

LA EMPRESA ESPAÑOLA EN EL DEBATE SOCIAL SOBRE LA COMPETITIVIDAD

Las sociedades avanzadas desarrollan las relaciones económicas alrededor de «mercados» y «organizaciones». Los mercados proporcionan las señales de los precios que facilitan intercambios repetitivos y esporádicos entre agentes anónimos. Las organizaciones son estructuras de colaboración permanente, que funcionan con ajustes mutuos y sentido de pertenencia. Los mercados y las organizaciones resuelven y se reparten la solución de los problemas de coordinación y motivación que surgen en sociedades que practican la división del trabajo, de tal manera que la producción y el intercambio se materializan en transacciones que tienen lugar unas *entre* organizaciones y otras *dentro* de organizaciones. Herbert Simon, premio Nobel de Economía, en un artículo publicado a principios de los años noventa, advierte que las transacciones dentro de las organizaciones son cuantitativa y cualitativamente más importantes que las que tienen lugar en los mercados y, sobre esta base, considera incorrecto describir la estructura social dominante como una «Economía de Mercado» cuando, siendo fiel a la realidad, debería describirse como «Economía de Organizaciones».

Aunque nadie ha rebatido la observación de Simon sobre la importancia de las organizaciones por encima de la del mercado en las sociedades desarrolladas, el análisis económico dominante sigue estudiando con detalle los mercados y apenas presta atención a la naturaleza, razón de ser y funcionamiento de las organizaciones, en general, y de las empresas, en particular. Estas últimas son instrumentos de acción colectiva que se crean para producir bienes y servicios para la venta en los mercados, lo que las convierte en la contraparte más cercana cuando se trata de explicar los espacios de especialización relativa entre los mercados y las organizaciones. Si la Economía proporciona un marco conceptual comprensivo sobre la organización so-

cial de las actividades de producción e intercambio, ese marco debe otorgar a la empresa el protagonismo que reclama Simon para las organizaciones en general; de no ser así, el marco de referencia será incompleto y muy probablemente resultará poco útil por su irrelevancia.

La visión de la economía con las lentes del mercado prima el análisis de los agregados económicos de producción, renta, empleo, ahorro e inversión, porque los precios permiten obtener unidades homogéneas de medida que se agregan sin dificultades. La visión desde las empresas y las organizaciones reconoce en cambio la diversidad y la heterogeneidad de formas de acción colectiva entre las que se reparte la actividad, sabiendo que la suma o el promedio distorsionan una imagen verdaderamente plural y diversa de la realidad. Profundizar en el conocimiento económico de empresas y organizaciones, estudiar sus decisiones, su organización interna y fronteras no contradice la aportación al conocimiento de los agregados macro, sino que debe complementarlos y enriquecerlos. Desafortunadamente, las visiones desde lo macro y desde lo micro de la organización económica mantienen todavía hoy muy pocos puntos de intersección, de manera que no puede hablarse todavía de un enfoque analítico y metodológico común y bien integrado.

Esta disparidad de puntos de partida de los marcos conceptuales y las distintas recomendaciones prescriptivas de dos disciplinas académicas representativas de las visiones micro y macro, el *Management* y la Economía, auguran un largo camino hasta la integración. En efecto, el *Management* busca orientar las decisiones de una empresa concreta que aspira a su supervivencia, primero, y a obtener un resultado económico superior al del resto de empresas en su mercado, después. Quien lee una publicación académica en alguna de las disciplinas del *Management*, lo hace desde una posición de empresario o directivo que pretende mejorar la gestión de su empresa y tiene la expectativa de maximizar sus beneficios. Coherentemente con ello, en las publicaciones académicas de gestión empresarial aparecen regularmente apartados dedicados explícitamente a «implicaciones para la gestión», donde se expresan recomendaciones para mejorar la administración a partir de los resultados académicos obtenidos. Por el contrario, es inusual encontrar, en los mismos artículos o textos, apartados con referencias a implicaciones de los resultados alcanzados para el bienestar social.

