

Introducción Editorial

LA EMPRESA PRIVADA EN ESPAÑA

En un entorno internacional bastante más favorable, aunque todavía aparece dominado por factores de inestabilidad e incertidumbre, la economía española está viviendo una intensa fase de recuperación, con registros que superan claramente a los de nuestros socios comunitarios y a la mayor parte de los restantes miembros de la OCDE.

Desde 1986 hasta la fecha, aunque el punto de arranque hay que situarlo a mediados de 1985, España está logrando unas tasas de crecimiento sensiblemente más elevadas que la media de la CEE. En 1987 y 1988, concretamente, la expansión del PIB ha alcanzado tasas del 5-5,5 por 100, frente al 2,9-3,5 por 100 de la Comunidad Europea y al 3,3-3,9 por 100 de la OCDE. Consecuencia positiva de lo anterior ha sido que España ha logrado igualmente unas tasas de creación de empleo (2,6 por 100 en 1986; 3,9 por 100 en 1987 y 3 por 100 en 1988) superiores a las europeas (0,9-1 por 100).

La evolución de la inversión ha constituido, sin duda, una de las fuerzas básicas de esta recuperación. En 1986 y 1988 su tasa de variación anual fue del 14,7 por 100, y en 1987 su nivel rebasó incluso en dos puntos y medio este porcentaje. Este fuerte incremento de las inversiones constituye, seguramente, el hecho más positivo que hay que destacar en cualquier balance de la economía española reciente. Va quedando así atrás una década muy oscura, en la cual la inversión perdió peso casi ininterrumpidamente en la economía nacional, pasando del 25,9 por 100 del PIB en 1975 al 15,4 por 100 en 1985. Un nivel que al iniciar 1989 está ya en el 23,7 por 100, remontando con rapidez las pérdidas registradas durante más de una década.

El consumo privado, que indudablemente constituye, por su misma magnitud, el motor más poderoso del gasto nacional, ha crecido en estos tres últimos años a tasas muy similares a las de la producción, al tiempo que el consumo público lo hacía, en 1986 y 1987, muy por encima de esta última (5,7 y 8,7 por 100, respectivamente) y sólo ligeramente por debajo en 1988.

El resultado de todo ello es que la expansión de la demanda interna —consumo privado y público, más la inversión— se ha situado varios puntos por encima del PIB durante el trienio 1986-1988. Y las consecuencias, o mejor dicho, su expresión lógica y prácticamente inapelable, se han hecho evidentes en dos frentes, cuya evolución es preocupante porque podrían acabar yugulando el proceso expansivo. El primero es el repunte inflacionista que se inició a partir de agosto de 1988 y que apenas se ha podido detener en los meses transcurridos desde entonces. El segundo es

**EL NUEVO
CONTEXTO
ECONOMICO Y LA
SITUACION DE
NUESTRAS
EMPRESAS**

el fuerte incremento del déficit de la balanza comercial y por cuenta corriente, cuya explicación no puede circunscribirse en exclusiva a la evolución de la economía que antes hemos descrito, aunque su expansión alimenta e impulsa dicho deterioro del sector exterior.

La interpretación de esta serie de datos macroeconómicos se presta a muchas consideraciones, aunque, en último término, el balance acaba siendo esencialmente positivo, especialmente al compararlo con el duro período atravesado por la economía española, tan próximo todavía.

Como señala el reciente informe del FMI sobre la economía española, en esta *positiva* evolución han tenido su parte algunos factores exógenos favorables, pero sobre todo ha sido el fruto de las políticas de ajuste aplicadas en los últimos años, que están permitiendo a España aprovechar el fortalecimiento de la economía mundial y las ventajas de la adhesión a la CEE. Las políticas de moderación salarial y de reforzamiento de la rentabilidad empresarial han creado un clima favorable a la inversión. Las diversas reformas y acciones de carácter estructural, especialmente en los sectores industriales y financieros, han hecho posible una mejora en la capacidad de respuesta de la oferta de la economía.

Pero debajo de las cifras y datos de carácter macroeconómico está la economía —más real, si se quiere— de los múltiples sujetos y agentes que operan y toman decisiones en términos de consumo, ahorro e inversión. Entre tales sujetos, las empresas constituyen posiblemente el bloque más decisivo, aunque, como tal, sea muy variado y heterogéneo.

Plantearse *cómo* se están comportando las empresas españolas, en *qué momento* se encuentran y *hasta qué punto* han superado la etapa traumática de la crisis era una tarea que PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA estaba absolutamente obligada a abordar.

En el número anterior al presente se ofreció un auténtico chequeo de la *empresa pública*, en el que tuvieron cabida no sólo una serie de análisis sobre su comportamiento económico, sino la revisión de aspectos doctrinales en los que se apoya la idea del Estado-empresario y las corrientes críticas y revisionistas que han surgido en los últimos años.

