmente las capacidades empresariales?, ¿es fácil el aprendizaje, o por el contrario, resulta especialmente difícil para las grandes empresas?. Una cuarta parte de las empresas logró crecer, o mantenerse entre las 100 primeras, por valor de mercado en 1995. Sin embargo, resultados tan favorables son poco frecuentes. Bastante más frecuentes fueron la quiebra y la desaparición pura y simple. En 1995, el 75% de la población inicial había desaparecido o había perdido tamaño. La gran empresa media había aumentado ligeramente de tamaño al final del periodo. Con todo, la media está probablemente sesgada por algunos éxitos importantes, pues la empresa típica evolucionó de a la baja.

Una posible explicación de esta propensión generalizada al declive podría ser que las grandes empresas, una vez controlan el mercado, orientan todas sus estrategias a maximizar el beneficio de los accionistas. Sin embargo, de una primera aproximación a la historia de las empresas en declive de nuestra población, no se desprende que éste fuera el objetivo explícito de muchas de ellas, pero sí que es cierto que condiciona algunas decisiones. No parece que las firmas analizadas fueran especialmente generosas con sus accionistas al tiempo que sacrificaban, de modo progresivo y premeditado, una cuota de mercado que sabían perdida. Por el contrario, estamos ante un panorama general de beneficios escasos que los desesperados directivos utilizaban para apuntalar una situación caracterizada por la progresiva pérdida de capacidades empresariales.

Las consecuencias: nos hemos centrado en el estudio del éxito, en el estudio de empresas que aprendieron a crecer o mantener sus capacidades y sin embargo, a juzgar por los resultados, los directores de estas empresas no fueron especialmente hábiles en este terreno. De aquí se desprende, que en la historia de la empresa, tan importantes son las causas por las que se pierden las capacidades, como las causas por las que se amplían. Así pues, las grandes empresas aprenden, pero también olvidan; los conocimientos heredados pueden ser de poca utilidad en un nuevo entorno, las ventajas que otorga ser pionero en el mercado son efímeras; la competencia puede copiar e incluso mejorar las eventuales capacidades distintivas. Más aún: las empresas gigantes tienen más posibilidades de sufrir cualesquiera de las dificultades anteriores que de mantener o ampliar sus capacidades.

4.- *DIFERENCIAS NACIONALES EN LA EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS*

El modelo de análisis del fracaso empresarial más difundido y respetado es, tal vez, el reciente estudio de Chandler sobre la incapacidad británica (en relación a Alemania o USA) de crear grandes empresas bien gestionadas, como una de las causas de la decadencia económica de Gran Bretaña en el siglo XX. Sin embargo los datos del cuadro, parece sugerir lo contrario: comparadas con las alemanas o las norteamericanas, las empresas británicas tenían más probabilidades de sobrevivir y mantenerse entre las 100 primeras y, en general, tenían una mayor propensión que las anteriores a ampliar sus capacidades, con independencia de que sobrevivieran o no. Es posible que las empresas gigantes británicas tuvieran mayor capacidad de resistencia por estar domiciliadas en un país de economía abierta, mientras que, por el contrario, en 1912 las empresas norteamericanas estaban sobreprotegidas por los aranceles, los mismo les sucedía a las alemanas, aunque en menor medida.

Sería un error, dejarse llevar por las posibilidades de esta hipótesis. Si bien los resultados permiten, de algún modo, poner en tela de juicio la afirmación de que Gran Bretaña no tenía un número suficiente de empresas grandes y que éstas además no supieron mantener o ampliar sus capacidades.

5.- *¿SECTORES EN DECLIVE O EMPRESAS EN DECLIVE?*

Considerados individualmente los sectores, presentan diferencias de evolución más acusadas que las

diferencias nacionales. Las empresas pueden mantener y desarrollar sus ventajas competitivas, si su sector se encuentra en declive o la misma empresa esta en declive. La verdadera clave del éxito a largo plazo, reside en aprender a operar de forma rentable, distintiva y bajo cualquier circunstancia, en lugar de diversificar a la moda y gastar fortunas para entrar en sectores a los que la nueva empresa difícilmente aportará algún valor añadido cualitativamente distinto.

¿Cómo logran las empresas mantener sus posiciones, seguir creando valor y ampliar las capacidades? La única respuesta es: con gran dificultad.

La mayor parte de las empresas mencionadas eran un modelo de éxito en 1912 y su elevado valor en bolsa reflejaba la capacidad de generar beneficios supranormales. Con frecuencia, los beneficios eran el retorno de grandes inversiones en proceso productivos, de gestión o márketing, en la línea descrita por Chandler. Pero muchas veces había algo más, una ventaja tecnológica, el control en exclusiva de determinadas materias primas, una valiosa red de distribución o una sólida imagen de marca, que permitía a las empresas pioneras defender su posición. La efectividad de las patentes resultó limitada, la publicidad ayudó también a crecer a las marcas rivales, se descubrieron nuevos yacimientos de minerales o de petróleo y las técnicas de gestión, producción o márketing acabaron siendo copiadas. Incluso en aquellos casos en que nada de lo anterior podía incidir de forma significativa en la evolución de la empresa, siempre cabía la posibilidad de que algún cambio exógeno afectara a la naturaleza de los mercados, o a la tecnología del proceso productivo, haciendo más inciertas las ventajas competitivas iniciales. La propia situación de las empresas podía cambiar bruscamente con la entrada en vigor de leyes antimonopolio, o a causa de expropiaciones tanto las derivadas de procesos de nacionalización, como las que tiene su origen en derrotas militares.