En cambio, la Economía prescinde, en general, de lo que le sucede a empresas o agentes individuales y valora los resultados de modelos teóricos y/o evidencias empíricas desde sus implicaciones para el bienestar. No importa el nombre o señas de identidad de la empresa

ganadora, ni tampoco el de la perdedora si la hubiere, si en el agregado se cumplen las condiciones del teorema del bienestar. En los análisis económicos no hay, ni puede haber, implicaciones para la gestión porque los equilibrios que se analizan resultan de decisiones de agentes que optimizan desde su interés particular. Lo relevante es si el interés particular permite alcanzar una asignación que presenta buenas propiedades desde la perspectiva del bienestar colectivo o se distancia del mismo para, según el diagnóstico aportado, recomendar unas políticas públicas u otras.

Existen algunas variantes dignas de mención respecto al análisis anterior. Una es el ámbito de la responsabilidad social corporativa (RSC), que recomienda a las empresas prestar atención a las consecuencias sociales de las decisiones ordinarias del negocio, además de a su beneficio privado. La otra ampliación es el uso del concepto empresarial de «competitividad» por parte de los economistas. En ambos casos, sin embargo, los progresos siguen siendo limitados. De un lado, la RSC no ha resuelto satisfactoriamente cómo debe responder la empresa cuando existe conflicto entre el interés particular y el general. Del otro, los análisis de la competitividad de la economía basados en la capacidad empresarial afrontan la paradoja de que la competitividad de las empresas aspira a que unas obtengan más beneficios privados que otras, mientras que la competitividad macroeconómica se interesa únicamente por mejorar la dotación de recursos disponibles para todas las empresas de la economía. Puede suceder, y de hecho sucede, que la economía progrese con más bienestar para los ciudadanos sin aumentos en la rentabilidad del colectivo de empresas, o que aumenten los beneficios de las empresas sin que mejore el bienestar colectivo.

Los contenidos de este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, coordinado y revisado por los profesores **Emilio Huerta** (Universidad Pública de Navarra) y **Vicente Salas** (Universidad de Zaragoza), con la ayuda editorial de la profesora **María José Moral** (UNED), se han elegido y elaborado con el propósito último de avanzar hacia una visión desde la heterogeneidad y hacia la agregación de los comportamientos y los resultados de los agentes económicos, principalmente las empresas. El lector advertirá que el progreso hacia esa visión integradora sigue siendo muy modesto, pero, al menos, se avanza en el conocimiento de la realidad empresarial, en este caso de la española, lo que constituye un primer paso imprescindible para el reconocimiento de la diversidad organizacional y la potencial pérdida informativa que resulta de la agregación. De forma más detallada, el objetivo central del número es conocer mejor cómo las empresas españolas actúan y contribuyen al bienestar social. Se trata de reflexionar sobre los fundamentos microeconómicos del crecimiento de nuestra economía. Aunque la propuesta tiene valor en sí misma, creemos poder aportar un

enfoque que ayude a incorporar al estudio del bienestar indicadores de estructura productiva, conducta y desempeño empresarial. De esta forma se reconocen e integran mejor en el estudio del crecimiento las perspectivas macro y microeconómica.

La publicación de este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA sobre la empresa en su interrelación con la sociedad es también una oportunidad para ampliar el debate sobre las limitaciones y restricciones que enfrentan a la economía española. Nuestra economía está inmersa en un profundo cambio de modelo productivo apoyado en reformas de los mercados de trabajo y financiero, especialmente el bancario. Las reformas persiguen ampliar el margen de actuación de las empresas cuando se trata de definir estrategias competitivas innovadoras y diseñar estructuras organizativas eficaces en su aplicación. Pero para que el deseado cambio tenga lugar es necesario que las empresas hagan uso del margen de maniobra que poseen y tomen decisiones en la dirección socialmente deseada. El conocimiento de la realidad empresarial española que proporciona esta publicación debe servir, por tanto, para anticipar posibles respuestas a las oportunidades futuras, teniendo en cuenta cuáles han sido algunas de las conductas más significativas seguidas por las empresas españolas en el pasado, en un amplio espectro de ámbitos de decisión, desde la estructura financiera a la innovación, desde la internacionalización a la gestión de los recursos humanos o la integración vertical.