Ahora le corresponde el turno a la *empresa privada*, y las preguntas a plantearse son quizás algo distintas, pero más trascendentales incluso para enjuiciar el presente y el futuro de la economía española. Al fin y al cabo, en una economía libre, el grado de saneamiento, la capacidad innovadora, las posibilidades competitivas frente a otros países y, por no alargar la relación, la propia capacidad de generar riqueza y bienestar para la sociedad radican, en muy alta medida, en las empresas privadas.

Programar un número monográfico sobre la empresa privada en España era, pues, una tarea ineludible. Sin embargo, se hacía igualmente necesario —dada la amplitud del tema— definir, lo más claramente posible, las metas a perseguir, antes de proceder a solicitar las posibles colaboraciones a una serie de estudiosos y expertos.

OBJETIVOS Y ESTRUCTURA DEL NUMERO

El objetivo básico que impulsó la preparación de este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA fue, pues, en pocas palabras, ofrecer un *balance de la economía reciente* de las empresas privadas españolas, analizando los *principales cambios* que en ellas se han producido en los últimos años y los *problemas que tienen planteados* en su proceso de adaptación al nuevo entorno económico internacional, particularmente como consecuencia de la integración de España en la CEE.

Sin embargo, dar respuesta adecuada al sinnúmero de cuestiones y aspectos que se derivan de lo que acabamos de enunciar era y es, como a nadie se le escapa, una tarea poco menos que inalcanzable. De ahí que se optase desde un principio por *seleccionar* un conjunto de temas cuyo análisis permitiese aportar nuevos datos, elementos y reflexiones con los que construir, cuando menos, una buena aproximación a ese balance al que antes hemos aludido.

Los veinticuatro artículos que se incluyen en la primera y más amplia parte de este volumen —*Colaboraciones*— son producto del encargo que PAPELES realizó hace varios meses a un extenso conjunto de profesores universitarios y expertos para que estudiaran los problemas en principio seleccionados. Por razones de afinidad temática, dichas colaboraciones se han agrupado en cuatro secciones, si bien hay que admitir que el contenido real de los trabajos desborda muchas veces los límites del bloque en el que han quedado incorporados.

Los artículos incluidos en la primera de dichas secciones se orientan a ofrecer una primera panorámica general sobre el número, la localización, el tamaño y otras características de las actuales empresas españolas, incluyendo entre estas últimas algunas consideraciones sobre sus dimensiones competitivas, las formas de propiedad y los rasgos del empresario.

La segunda sección incluye los trabajos que se han centrado en el estudio de los cambios que se observan en la estructura organizativa de las empresas, así como en algunos aspectos estructurales, entre los que se cuentan los relacionados con la concentración e integración vertical y la gestión de los recursos, tanto humanos y financieros como tecnológicos y de carácter comercial.

La tercera incorpora, esencialmente, los artículos que reflejan la proyección hacia el exterior de las empresas españolas y el proceso de internacionalización que están viviendo en los últimos años, aunque se han incorporado asimismo a este bloque dos trabajos sobre financiación, debido al énfasis que en ambos se hace sobre las fuentes de financiación internacional, su evolución reciente y las nuevas perspectivas que abre la integración europea.

Finalmente, en la cuarta y última sección se integran los trabajos cuyo centro básico de atención son los resultados de las empresas, su análisis explicativo y algunos temas especialmente interrelacionados con aquéllos, como son los costes financieros, la incidencia del sistema tributario y las decisiones de inversión.

Este amplio bloque de *colaboraciones* se completa con otros dos que, no por su menor dimensión en términos de páginas impresas, tienen inferior interés, aparte de que indudablemente amplían y enriquecen el contenido global de este número monográfico que PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ha querido dedicar a la empresa española.

El primero de ellos —titulado *Documentación*— se orienta específicamente a informar sobre dos temas que no podían faltar en un volumen de este tipo: las tendencias bibliográficas recientes en el campo de la economía de la empresa y las enseñanzas empresariales en España. Los profesores **J. A. Maroto** y **L. T. Díez de Castro** son quienes han preparado, respectivamente, estos trabajos, en los que el lector podrá encontrar una amplia información, datos y referencias sobre ambas cuestiones.

El segundo de los bloques a los que antes nos referíamos se titula *Opiniones*, y en él se recogen las respuestas dadas por una serie de conocidos empresarios, altos directivos y expertos a los cuestionarios que les fueron sometidos. Más tarde nos referiremos a alguno de los puntos de coincidencia que se advierten en las opiniones vertidas por los entrevistados; pero, en cualquier caso, estimamos que el principal valor de esta última parte del número es que incorpora ideas y reflexiones que tienen su origen en la experiencia diaria de quienes realmente viven los problemas de las empresas y no en estudios o análisis de carácter académico.

**LA EMPRESA
ESPAÑOLA:
ALGUNOS TEMAS
CLAVE**

Analizar en detalle cada uno de los trabajos contenidos en el número que presentamos o tratar de sintetizar su contenido tendría, posiblemente, escaso sentido. Aparte de la dificultad que normalmente supone cualquier tarea de este tipo, lo adecuado es que cada lector decida, por razones de proximidad o de interés subjetivo, qué temas son los que merecen una lectura y análisis más detenidos y que sea también él mismo quien extraiga las conclusiones que estime más pertinentes a partir de los resultados o propuestas de los autores.

