
La empresa española: estructura y resultados. Equipo dirigido por Eduardo Bueno Campos, Instituto de estudios Económicos, Madrid 1990, 606 páginas.

José Manuel Rodríguez Carrasco.

Existen razones de peso para ofrecer un comentario sobre la segunda edición de este libro, donde aparecen una serie de datos sobre la situación actual de la empresa española y como un cuidadoso análisis de los mismos, cuya lectura suscita diversas interpretaciones.

La obra ofrece una visión global de la empresa española tanto en lo que se refiere a su estructura como a sus resultados. Igualmente, se hace un análisis de lo que puede ser el futuro de la empresa española, así como de los cambios que debe realizar para enfrentarse al reto de los próximos dos o tres años en unos niveles de competencia similares a los de las empresas de su más inmediato entorno.

Se incorporan, en esta segunda edición, la evolución de la economía durante los últimos tres años y los resultados de la Central de Balances del Banco de España, publicados en 1989 y correspondientes a 1988 y anteriores.

Queda patente que no es una obra doctrinal sobre la empresa, sino una descripción de los factores que definen su estructura y una lectura comentada de sus resultados.

Las materias tratadas en **la primera parte**, titulada, "La estructura de la empresa española", son: el sector productivo empresarial en España; la empresa pública en España; tamaño y concentración empresarial; estructura de propiedad de la empresa española; análisis estratégico de la empresa industrial y financiera; el sistema de dirección de la empresa española, y la innovación tecnológica.

El análisis de los resultados económico-financieros se realiza en la segunda parte, apoyándose en los datos de la Central de Balances. Igualmente se hace un análisis de la competitividad de la empresa española y de su situación en el ámbito internacional.

Comienzan la obra los autores con una descripción del escenario actual de la economía española y de los cambios acaecidos en los últimos años. Destaca, en primer lugar, la constante pérdida de protagonismo del sector primario y el lento crecimiento del

sector secundario, que ha llegado a alcanzar una cierta estabilidad en los momentos actuales, si bien con oscilaciones en el sector de la construcción. El cambio más significativo ha sido el crecimiento del sector servicios.

Se constata, asimismo, la evolución positiva del PIB en los últimos seis años, por una serie de factores tanto internos como externos. Sobresalen, entre los factores internos, la reactivación de la demanda interna, el avance de la inversión productiva, la formación bruta de capital fijo y el consumo público. El consumo privado experimenta un crecimiento importante a partir de 1988, si bien con la contrapartida de que la fuerte presión de la demanda interna, por un lado, y de las importaciones de bienes de equipo y de consumo, por otro, han alumbrado un rebrote inflacionista.

Entre los factores externos hay que contar con la clara recuperación de los países occidentales, la depreciación del dólar, y la apreciación de la peseta frente al marco y el yen, circunstancia que ha supuesto un alivio para las importaciones energéticas y de bienes de equipo, aunque, por otro lado, ha perjudicado a las exportaciones no diferenciadas.

En esta reactivación, ha actuado como protagonista la empresa española, la cual, a través de las mejoras externas mencionadas, así como de la flexibilización de los mercados de trabajo y financiero, ha mejorado su rentabilidad y estructura financiera.

El estudio de la empresa pública revela que ésta ha perdido participación en términos porcentuales en la economía nacional, pasando de un porcentaje de participación en la producción de bienes y servicios de 8'8, en el año 1980, a 7'9 en 1986. En cuanto a la formación bruta de capital fijo, es la magnitud que más puntos pierde, disminuyendo de 12,8% a 9,1% en los mismos años. La explicación se encuentra en la caída de la inversión pública durante los años considerados.

Dos caracteres tradicionales para estudiar la empresa son el tamaño, o dimensión de unidades de producción, y el grado de concentración. No existen medidas estándar para calibrar la dimensión, y entre las comúnmente utilizables, todas tienen sus ventajas e inconvenientes. Los autores optan, empero, por tres medidas comúnmente admitidas:

El *volumen de ventas*, para el que existen estadísticas disponibles y fiables; aunque las variaciones en los precios no tienen por qué coincidir en cada industria.

El *número de empleados*, medida también objetiva y accesible, si bien, tiene el inconveniente de la diferente productividad del factor trabajo y su distinta intensidad frente al factor capital.

Como tercera medida se utiliza el *valor añadido*, entendiéndose por tal la diferencia

entre las ventas y la totalidad de los costes de los *inputs* intermedios.