El contenido de este volumen de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se estructura en dos grandes bloques. El primero contiene veintiún artículos escritos por profesores universitarios vinculados, casi todos ellos, a las áreas de «empresa». El segundo bloque contiene las opiniones de tres profesores de reconocido prestigio académico y amplia proyección profesional, así como de cinco personas de contrastada experiencia y capacidad profesional como empresarios y directivos. Los artículos del primer bloque se agrupan, a su vez, en cinco grandes apartados: marco general, internacionalización e innovación, fronteras de la empresa, organización interna, gobierno y modelos de negocio. Las contribuciones comparten dos características principales: de un lado, proporcionar información que ayude a un mejor conocimiento de la realidad empresarial española en un ámbito específico; del otro, realizar un esfuerzo por contextualizar esa realidad en un momento en que la economía española afronta enormes retos de competitividad para sus empresas, sugiriendo recomendaciones sobre qué hacer ante estas exigencias.

EN QUÉ ENTORNO OPERAN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

El primer artículo de esta sección describe el entorno institucional y las condiciones para hacer negocios en el que han desarrollado su actividad las empresas españolas en los últimos años. **Carlos Sebastián** y **Gregorio R. Serrano** (Universidad Complutense de Madrid) anali-

zan, utilizando tres fuentes distintas de datos, *Governance Indicators*, el *Doing Business* del Banco Mundial y el *Executive Opinion Survey* del Foro Económico Mundial, el marco institucional en el que desarrolla su actividad la empresa española, comparándolo con el existente en los países de la OCDE. Concluyen que España se encuentra atrasada respecto a la mayoría de los países de la OCDE en la calidad del marco institucional relacionado con la actividad empresarial y que ese atraso puede ser un elemento determinante del magro crecimiento de la productividad de la economía española. **Emilio Huerta** (Universidad Pública de Navarra) y **Vicente Salas** (Universidad de Zaragoza) estudian indicios sobre la calidad del recurso empresarial en España, a partir de la productividad y el capital humano de los empresarios, y del uso por las empresas de herramientas innovadoras de gestión. Los análisis sugieren potenciales imperfecciones en el funcionamiento del mercado de empresarios, también con consecuencias negativas para la mejora de la productividad. Por su parte, en la colaboración de **Valentín Azofra** y **Juan Antonio Rodríguez** (Universidad de Valladolid) se analizan las razones que han llevado a un elevado apalancamiento de la estructura de capital de la empresa española impulsada por un recurso excesivo a la financiación crediticia durante la fase expansiva del ciclo económico. Los autores constatan que el ciclo expansivo de la economía vino precedido de un elevado crecimiento de la liquidez y el crédito que facilitó la financiación de uno de los procesos de inversión empresarial más intensos de nuestra historia. Además, la disminución de los tipos de interés se tradujo en un aumento de su diferencial con la rentabilidad económica que incentivaba el endeudamiento, rentabilidad que comenzó a desplomarse a partir de 2006.