Sin embargo, lo que sí puede hacer esta introducción editorial es, por un lado, aportar una visión de conjunto que subraye los puntos e ideas en los que se observan coincidencias en los diagnósticos y análisis de algunos autores, y, por otro, incorporar una serie de reflexiones que sugiere la lectura conjunta de las colaboraciones seleccionadas.

Hacia estas dos metas se dirigirán, pues, las notas que siguen, dejando muy claro desde un principio que en modo alguno se alientan pretensiones de exhaustividad. Como antes hemos apuntado, la riqueza de contenido de los trabajos —y, sobre todo, de las tareas de estudio y maduración que precedieron a su redacción en forma de artículos— admite mal cualquier intento de síntesis y/o de reinterpretación.

Los empresarios

No hay ni habrá empresas si no hay empresarios. He aquí una afirmación, si se quiere, banal, pero absolutamente relevante.

En todos los países, las empresas reflejan, en cada una de sus facetas —calidad de la producción, capacidad innovadora, apertura a nuevas fórmu-

las organizativas y de comercialización, etc.—, las cualidades y actitudes de sus hombres y, de manera particular, las de quienes, bien sea como empresarios en la más tradicional y clara de sus apreciaciones, o bien como directivos-empresarios, o simplemente *managers*, están al frente de tales empresas, viven y sufren a diario sus problemas, toman las decisiones clave y, en definitiva, corren los riesgos que el concepto mismo de empresa incorpora como elemento esencial en las economías libres.

¿Qué sabemos del empresario español actual? ¿Cómo es? ¿De dónde procede? ¿Qué actitudes son las que generalmente adopta en el momento de tomar decisiones? Contestar a esta serie de preguntas resulta prácticamente imposible, por dos razones:

La primera es que en España, a diferencia de lo que viene ocurriendo en otros países europeos, y de modo muy especial en Estados Unidos, los estudios de sociología empresarial son muy escasos, y casi siempre se han realizado con referencia a áreas geográficas limitadas y poco comparables entre sí, aparte de que su posible valor intrínseco suele perderse por el normal envejecimiento de los datos obtenidos y por la falta de continuidad que ha caracterizado a este tipo de investigaciones. Quizás haya que empezar reconociendo, pues, que —hoy por hoy— apenas tenemos una base mínimamente científica y actual que permita hacer afirmaciones sobre las características y el perfil humano y profesional de los empresarios españoles.

La segunda razón que obstaculiza claramente cualquier tipo de afirmación sobre el «empresario», cualquiera que sea su nacionalidad y dedicación, es asimismo importante, e incluso más profunda. En realidad, ese «empresario-tipo» no existe. Lo que hay son *empresarios*, y cualquier generalización imprudente puede convertirse o bien en una caricatura inadecuada, o bien en un simple falseamiento de una realidad que es siempre bastante más variopinta y rica.

Schumpeter se refería ya al empresario como una figura multicolor, difícil de encasillar, y quienes más esfuerzos han dedicado al análisis de los empresarios y sus rasgos definitorios siempre han concluido que su psicología es compleja, y que cualquier empeño orientado a identificar sus características admite numerosas críticas. La primera de ellas dirigida casi siempre a discutir quiénes pueden considerarse como «auténticos» empresarios, frente a los que realmente no lo son.

Hechas estas precisiones, cabe señalar, sin embargo, que la lectura de algunos de los trabajos incluidos en este número —en particular el elaborado por el profesor **J. M. Veciana** y el firmado por **M. A. Gallo** y **C. García Pont**— subrayan algunas notas y rasgos que parece interesante traer aquí.

El deseo y la necesidad de independencia suelen estar en el origen de la decisión de iniciar la aventura empresarial. Una aventura que, de ordinario, va unida asimismo —como motivación— a la posibilidad de poner en práctica las propias ideas, y que suele acrisolarse en unos comienzos duros y en la aceptación de los riesgos que todo ello lleva incorporados.

Aunque, como antes se ha dicho, los estudios sobre los empresarios es-

pañoles son bastante escasos, los datos y referencias que en este número se extraen de algunos de ellos permiten señalar dos hechos que aparentemente se dan en nuestro país.

El primero es que el empresario medio español parece tener un inferior sentido de motivación frente a las ideas «logro», «creación» y «progreso» en comparación con el tipo de valoración que se deduce de las encuestas y estudios desarrollados en otros países occidentales. El segundo es que los empresarios españoles —o, cuando menos, una parte de ellos— tienden a esperar bastante —mucho, incluso— de lo que puedan resolverles *desde fuera*, particularmente mediante ayudas por parte del Estado y de las autoridades en general, a distintos niveles. Todo ello va unido a una relativamente baja disposición a asumir riesgos —más común entre los empresarios de carácter más tradicional—; al retraso en modificar esquemas de funcionamiento ante los cambios que se producen en el entorno; al temor al fracaso, y al hecho de que cierto número de «empresarios» han adoptado actitudes muy conservadoras cuando el entorno económico y social se ha hecho más difícil, abandonando incluso su actividad o desviándose hacia actividades de carácter más especulativo.