En esta línea, es importante comparar, pues, el tamaño de la empresa española con el de la europea, pues es su más directa competidora. Utilizando un estudio de *Dunn & Bradstreet* en el que se agrupan las 15.000 mayores empresas de Europa, se observa que el 63,84% de las empresas mayores corresponden a los países miembros de la CEE; en concreto, al Reino Unido, Italia, Alemania Federal y Francia. España y Portugal ostentan el 2,85% y 1,70%, respectivamente, del total de empresas grandes, y se encuentran clasificadas en la mitad inferior del conjunto.

En lo que respecta a la concentración, si se mide ésta en términos de cuota de mercado de las veinte mayores empresas, los sectores de mayor concentración corresponden a sectores básicos, tales como vehículos y electricidad, con un sector estratégico emergente: el informático.

Se han realizado estudios en los últimos años sobre la estructura de la propiedad de las mayores empresas industriales. Gracias a estos estudios, se ha podido conocer la composición del accionariado, así como verificar la hipótesis tradicional de separación de la propiedad y de la administración. Es de lamentar que en España, hasta épocas recientes, los trabajos en esta línea hayan sido más bien escasos.

Los diferentes tipos de control que distinguen los autores de la obra son: *absoluto*, cuando una persona o grupo posee el 80% de las acciones de la sociedad; *mayoritario*, si posee entre el 50 y 80%; *minoritario*, cuando, sin poseer la mayoría de las acciones, se tiene el control de hecho (viene a ser entre el 10 y 50%); finalmente, el control *interno*, cuando ningún grupo posee una fracción importante del capital social.

De acuerdo con esta terminología, la estructura de propiedad y control de la empresa española en 1988 aparece en el cuadro nº 1

Particular importancia merece el análisis estratégico de la empresa industrial en España. La propuesta de análisis de los autores está compuesta por tres elementos estructurales:

- Las dimensiones o fuerzas competitivas: número de competidores, diferenciación de productos, barreras de entrada.

CUADRO Nº 1

CLASES DE CONTROL (%)

GRUPOS DE CONTROL	ABSOLUTO	MAYORITARIO	MINORITARIO	INTERNO
Particulares y familiares	66,09	34,58	30,64	7,96
Otras empresas	16,36	27,74	30,31	20,06
Sistema bancario	1,16	2,24	10,68	25,64
Extranjeros	11,38	28,23	22,55	21,59
Sector Público	5,01	7,21	5,82	24,75
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

- El tamaño y concentración del sector.
- El grado de madurez y posicionamiento competitivo del sector.

Siguiendo este esquema, la clasificación española quedaría en los siguientes términos:

- Sectores no básicos.
- Sectores básicos.
 - Sensibles.
 - En crisis.
- Sectores emergentes.

Los sectores no básicos son aquéllos cuya incidencia cuantitativa en el PIB, así como en las exportaciones y en la población activa, es escasa. Este tipo de industria no es esencial para el desarrollo del país. Como ejemplos destacados, pueden citarse las empresas de maquinaria recreativa y tableros de madera.

Los sectores básicos son aquellos que contribuyen de forma importante al PIB del país. Dentro de éstos, los sensibles son los que han perdido su alto nivel de competitividad, aunque podrían recuperarlo llevando a cabo una edecuada reestructuración de sus instalaciones y de sus productos. Destacan entre estos sectores los bienes de equipo,

aeronáutica, energía nuclear, automóvil y textil-confección.

Los sectores en crisis han perdido de forma irremediable su competitividad, como la construcción naval y la siderometalurgia.

Los sectores emergentes o con futuro se refieren a una serie de actividades que evidencian una perspectiva de expansión prometedora, tales como las telecomunicaciones y la industria alimentaria.

Las políticas que algunas empresas están siguiendo, y que se proponen para impulsar la empresa española son:

- Diferenciación-especialización.
- Internacionalización de la producción.
- Procesos de integración vertical.
- Promoción de la competitividad.
- Apertura de nuevos mercados.
- Reconversión y reindustrialización.

No se elude en la obra el análisis estratégico de la empresa financiera desde la misma perspectiva de los esquemas utilizados en capítulos anteriores. Así pues, se examina la estrategia que deben seguir la banca privada, las cajas de ahorros, las cooperativas de crédito y las entidades oficiales de crédito.

La inclusión de este capítulo completa, por tanto, el panorama de la empresa española. Sin embargo, las entidades financieras, dada su importancia en el conjunto de la economía, han sido tratadas de un modo mucho más extenso por la literatura especializada.