El segundo bloque recoge un conjunto de colaboraciones dedicadas al estudio de estrategias de las empresas españolas en los ámbitos de internacionalización y de actividades innovadoras en productos y procesos. La primera colaboración de **Esteban García-Canal**, **Ana Valdés-Llaneza** (Universidad de Oviedo) y **Mauro F. Guillén** (Universidad de Pennsylvania) analiza la expansión internacional de la empresa española, con especial atención al subsector de servicios a empresas. La investigación destaca varios aspectos como la presencia creciente de las empresas españolas en Estados Unidos (país que ocupa la primera posición como destino de las operaciones internacionales), pero también la pérdida reciente de peso de las adquisiciones y filiales de plena propiedad como modos de entrada que ha dejado paso a las concesiones administrativas y los acuerdos de cooperación. Se concluye que la empresa española ha fundamentado su expansión internacional en la explotación de capacidades como las habilidades políticas, organizativas, de dirección, relacionales y de ejecución de proyectos, y mucho menos en la explotación de intangibles como conocimiento y la marca. La siguiente colaboración de **Julio Cerviño** (Universidad Carlos III) y

CÓMO SON LAS ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN E INNOVACIÓN

Juan José Durán (Universidad Autónoma de Madrid) estudia la marca como factor de competitividad empresarial. Señala cómo la situación y presencia actual de las marcas españolas en los mercados globales no se corresponde ni con el grado de desarrollo de la economía española ni con el grado de mundialización alcanzado por sus empresas. Ahora bien, en las dos últimas décadas se refleja una mayor implantación exterior de las marcas con estrategias que van más allá de la mera exportación. Precisamente esto es lo que permite pronosticar una mayor presencia de las marcas españolas en los mercados internacionales en los próximos años. El trabajo de **Cristina Villar, José Pla y Joaquín Alegre** (Universidad de Valencia) ofrece un ejemplo concreto sobre las relaciones entre innovación y la internacionalización de las actividades de la empresa entre un grupo de empresas españolas e italianas del sector cerámico. El principal resultado indica que la capacidad de aprendizaje organizativo fomenta el desempeño innovador, permitiendo mejorar la intensidad exportadora de forma directa. Cierra este conjunto de contribuciones el artículo de **Ester Martínez-Ros** (Universidad Carlos III) y **José M.ª Labeaga** (UNED) sobre la efectividad de las políticas públicas de apoyo a la innovación empresarial, que actúan a través de cambios en los *inputs* de la función de innovación que finalmente se trasladan a mejoras en innovaciones de procesos o productos. Los resultados indican que los programas públicos de incentivos a la I+D+i no han tenido, en la mayoría del tejido industrial español, los efectos positivos esperados. La complejidad de la legislación española, además de su poca eficiencia en términos de gastos fiscales que resta posibilidades de acceso a las empresas, se apunta como causa de los mediocres resultados obtenidos.

**QUÉ FRONTERAS,
HORIZONTALES
Y VERTICALES,
DELIMITAN
LA ACTUACIÓN
DE LAS EMPRESAS**

El bloque tercero agrupa las colaboraciones que tratan sobre las fronteras de la empresa, con especial atención a las estrategias de diversificación, *outsourcing* y *offshoring* y el desarrollo de acuerdos y alianzas de colaboración entre empresas. El artículo de **Isabel Suárez, José David Vicente** (Universidad de Salamanca) y **María J. Sánchez-Bueno** (Universidad Carlos III) ofrece una panorámica de las estrategias corporativas seguidas por las empresas españolas. Se analizan decisiones de diversificación, *downsizing* o de recorte de plantillas, así como procesos de fusiones y adquisiciones. Se reconoce una tendencia más débil y tardía hacia la diversificación de las grandes empresas españolas en comparación con las de otros países, así como el menor protagonismo de las fusiones y adquisiciones frente a los acuerdos, como modo de diversificar e internacionalizar las actividades. Se comprueba un menor y muy reciente desarrollo corporativo de nuestras grandes empresas en comparación con otros contextos empresariales norteamericanos y europeos y, por el contrario, se identifica una incidencia significativa de las decisiones de *downsizing*. A continuación,

el trabajo de **Pablo Agnese** (FH Düsseldorf, Alemania) y **Joan Enric Ricart** (IESE, Universidad de Navarra), describe las tendencias más recientes en materia de deslocalizaciones a nivel mundial y, en particular, para el caso español. Los resultados muestran que, en el caso español, los niveles de deslocalización de actividades de servicio son relativamente bajos cuando se comparan con los observados en el resto de países desarrollados. Además, existe evidencia de que en la evolución sobre la escalera de valor España se mantiene en los escalones bajos o, al menos, sigue la evolución global con un cierto retraso. Todo indica que las empresas españolas deben utilizar mayores niveles de deslocalización tanto de actividades productivas como de servicios, a la vez que suben peldaños en la escalera de valor.