No es menos cierto, sin embargo, que en este terreno se aprecian actualmente en España dos hechos singularmente positivos. El primero es la clara y rápida mejora que se está produciendo en el nivel medio de *formación de los empresarios* y, sobre todo, en lo referente a los directivos de un gran número de empresas. Los datos sobre algunas regiones españolas —Cataluña y la Comunidad Valenciana, por ejemplo— indican los elevados porcentajes que alcanza el número de quienes poseen estudios superiores, y es asimismo evidente la incorporación a las empresas de personas que han podido adquirir ya algún tipo de formación técnica o especializada en el extranjero.

El segundo rasgo positivo —apenas contrastado mediante estudios empíricos, aunque coincidan en esta apreciación bastantes de las personalidades cuyas respuestas figuran en la sección de *Opiniones*—, es la mejora que se ha producido en la *consideración social* del «empresario» y de su papel en la economía y en la sociedad, aunque no es menos cierto —como indican los profesores **Serra Ramoneda** y **Suárez Suárez**, y algunos empresarios entrevistados— que tal incremento de popularidad aparece a veces excesivamente ligada a personajes del mundo financiero o inmobiliario que han tenido la habilidad, la suerte o el oportunismo necesario para realizar fortunas mediante pocas y rápidas operaciones especulativas. Suelen quedar más olvidados —y generalmente así lo desean ellos mismos— quienes realmente se ocupan de mejorar e innovar sus productos, de aquilatar costes y, por supuesto, de obtener con ello unas ganancias que suelen estar bastante ajustadas al trabajo y al capital invertidos.

Las mejoras en la rentabilidad: una realidad que exige matizaciones

La afirmación de que las empresas españolas obtienen cada vez más beneficios se ha convertido casi en un tópico. Dos factores, cuando menos, han contribuido a que esto ocurra. Por una parte, la malentendida publicidad que determinadas empresas han venido haciendo de sus logros en términos

de resultados, datos que los medios de comunicación se han encargado de difundir ampliamente en los últimos años. Y, por otra, la interpretación demasiado simplista de la distribución funcional de la Renta que a veces se ha hecho en nuestro país, subrayando en particular la reducción de la participación de las rentas del trabajo y el aumento del excedente bruto de explotación, sin analizar el complejo conjunto de factores que en todo ello concurre.

Evidentemente, estas observaciones no implican negar lo que es una realidad: la mejora que, al menos en términos agregados, ha experimentado la cuenta de resultados de las empresas españolas. Varios trabajos incluidos en este número —desde el de **A. Lafuente** y **M. J. Yagüe**, hasta los de **L. Rodríguez Romero**, **J. A. Maroto**, **M. A. Espitia** y **V. Salas** o **J. Folgado** y **R. Luengo**, a los que además podrían sumarse otros que, de forma algo más indirecta, tratan el tema— confirman, mediante estudios empíricos, esa realidad. A partir de 1985 —y en algunos casos incluso con antelación a esta fecha— han mejorado de forma apreciable los índices de rentabilidad económica de las empresas españolas, tras un amplio período de recesión y estancamiento. Dicha mejora está coincidiendo con un período de claro cambio en la coyuntura y con unas posibilidades de elevación de los márgenes comerciales y de la productividad que, al estar acompañadas de una mejora de las condiciones de financiación y de un menor coste relativo del trabajo, explican la positiva evolución de la cuentas de resultados. Incluso en empresas que anteriormente sufrieron períodos de fuerte crisis, dificultades y resultados negativos.

Pero, siendo todo esto cierto desde una óptica global, lo que hay que subrayar de inmediato es que, en el terreno que estamos comentando, el panorama empresarial español muestra una gran *heterogeneidad*, tanto desde el punto de vista sectorial como en relación con los tamaños de las empresas. En otras palabras, lo que está claro es que, por una parte, no todos los sectores —o, mejor aún, no todas las ramas y actividades— progresan simultáneamente en una dirección tan positiva como la antes descrita, y, por otra, no todas las empresas, dentro de una misma rama de actividad, logran una cuenta de resultados favorable.

Desde un punto de vista agregado, sectores como el de industrias metálicas —primera transformación, productos metálicos y maquinaria—, el energético o la alimentación ofrecen, por ejemplo, un comportamiento bastante menos halagüeño que el resto. Y, desde la óptica de la dimensión empresarial, tampoco caben generalizaciones, aunque dentro del grupo de las empresas de tamaño medio, e incluso entre las pequeñas, se aprecian ejemplos de fuerte progreso de la rentabilidad, lo que permite a algunos de los autores señalar que las PYME españolas están alcanzando resultados comparativamente superiores a los de la gran empresa, lo que induce a pensar que explotan favorablemente sus factores competitivos.