Si las anteriores amenazas no resultaban efectivas, o la empresa podía neutralizarlas con nuevas estrategias, los gigantes lograban sobrevivir. Sin embargo, dada la intensidad de las fuerzas competitivas del mercado, las empresas tenían más probabilidades de decaer que de crecer. A medida que se difundían las ventajas competitivas, los beneficios supranormales de las empresas pioneras se reducían de forma progresiva hasta alcanzar niveles medios. También cabe la posibilidad de que algunas lograran frenar este proceso, y fueran capaces de mantener alguna ventaja competitiva. Otra forma de explicar la supervivencia, sería aceptar la posibilidad de que las empresas tuvieran una estructura y características muy complejas y difíciles de copiar, y que a su vez, fueran capaces de ofrecer unos beneficios supranormales.

Las propias empresas, siempre al acecho, compitiendo entre sí con progresiva virulencia y tratando de imitarse unas a otras, se convirtieron en eficaces vigilantes de las oportunidades que surgían. Pero la escasa capacidad que muestran las grandes empresas para ampliar las cualidades distintivas que les permitieron crecer no muestra la debilidad de las empresas, sino el poder del mercado en el sistema capitalista. Marx comprendió las contradicciones del sistema. Las empresas capitalistas crecen impulsadas por el afán de plusvalía (beneficios por encima de los habituales), pero la competencia entre las empresas tiende a destruir las cualidades distintivas de que se nutre la plusvalía. El error en el análisis de Marx, está en considerar esta dinámica como una debilidad del sistema. De hecho, los incentivos y los mecanismos de control que ésta dinámica genera son las fuerzas fundaméntelas del capitalismo, como forma de organización social (ahora global)

6.- ¿QUE DIFERENCIAS NACIONALES RESULTABAN MÁS SOSTENIBLES?

Una de las consecuencias de la hipótesis anterior, es que las diferencias internacionales entre gigantes empresariales deberían tender a desaparecer en todos los caso, salvo en aquellas pocas empresas cuyas diferencias competitivas estuvieran bien protegidas o fueran difícilmente identificables. La industria química es un ejemplo de esta situación. En 1912, los gigantes de la industria química norteamericana, británica y alemana, presentaban características claramente diferenciadas.

La industria alemana, dominaba las especialidades intensivas en I+D, especialidades en las que el nivel

científico y el coste de los recursos humanos eran claves.

Los británicos, por su parte, disponían de capital barato y en abundancia, lo que les permitió destacar en especialidades intensivas en capital.

La mayor empresa química de USA en aquella época, se había especializado en la fabricación de explosivos y su mercado nacional.

Pero las diferencias nacionales marcadas duraron poco. Durante el siguiente cuarto de siglo, los gigantes alemanes, británicos y norteamericanos de la química, que hasta entonces poseían rasgos distintivos, acabaron presentando muchas similitudes. Esto se debe en parte a las expropiaciones que llevaron a cabo británicos y norteamericanos (especialmente en patentes y otros activos alemanes), pero también a la competencia pura y simple o a la imitación de las ventajas competitivas de otras empresas. Con todo, no fue un proceso lineal, en un entorno internacional cambiante y complejo, las capacidades distintivas seguían teniendo validez. Pero con la posible excepción de la industria farmacéutica, a la gran mayoría de las empresas del sector le resultó difícil proteger las características distintivas.

Así, la homogeneización del sector de las grandes empresas se debe en buena parte a la competencia y a la imitación, y no es de extrañar que los rasgos de las grandes empresas, sean copias unas de otras. Si las características distintivas de las grandes empresas, no se encuentran, hay que distinguir dos campos en los que se encuentra las características nacionales de la cultura empresarial.

- PRIMERO: Lo forman las instituciones locales que, de uno y otro modo, inciden sobre las pequeñas y medianas empresas. Las empresas locales, por su propia naturaleza, aunque no sean del todo inmunes, sufren en menor grado las presiones internacionales homogeneizadoras.
- SEGUNDO: lo forman los servicios públicos (agua, gas, electricidad y comunicaciones). La propiedad pública o la regulación administrativa de la competencia son la característica dominante en este sector.

7.- VALORACIÓN PERSONAL

Hubo una tendencia generalizada al declive de las empresas, debido a que una vez que controlaban el mercado buscaban maximizar el beneficio, desatendiendo otras variables que influían en sus resultados. También es debido a una torpe actuación de los directivos al reducir cuotas de mercado premeditadamente, que reducían los beneficios sociales y las capacidades de la empresa.

En ocasiones los conocimientos heredados de las grandes empresas, no se ajustaban a la realidad ni al entorno social en el que desenvolvían, por lo que las decisiones tomadas, en ocasiones, no eran adecuadas y en consecuencia se perdía cuota de mercado, y como resultado se produce una reducción de beneficios.

Además, la virulencia con que las grandes empresas compiten entre sí copiando sistemas de gestión, nuevas fuentes de materias primas, sistemas de producción ... hacen que ocupar una posición de cabeza en el mercado, sea una cuestión efímera, desbancándose unas a otras con repetición, siempre movidas por maximizar el beneficio.

Por otro lado, la regulación administrativa de la competencia en determinado sector, como el de los servicios públicos (agua, gas, electricidad, telecomunicaciones) impide la convergencia de instituciones, aunque, en ocasiones, de la sensación de que sólo sea aparentemente.