La tercera colaboración de este bloque, de **Luis Ángel Guerras, María Sacristán y Sonia Medina** (Universidad Rey Juan Carlos) describe la participación de la empresa española en acuerdos de cooperación y alianzas estratégicas durante el período 2000-2011. Los resultados muestran la importancia de la estrategia de cooperación para el diseño de operaciones de internacionalización de las empresas, principalmente en la entrada en mercados exteriores, aunque se aprecia un ligero descenso en el número de colaboraciones en las que participan empresas españolas. Los datos evidencian que el destino de la cooperación internacional es, por este orden, Europa (principalmente Italia, Portugal y Reino Unido), América (Estados Unidos, México y Brasil) y Asia (China e India). Cabe destacar también el peso significativo que tienen las empresas conjuntas, de reciente creación, con la participación igualitaria de dos socios, frente a las alianzas estratégicas. El trabajo de **Pedro López, Gregorio Martín y José Emilio Navas** (Universidad Complutense de Madrid) cierra este apartado y describe los argumentos principales que utiliza la teoría de la empresa basada en el conocimiento (TBC) para responder a la cuestión de la delimitación de las fronteras de la empresa. Se complementa este enfoque conceptual con ejemplos de empresas españolas de éxito (Santander, BBVA, Iberdrola e Inditex), que sirven para observar y contrastar en la práctica empresarial las argumentaciones de la TBC.

La sección cuarta agrupa los trabajos que abordan temas relacionados con la organización interna, la gestión de los recursos humanos, la gestión de la calidad y el impacto de las nuevas tecnologías y los sistemas de información de la empresa. El primer artículo, firmado por **Esteban Fernández y Beatriz Junquera** (Universidad de Oviedo), describe y valora los procesos de innovación organizativa que se han producido en las empresas del automóvil desde sus orígenes. El carácter pionero de las empresas del sector del automóvil cuando se trata de introducir innovaciones organizativas, que después se difunden por el resto de sectores económicos, proporciona un alto valor informativo

**Y CÓMO ES SU
ORGANIZACIÓN Y
GESTIÓN INTERNA...**

al conocimiento que se aporta en esta colaboración sobre la respuesta de las empresas automovilísticas a los retos tecnológicos y medioambientales a los que se enfrentan. Le sigue la colaboración de **Alberto Bayo** (Universidad Pública de Navarra) y **Pedro Ortín** (Universidad Autónoma de Barcelona), donde se compara la implantación de prácticas diversas de gestión de recursos humanos en España con las de otros países europeos. La evidencia empírica indica que las empresas españolas están en el grupo de países europeos con un bajo nivel de adopción de prácticas de recursos humanos de alto rendimiento. Este grupo de países muestra, además, una menor productividad laboral, menor satisfacción de los empleados en el trabajo y mayor conflictividad. El entorno institucional, especialmente las deficiencias de capital humano y la mayor regulación del mercado de trabajo, emergen como principales factores explicativos de estas diferencias.