Menos optimismo se deduce de los análisis cuando miramos hacia el futuro. Las crecientes presiones de carácter salarial, la estabilización, si no el aumento, del coste de los recursos ajenos, las dificultades que existen para que puedan seguir ampliándose los márgenes comerciales y la cre-

ciente competitividad, tanto en los mercados externos como a escala nacional, hacen pensar en una posible inflexión de la tendencia anterior, lo cual no excluye que puedan continuar registrándose casos de actividades, y sobre todo de empresas singulares, que logren continuar obteniendo mejoras de rentabilidad, dejando a un lado —por supuesto— los casos en que esto responda a beneficios extraordinarios y/o de carácter especulativo.

Cambios en la utilización y organización de los recursos

Varios artículos centran su atención en el análisis de los cambios que se están produciendo en los últimos años en el ámbito de los recursos —humanos, financieros, tecnológicos, comerciales y organizacionales— que utilizan las empresas. Un tema estrechamente ligado, por supuesto, a la estrategia empresarial y, en último término, también a los resultados.

Un interesante artículo del profesor **Felipe Sáez** estudia el comportamiento de las empresas en relación con las medidas oficiales de apoyo a la creación de empleos —en general positiva— y subraya, entre otras cosas, que subsisten importantes problemas de ajuste interno por el desfase entre los contenidos de los puestos de trabajo y las categorías o clasificaciones profesionales que figuran en las reglamentaciones. Se indica, asimismo, que en bastantes casos las relaciones entre la dirección y los representantes del personal tienen como punto de partida un elevado grado de desconfianza. Esto, unido al predominio de las negociaciones colectivas a nivel de rama, hace que muchas veces los problemas específicos de cada empresa no queden integrados con las relaciones laborales de la propia empresa.

Los *aspectos financieros* y las *fuentes de financiación* se estudian con detalle en el trabajo firmado por **E. Ontiveros**, **A. Bergés** y **F. J. Valero**, aunque algunas cuestiones aparecen asimismo tratadas en otros artículos: **J. Canals** y **J. L. Suárez**, **J. J. Durán** y **P. Lamothe**, y **E. Bueno** y sus colaboradores.

Los puntos que cabría destacar en este terreno son numerosos, aunque nos permitiremos destacar solamente tres de ellos. En primer lugar, el hecho de que en fechas recientes se ha registrado una sensible mejora de la estructura financiera de las empresas, entendiéndose como tal una menor dependencia de la financiación bancaria y una mayor participación de la financiación permanente. Sin embargo, una parte de ésta surge de fenómenos de naturaleza contable (regularización) o de flujos financieros internos, lo que invita a matizar el posible mérito del sistema financiero en esta mejora de la estructura financiera de las empresas.

Otro hecho a señalar es que en 1985, 1986 y parte de 1987 se produjo una sustancial minoración del endeudamiento exterior de las empresas españolas (que casi alcanza los 900.000 millones de pesetas en el conjunto de las empresas estudiadas). El sector energía explica una gran parte de este fenómeno (47 por 100 del decremento en 1985; 73 por 100 en 1986), aunque todos los sectores tienen un comportamiento similar, con la relativa excepción de las empresas públicas en 1987. En este último año, y en 1988, los créditos del exterior han vuelto, sin embargo, a alcanzar niveles im-

portantes, como consecuencia del alto diferencial de los tipos de interés sobre los exteriores y de la fortaleza de la peseta.

Por último, se subraya que el proceso de liberalización financiera que está en marcha en la CEE deberá influir lógicamente en las empresas industriales y de servicios en una doble dimensión: en primer lugar, otorgando mayor capacidad para operar financieramente en un ámbito más amplio sin regulaciones nacionales muy dispares; y en segundo lugar, al favorecer una mayor disponibilidad de fondos prestables y de instrumentos financieros, a costes más bajos y con un riesgo de cambio inferior. Cabe pensar, asimismo, al menos a medio plazo, en una convergencia de los tipos de interés a escala comunitaria.

Las implicaciones que están teniendo las *mejoras y cambios tecnológicos* en curso en todo el sistema productivo son innegables. Por el propio carácter horizontal de muchos de tales cambios, prácticamente ningún sector ni empresa puede permanecer al margen. Pero los problemas relacionados con la incorporación de las innovaciones técnicas y su desarrollo y adaptación a cada caso son importantes. El balance que realizan los profesores **P. Escorsa**, **F. Solé** y **J. L. Surís** ofrece algunos datos y elementos que muestran las resistencias a la innovación y los limitados recursos que a ella se dedican en nuestro país, al tiempo que destacan —como contrapartida— la actuación de algunas empresas calificables como «innovadoras», que están alcanzando importantes éxitos en un entorno nacional e internacional cada vez más competitivo. Las políticas de alianza y las de compra y transferencia de tecnología, así como la cooperación entre la autoridades y las empresas, o entre éstas, la Universidad y los centros de investigación muestran resultados bastante contradictorios.