Los efectos más destacables de la falta de adecuación de la empresa ante la nueva situación de crisis económica, y ante el cambio social y tecnológico, se pueden resumir en:

- Técnicas de gestión convencionales que se muestran ineficaces en el entorno presente.
 - La dirección, por consiguiente, siente que pierde el control de la situación y persigue soluciones a corto plazo y parciales.
-

Como los problemas de fondo no se resuelven, y los de cada día no desaparecen, la tensión en el grupo es elevada. entrando en crisis toda la organización.

A esto debe añadirse que el nivel de expertos es bajo en la empresa española, se dedica poca atención a la investigación y desarrollo y la utilización de la informática de gestión es reducida.

Por ello, se impone atender a diversos retos de un modo perentorio como son:

- El reto *estratégico*: hay que actuar en un horizonte económico más amplio.
- El reto *competitivo*: será preciso competir en un mercado más amplio y competitivo.
- El reto *tecnológico*: debe asumirse que la de investigación y desarrollo es una función primordial.
- El reto *informativo*: el sistema económico se basa en la información (cantidad, calidad y tratamiento) como ventaja competitiva de primer orden.
- el reto *social*: hay que desarrollar conocimientos, conductas y hábitos propios de un marco internacional.

Todo análisis sobre la empresa debe considerar la innovación tecnológica como factor competitivo, estratégico y, por supuesto, generador de renta. Es cierto que en los últimos años se ha realizado un esfuerzo investigador, tanto en investigación básica como aplicada, por diversos organismos públicos y privados. En este sentido, nuestra incorporación a la CEE ha supuesto un impulso, pues se ha tenido acceso a los diferentes programas de investigación.

Los estudios empíricos realizados sobre la investigación revelan, no obstante, que este esfuerzo no ha sido suficiente, pues existe todavía una fuerte dependencia tecnológica con el exterior, ya que el sistema tecnológico español se abastece en un 60% de transferencias tecnológicas.

Hay una escasez presupuestaria para el fomento de la innovación. Se dedica en España un 0,9% del PIB para la innovación tecnológica, mientras que en los países de nuestro entorno esta cifra oscila entre el 1,5 y 2,5% del PIB.

El entorno social es poco favorable para estimular la innovación. La infraestructura científica y tecnológica es deficiente, y hay un claro divorcio entre los centros de investigación universitaria y la sociedad.

A todo esto hay que añadir la atomización de la empresa española, con una dimensión media menor que la de los países industrializados. El Estado, por otra parte, no demanda tecnología nacional en la medida deseable, como lo prueban algunos casos.

La segunda parte de la obra está dedicada, en su mayoría, al estudio y elaboración de los datos publicados por la Central de Balances del Banco de España. Es conveniente recordar que la primera publicación de la Central de Balances apareció en el año 1983, y se refería a los ejercicios económicos 1981-82. Con el paso del tiempo, ha ido aumentando el número de empresas analizadas, alcanzando a 4.404 en el estudio de 1989, que es el que se comenta en la obra. La mayor parte de estas empresas son del sector privado, aunque figuran alrededor de 200 del sector público.

Los datos de esta publicación recogen el sector agregado de empresas, público y privado, así como dieciséis sectores diferentes. Igualmente se analizan los resultados de las empresas comunes que han respondido a los cuestionarios, desde la fundación de la Central hasta las que se incorporaron al último análisis.

Se desprende de la lectura de los datos que el resultado de la empresa española ha tenido una tasa de variación del 45,6% comparando 1988 con 1987. Las causas de esta variación son las siguientes:

- El incremento de ventas y producción.
- El menor incremento de los gastos de personal.
- La pérdida de casi un punto sobre el total de los gastos financieros.
- Una menor dotación de provisiones para insolvencias.
- Mejores resultados extraordinarios y de cartera de valores.
- Incrementos de ingresos financieros, que denotan una mejor gestión de excedentes de tesorería.

El estudio de los diferentes *ratios* de actividad, rentabilidad económica y financiera, así como períodos de maduración, confirman estas mejoras.

Por lo que se refiere al equilibrio financiero, ha disminuido la financiación a corto plazo y aumentado el patrimonio neto, como se desprende de una lectura del cuadro nº 2, lo cual indica el esfuerzo de la empresa por autofinanciarse.

CUADRO Nº 2

EQUILIBRIO FINANCIERO DE LA EMPRESA (%)

ACTIVO	1987	1988	PASIVO	1987	1988
Activo inmovilizado neto	82,20	82,43	Patrimonio neto	51,49	54,79
Activo circulante neto	17,80	17,43	Recursos ajenos a largo	36,58	34,55
			Recursos ajenos a corto	11,93	10,66

El reparto de las rentas generadas indica que ha habido un claro ganador -la propia empresa-, por la vía de la autofinanciación, y han perdido participación los prestamistas. Las variaciones de los demás estamentos han sido ligeras, como se aprecia en el cuadro nº 3.