La colaboración de **Mercè Bernardo, Jaume Valls** (Universidad de Barcelona), **Iñaki Heras** (Universidad del País Vasco) y **Martí Casadesús** (Universidad de Girona) examina los progresos de las empresas españolas en la mejora de la calidad, en el marco de las iniciativas para el impulso de la calidad total puestas en marcha en el espacio europeo. Las conclusiones del estudio apuntan a que el amplio seguimiento de los métodos y protocolos propuestos por la calidad total ha tenido una incidencia positiva sobre la productividad de la economía española. A continuación, **José Luis Roldán, Gabriel Cepeda** y **José Luis Galán** (Universidad de Sevilla) estudian la evolución seguida por los sistemas de información en relación con el apoyo que aportan a la toma de decisiones y de cómo este devenir ha conducido hacia los sistemas de inteligencia de negocio. Para ello, se repasan las tendencias existentes en España y cómo se está produciendo la integración entre los sistemas de inteligencia de negocio y la gestión del conocimiento. El último trabajo de este apartado, de **Francesco D. Sandulli, José Ignacio López** y **Antonio Rodríguez** (Universidad Complutense de Madrid), analiza el proceso de cambio organizativo en las empresas españolas que acompaña a la inversión en tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), especialmente entre las pequeñas y medianas empresas. A partir de la información extraída de una muestra amplia de empresas de menos de 250 trabajadores, se concluye que los cambios organizativos presentan una gran relevancia para el pleno aprovechamiento de las oportunidades de mejora de la productividad que ofrecen las TIC.

El quinto y último bloque de artículos agrupa aquellos dedicados al emprendimiento, la propiedad y el gobierno de las empresas y los nuevos modelos organizativos. **Ignacio Contin-Pilart, Martín Larraza-Kintana** (Universidad Pública de Navarra) y **Javier Sanchez-Asin** (Universidad de Zaragoza) abren esta sección con un análisis de la

actividad emprendedora de España en términos comparativos con la observada en otros países, a partir de la información recogida en el estudio internacional del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en el período 2001-2010. Los resultados del estudio indican que, si bien a nivel de actividad emprendedora total, España se sitúa en niveles similares a los de países de nuestro entorno. No obstante, en lo que se refiere a actividad emprendedora de alto potencial de crecimiento y vinculada a sectores tecnológicos avanzados, la actividad emprendedora en España es menor que la que se observa en otros países. El siguiente artículo, firmado por **Bartolomé Pascual** y **Rafael Crespi** (Universidad de les Illes Balears) y **Carmen Galve** (Universidad de Zaragoza), compara la adopción de prácticas de buen gobierno corporativo por las empresas españolas cotizadas en el mercado continuo español, entre empresas con distinta forma de propiedad: familiar, no familiar y control gerencial. Además proporciona algunas evidencias estilizadas sobre la relación entre propiedad, prácticas de gobierno corporativo y resultados económicos.

Antonio Rueda, **Juan Alberto Aragón** y **Natalia Ortiz** (Universidad de Granada), por su parte, revisan la creciente atención social prestada a la relación entre gestión empresarial y problemática medioambiental. Después describen la gestión medioambiental desarrollada por las 10 mayores empresas españolas cotizadas por volumen de capitalización bursátil y ponen de manifiesto que las empresas no han reducido su interés por el medio ambiente pese a la crisis económica y la disminución de su rentabilidad. De esta forma, se reconoce la preocupación medioambiental de las empresas para dar respuesta a las peticiones de los grupos de interés más allá de la rentabilidad económica. A continuación, **Mariano Nieto**, **Roberto Fernández** y **Laura Cabeza** (Universidad de León) analizan la responsabilidad social corporativa (RSC) bajo la perspectiva de la generalización de las prácticas de buen gobierno corporativo, desde los accionistas a todos los grupos de interés. En la vertiente empírica se examinan las actuaciones en RSC de las empresas españolas cotizadas en el Ibex 35, preguntándose sobre la relación entre ellas y la composición de los órganos de gobierno. Los resultados muestran que la composición del consejo de administración, medida por el porcentaje de consejeros independientes, condiciona la actuación en RSC de las empresas. Por otra parte, la mayor o menor actuación en RSC genera interacciones en el efecto positivo de la independencia del consejo de administración sobre el valor económico de la empresa. Cierra esta sección el artículo de **Miguel Ángel García** y **Eduardo Rodes** (Universidad Autónoma de Barcelona) con el examen de las limitaciones y la crisis de legitimidad asociada a la *corporation* anglosajona o la gran sociedad anónima europea, como formas jurídico-económicas de empresa dominantes en el capitalismo moderno. Para superar la situación actual, los autores recomiendan