Yolanda Polo aporta, dentro de este mismo campo, un análisis de otro carácter, referido al proceso innovador en las industrias metalmeccánicas y en algunas actividades de servicios. El tema sugiere, sin duda, la necesidad de llevar a cabo un mayor número de estudios a nivel macroeconómico. La incorporación de las nuevas tecnologías y la innovación constituyen un campo que es clave para la viabilidad y competitividad de nuestras empresas, pero conocemos bastante mal lo que realmente está ocurriendo en este terreno. Lo que, en todo caso, parece claro en estos momentos es que las empresas más sensibles a la innovación tecnológica coinciden con las que están más abiertas a los mercados exteriores, que en bastantes casos tienen además algún tipo de participación o de acuerdo con grupos extranjeros.

Los cambios propiamente *organizativos* que se están produciendo en las empresas españolas han sido también escasamente estudiados. Presentan, además, la dificultad de poderlos encajar en esquemas o modelos de carácter muy simple y que sean generalizables, por cuanto las diferencias de comportamiento de las empresas —según sectores, tamaños, adscripción o no a grupos, etc.— son extraordinariamente importantes. El profesor **Alvaro Cuervo** aporta un marco general para comprender tales cambios y apunta una serie de rasgos orientativos de gran interés. **I. de Val** expone, por su parte, los resultados de un estudio más concreto realizado a partir

de una muestra de empresas. Tres ideas parece que cabe subrayar acerca de los cambios organizativos en curso:

- La creciente formalización y profesionalización de la gestión.
- Los cambios que se advierten en los patrones organizativos —estilos de dirección—, moviéndose hacia fórmulas cada vez más flexibles.
- Y que se está produciendo un proceso cada vez más claro de «externalización» de los servicios, frente a la producción interna de éstos que anteriormente dominaba.

Internacionalización de las empresas y acceso a la exportación

La progresiva internacionalización de la economía española constituye uno de los rasgos básicos de lo que ha ocurrido en las dos últimas décadas, aunque este proceso se ha acelerado enormemente en los cinco últimos años. La penetración extranjera en las empresas nacionales y cierta dinamización de las inversiones españolas en el exterior constituyen dos de sus rasgos más innegables. El esfuerzo exportador de nuestras empresas, cada vez más presentes en los mercados exteriores, es otro aspecto importante a subrayar.

España viene registrando un auténtico desembarco de empresas e inversores extranjeros en las empresas españolas, y de ello se hacen eco algunos trabajos incluidos en este número. Se aprecia, además, una fuerte estabilidad de tales inversiones, con volúmenes de desinversión muy bajos. El sector manufacturero, el financiero (banca y seguros), el comercio y la hostelería han sido los principales destinatarios de dichas inversiones, junto con algunas ramas manufactureras. En varias actividades de punta (electrónica, informática, industria químico-farmacéutica, industria agroalimentaria...) la penetración extranjera alcanza ya en estos momentos unos porcentajes particularmente altos. Queda claro, además, que la adquisición de empresas ha ganado terreno entre las formas de entrada, frente a la constitución de sociedades y a las ampliaciones de capital, que siempre constituyeron la vía más importante, aunque en estos momentos están en retroceso.

En general, las empresas participadas por capital extranjero presentan algunas diferencias frente a las no participadas:

- las no participadas suelen ser más intensivas en capital, están algo más endeudadas y han seguido un claro proceso de reducción de plantillas (hasta 1986);
- las participadas obtienen mejores *ratios* de ventas, valor añadido y rentabilidad;
- asimismo, las participadas y las filiales alcanzan tasas de exportación más elevadas.

Sin embargo, tampoco en este terreno cabe efectuar alegres generalizaciones, dado que las diferencias por sectores son importantes, conforme se advierte en alguno de los trabajos (J. J. Durán).

Por su parte, la inversión española en el exterior empezó a crecer también —relativamente— a partir de 1977, observándose una intensificación en los últimos ejercicios. Su peso es, sin embargo, muy bajo en términos comparativos. Las áreas básicas de destino son Europa —particularmente los países de la CEE— y Latinoamérica, a las que se suman los EE.UU. Por sectores destacan el de las instituciones financieras y de servicios y, dentro del manufacturero, los de extracción y transformación de minerales no energéticos y el bloque «otras industrias manufactureras». Ocupan un lugar asimismo destacado las inversiones en actividades hoteleras y comerciales. Se subraya, sin embargo, que, a diferencia de lo que ocurre en otros países, en España prácticamente no puede hablarse de grupos multinacionales propios que sean mínimamente relevantes.

El *esfuerzo exportador* que están desarrollando bastantes empresas españolas constituye, sin duda, uno de los aspectos más positivos de la economía española en los últimos años. Sobre todo porque se está manteniendo —a diferencia de lo que ocurrió en otros momentos históricos— incluso cuando la demanda interior pulsa fuertemente y la recuperación de una gran parte de los mercados internos presenta magníficas perspectivas.