CUADRO Nº 3

REPARTO DE RENTAS GENERADAS (%)

	1987	1988
Al personal	49,54	48,45
Al Estado y otros entes públicos	7,14	7,32
A los prestamistas	22,30	14,68
A los accionistas y otros	4,16	6,54
A autofinanciación de la empresa	16,67	22,94

Particular importancia merece el análisis de la competitividad de la empresa española, entendiendo como tal la capacidad de la empresa para mantener sistemáticamente unas ventajas comparativas que le permitan disfrutar de, y sostener, una posición destacada en el entorno socioeconómico en que actúa.

Dos tipos de competitividad cabe distinguir. En primer lugar, *interna*, que se refiere a la capacidad de la organización para extraer el máximo rendimiento de los recursos disponibles. Esta competitividad se evalúa en términos de eficiencia o productividad.

Sin embargo, el concepto de competitividad más extendido se refiere a la *externa*, que es la evaluación del comportamiento de la organización en el contexto del mercado. El logro de unas elevadas cotas de competitividad no es posible sin una combinación apropiada de ingredientes básicos endógenos y exógenos, una claridad de ideas en el sistema de dirección, y una personalidad y actitud proactiva por parte del empresario o equipo directivo.

Un estudio sobre la competitividad internacional, llevado a cabo por el World Management Forum, en 1989, revela que entre 22 países de la OCDE, España se clarifica el 22. En lo que atañe de un modo particular a la empresa, destacan una serie de factores que le restan competitividad en el contexto internacional, como son la rigidez del mercado de trabajo y la lenta renovación de equipos productivos. Ha de añadirse a ello la caída de la productividad de la mano de obra y la falta de racionalidad en el diseño de los procesos productivos.

Otro factor clave en el análisis de la competitividad es la rentabilidad de la empresa, que, si bien es aceptable a primera vista, está distorsionada por la normativa de amortizaciones reducidas que se aplica en nuestro país y por el fuerte proteccionismo del pasado de cara a la competencia exterior. Para incrementar la productividad en este contexto internacional será necesario:

- Alcanzar una estabilidad económica.
 - Cambiar la cultura empresarial, insistiendo en el concepto de competitividad y mentalizando a la clase empresarial.
 - Desarrollar mecanismo institucionales más ágiles para la creación de nuevas empresas.
 - Incentivar la creación y el desarrollo de empresas de capital-riesgo.
 - Mejorar la flexibilidad financiera del sistema económico financiero y de los
-

organismos públicos.

En este mismo marco de competitividad, pueden leerse los dos últimos capítulos del libro dedicados a la empresa española exportadora y la internacionalización de la empresa. Nuestras empresas no exportan porque, entre otras razones, la actividad exportadora genera rentas inferiores a las de las ventas en el mercado nacional, y es necesario disponer de una tecnología comparable a las empresas que compiten en mercados internacionales; de ahí que las empresas españolas que exportan sean aquéllas que tienen una dimensión mayor y participación de capital extranjero.

¿Cuál será, pues, el futuro de la empresa española en un mundo cada vez más integrado e interdependiente?. La empresa española tendrá que internacionalizar sus intercambios comerciales, su producción y su financiación.

Hay empresas de algunas comunidades autónomas -tales como las de Aragón, Valencia, País Vasco, Castilla y León, y Madrid- que han alcanzado un grado de apertura similar al de la media europea, pero otras comunidades tienen una apertura muy baja. Cada vez se exporta menos a Iberoamérica, cuando España, por razones de geopolítica, economía y estrategia, debería contribuir a mejorar las relaciones con estos países.

Se observa que las inversiones extranjeras en España van dirigidas a sectores con futuro, tecnológicamente avanzados; no así la empresa española en el exterior, que asume el mantenimiento de ramas industriales tradicionales.

La presencia española en los principales segmentos de los mercados financieros internacionales es aún escasa, como lo prueba el hecho de que la financiación obtenida apenas sobrepasa el seis por mil del total mundial.

Conclusión. Esta obra revela que si se contempla la empresa española retrospectivamente, su mejora no deja lugar a dudas. La imagen no es tan halagüeña, sin embargo, en un contexto internacional. Se requerirá un esfuerzo adicional para alcanzar niveles de competitividad semejantes a los de las empresas de nuestro más inmediato entorno. Todos los estamentos implicados, de una u otra manera, en el devenir de esta empresa tienen la palabra.