OPINIONES DE EXPERTOS ACADÉMICOS Y EMPRENDEDORES

avanzar por el camino de la participación financiera de los trabajadores en la empresa, así como el desarrollo de nuevos modelos de empresa. En particular, se estudian los ejemplos de las Cajas de Ahorro y la Corporación Mondragón como referencias de participación en el proceso de toma de decisiones de la organización.

La segunda parte de la publicación recoge las opiniones de personas de la academia y del ámbito profesional de la dirección de empresas sobre el presente y el futuro inmediato de la competitividad de la economía española desde una perspectiva empresarial. El colectivo al que se le ha pedido su opinión está integrado por los profesores **Fernando Casado** (Universidad de Barcelona), **Álvaro Cuervo** (Universidad Complutense de Madrid) y **Antoni Serra Ramoneda** (Universidad Autónoma de Barcelona), y los directivos empresariales **Jorge Calvet** (Presidente y Consejero Delegado de Gamesa Corporación), **José Antonio Canales** (Director General del Grupo Viscofan), **Alfonso Lahuerta** (Consejero Delegado de Twindocs), **Ignacio Santillana** (Director General de Prisa) y **Manuel Teruel** (Presidente del Consejo Superior de las Cámaras de España).

EXISTEN IMPORTANTES MUESTRAS DE MEJORA, PERO QUEDA MUCHO CAMINO POR RECORRER

La lectura del conjunto de colaboraciones que aparecen en este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA pone de manifiesto que la empresa española responde y se adapta a los impulsos de modernidad y mejora de los sistemas gestión e innovación que le llegan desde la academia y desde la práctica profesional. Pero la respuesta ofrecida es desigual entre unas empresas y otras, varía según el tipo de innovación considerada y, en conjunto, la modernización se produce con lentitud y de forma parcial. La desigual respuesta es patente, por ejemplo, en la gran capacidad de internacionalización que han demostrado algunas empresas españolas, en contraste con el retraso constatado en la innovación organizativa y las prácticas de recursos humanos de la mayoría. También el tamaño de la empresa se demuestra relevante a la hora de que se pongan en práctica o no determinadas estrategias de innovación, internacionalización y especialización. Así, la estructura de tamaños empresariales, sesgada hacia tamaños medios-bajos, en el tejido empresarial español explica en parte los insuficientes logros en innovación, internacionalización, organización interna y políticas de gestión de los recursos humanos que se diagnostican a nivel agregado para el conjunto de la economía española.

Comprender los determinantes de la actual estructura de tamaños empresariales y disponer de instrumentos y mecanismos para que evolucione hacia un tamaño medio de las empresas españolas, similar al de otros países del centro y norte europeos, sería de gran utilidad para el avance en la competitividad de la economía española. Aspirar a un tamaño medio mayor de las empresas españolas no significa convertir

el tamaño en un fin en sí mismo, sino pensar que la dimensión se acompaña de una capacidad directiva y emprendedora que posibilita el crecimiento de la empresa en sus mercados y ofrece más internacionalización, más innovación y más participación de todos los grupos de interesados en tareas colectivas. Los factores que condicionan el desarrollo endógeno de la empresa española serán de todo tipo, institucionales, culturales, de regulación de los mercados, de calidad del recurso empresarial, de aptitud y actitud de los trabajadores, etc., y este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA identifica algunos de los elementos sustanciales que soportan el crecimiento de las empresas y la mejora de su competitividad. Las avenidas sobre las que hay que avanzar quedan, en buena parte, señaladas, y solo debemos esperar que se haga camino al andar en un futuro próximo.