Analizar este hecho y, sobre todo, las características de las empresas exportadoras españolas era obligado en un volumen como el presente. El trabajo de **J. A. Alonso** y **V. Donoso** constituye una apretada síntesis, con algunos datos y reflexiones nuevos, de un excelente análisis de las empresas exportadoras realizado recientemente. Resumir su contenido sería, en este caso, más difícil todavía que en otros, pero cabe destacar algunas notas características de las empresas exportadoras de nuestro país.

En primer lugar, se constata que la dimensión de la empresa que exporta no suele ser determinante, aunque dominan las de tamaño medio y pequeño. Sí resulta muy determinante el hecho de que las empresas tengan participación extranjera en el capital; es decir, que un amplio grupo de las empresas de nuestro país que exportan están vinculadas a grupos extranjeros, sin que ello quiera indicar que éstos deban ser mayoritarios.

Desde un punto de vista operativo, hay dos aspectos que, asimismo, cabe señalar:

- *Gestión y organización.* En general, son empresas en las que los gestores no tienen excesiva formación en comercio exterior, aunque en bastantes de ellas se ha creado un departamento especializado en las ventas al extranjero. Adicionalmente, algunas empresas exportadoras tienen algún tipo de implantación en el exterior (delegación, sucursal, empresa mixta o empresa filial), aunque en conjunto son minoría.
- *Estrategia exportadora.* El *marketing* que suelen realizar es muy limitado; la distribución en el exterior tiende, generalmente, a efectuarse por vías ajenas a la empresa; la principal ventaja reside en que los precios de los productos que exportamos son inferiores a los vigentes en otros mercados.

**UN RETO
INDISCUTIBLE:
MEJORAR LA
COMPETITIVIDAD**

Si a lo largo de todo el número hay una palabra que se repita más que ninguna otra, ésta es sin duda *competitividad*; o, mejor todavía, necesidad de *mejorar la competitividad* de nuestras empresas.

Está presente y suele ser una referencia obligada en casi todos los artículos incluidos entre las *colaboraciones*. Y está mucho más presente, si cabe, en el bloque de *opiniones*.

Los empresarios y altos dirigentes entrevistados se quejan del elevado coste del dinero y llaman la atención sobre la revalorización que se está produciendo en la peseta, los riesgos que supone la vuelta a escena de la inflación, la persistencia del intervencionismo estatal en determinadas áreas, o las implicaciones de la ruptura del clima de concertación social. Pero, en último término, el punto de referencia de todo ello es siempre el mismo: *la necesidad de mejorar nuestra productividad y de ser más competitivos*. Sobre todo como consecuencia de nuestra integración en la CEE y bajo la perspectiva, cada vez más próxima, de la fuerte reducción de las medidas proteccionistas que implica —en el caso español— la doble coincidencia entre los compromisos de progresiva reducción arancelaria asumidos al incorporarnos a la CEE y la supresión de otras barreras —ya sean administrativas, técnicas o de cualquier otro tipo— que implicará la aplicación del Acta Unica a partir de finales de 1992.

Definir el término *competitividad* no es fácil. En realidad, se trata de un concepto relativo, puesto que, cuando se pretende enjuiciar o valorar la mayor o menor competitividad de una empresa o de una economía, es preciso establecer algún tipo de comparación con otra u otras que se toman como referencia. En todo caso, lo que la realidad impone es que una economía o una empresa son competitivas si producen y venden bienes o servicios, consiguiendo beneficios, en leal competencia con los que otras empresas o economías ofrecen en el mercado.

Durante bastantes años, lo que ha ocurrido en España ha sido que las empresas tenían posibilidades de «demostrar» su hipotética competitividad en dos mercados distintos. El primero, donde operaba la mayoría, era el mercado nacional (a veces, simplemente regional o local), cuya principal característica es que estaba ampliamente protegido de la competencia externa por distintas vías. El segundo, reservado a un número de empresas mucho más reducido, correspondía precisamente a aquéllas que operaban en los mercados exteriores, donde la competencia era mucho más dura, aunque algunas ventajas concretas —menores costes de nuestra mano de obra, especificidad de nuestros productos, carencias existentes en ciertas áreas económicas, etc.— permitían unos flujos exportadores capaces de proporcionar beneficios importantes.

La integración de España en la CEE y la eliminación de barreras prevista para 1992, que reducirá al mínimo los mercados protegidos dentro del ámbito europeo de la CEE y la EFTA, modifica esencialmente la anterior situación. Sobre todo en relación con el mercado nacional, ya que será prácticamente accesible en condiciones de igualdad (la barrera de la distancia seguirá sin duda existiendo, pero es salvable por diversas vías) para la mayor parte de los productos (y servicios) europeos y para un conside-

rable número de los procedentes de otros países occidentales, e incluso de otras áreas del mundo con las que existen convenios suscritos por la Comunidad. De ahí que, como se ha subrayado en numerosas publicaciones recientes y, por supuesto, en algunos de los textos incluidos en este número monográfico, la *competitividad* sea una de las claves del futuro *desarrollo español*.

La falta de competitividad, digámoslo claramente, supondrá la casi segura desaparición en poco tiempo de las empresas que la padezcan, el retroceso de la producción española en los sectores implicados (o, alternativamente, su absorción por empresas foráneas) y, en definitiva, la posible reducción del crecimiento económico y el aumento del desempleo.

Se suele aceptar que el logro de una mayor competitividad en las empresas depende de dos grupos de factores: los vinculados al *entorno político y macroeconómico*, y los que propiamente tienen carácter *microeconómico*, aunque —como tantas veces ocurre en Economía— la línea divisoria entre ambos niveles (si realmente existe) es difícil de establecer, y las interrelaciones desde arriba hacia abajo, y viceversa, son más que evidentes.

Con referencia al primero de los niveles citados, hay coincidencia en señalar como determinantes fundamentales:

- la estabilidad política y una Administración Pública que gestione con eficacia;
- la aplicación de una política económica clara y reglada, favorable a la estabilidad económica y que genere confianza en los inversores, nacionales y extranjeros;
- un tipo de cambio realista;
- un buen clima de relaciones laborales y sociales, bien institucionalizado y que permita la concertación social;
- una adecuada dotación de infraestructuras (transportes y comunicaciones, principalmente), ya que si dichas infraestructuras son deficientes trasladan extracostes y disfuncionalidades al resto de la economía.

No vamos a comentar aquí —porque escapa a los fines de esta introducción— los aspectos favorables y los más preocupantes que concurren en España en este entorno macroeconómico y social de la competitividad. El lector encontrará en la sección de *opiniones* toda una serie de alusiones y llamadas muy directas de los empresarios sobre algunos temas de este tipo que les preocupan, y que afectan muy directamente a la competitividad de nuestros productos: desde la necesidad de una política fiscal que acompañe a la monetaria hasta el tema del tipo de cambio, la politización de las relaciones laborales o las lamentables y costosas deficiencias derivadas del descuido que han padecido nuestras infraestructuras básicas.

A nivel *microeconómico*, la mejora de la competitividad también tiene determinantes concretos que, si bien están bastante más en manos de los empresarios y de los directivos de las empresas, en modo alguno excluyen la parte de responsabilidad que corresponde a los gobernantes. Sin ánimo

de exhaustividad, las ganancias en competitividad pueden lograrse —cuando menos— en seis grandes frentes:

- el de la *inversión*, tanto en equipamiento e instalaciones como en capital humano (lo que incluye tanto a las empresas como a todo el sistema educativo);
- tratando de *reducir los costes laborales por unidad de producto*, bien sea reduciendo los costes salariales —incluida seguridad social— o incrementando la productividad;
- controlando los *costes de las materias primas* y de los *bienes intermedios*, campo que en algunos casos —energía y otras materias— puede escapar al control no sólo de la empresa, sino del país, aunque existe un extenso campo de maniobra por parte de las empresas que se está ampliando a través de nuestra progresiva integración internacional;
- impulsando el *desarrollo tecnológico* y su adaptación a cada caso, tanto en términos de productos como en los procesos productivos; un terreno que hoy es clave para mantener y/o alcanzar los necesarios niveles de competitividad en los mercados internacionales y, cada vez más, en el propio mercado interior;
- plantearse con realismo los problemas de *dimensión y las posibles ganancias en economías de escala* vinculadas a las fusiones, la integración vertical, penetración e implantación en mercados exteriores, etcétera;
- desarrollar productos *diferenciados*, que se adapten a segmentos de demanda poco explotados o donde el producto en cuestión no sea intercambiable por otro; las cuestiones relacionadas con el *diseño* y la *calidad*;
- finalmente, prestando tanta atención a las exigencias de una *adecuada estrategia comercial* como a las que se refieren a la estrategia de producción; un buen producto en origen puede venderse mal por deficiencias en la comercialización, incluyendo aquí desde la publicidad y los canales de distribución hasta los servicios ligados a la venta y postventa.

Innegablemente, esta segunda relación tampoco agota todos los frentes en los que el *gran reto por la competitividad* debe ir ganando batallas. A lo largo de este volumen se recogen otras ideas y algunas sugerencias más que confiamos puedan ser útiles y tenidas en cuenta al reflexionar sobre el especial momento histórico que está viviendo España en el terreno económico. Como antes hemos recordado, avanzamos a gran velocidad hacia lo que ya viene denominándose como el *gran mercado*. Quizás sea exagerado afirmar que sólo subsistirán las empresas que a ese nivel puedan demostrar que son competitivas, porque las imperfecciones y retardos en el juego del mercado seguirán presentes en alguna medida y permitirán que los efectos de la eliminación de barreras sean menos radicales. Pero lo que es innegable es que ese reto es el que debería orientar la dirección y gestión de nuestras empresas, con el más amplio apoyo posible por parte de las autoridades.