

Encuesta sobre los problemas de la empresa en España

Con el fin de facilitar a nuestros lectores una información sobre el actual panorama de la empresa española, su problemática presente y retos de futuro, *Cuadernos de Información Económica* ha elaborado una breve encuesta dirigida a conocer la opinión de cinco destacados profesores universitarios expertos en este tema. Las preguntas y respuestas que cada uno de ellos ha tenido la amabilidad de facilitarnos se ofrecen a continuación. A los cinco, la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS) quiere expresarles su más sincero agradecimiento por su desinteresada y autorizada colaboración, que les ha supuesto la dedicación de un tiempo que, nos consta, es escaso y muy valioso.

Cuestionario

1. En su opinión, ¿cuáles son los problemas más relevantes a los que debe enfrentarse la empresa española en la actualidad?

2. La dimensión de la empresa española es, dentro de los países desarrollados, reducida, y lo es aún más si nos referimos a las PYME. De cara a su actividad ¿Qué efectos se derivan de este reducido tamaño? Y en el caso de que sean mayoritariamente negativos, ¿Qué debe hacerse para lograr una dimensión mayor?

3. En términos generales, puede afirmarse que la empresa española es poco competitiva —tal como muestra el trigésimo lugar que ocupa en el último World Competitiveness Report y la incapacidad para atender la demanda nacional, que se traduce en un permanente y creciente déficit de nuestra ba-

lanza comercial—. Ante tan grave problema estructural ¿Qué medidas cabe tomar? ¿Son suficientes las medidas que se vienen pregonando de mejora en I+D+i, en la calidad de los productos o de su imagen internacional?

4. En un mundo globalizado y fuertemente competitivo ¿Qué futuro le espera a la empresa española?

5. ¿Considera que hay algún aspecto relevante adicional de la empresa española que merezca ser resaltado?

Benito Arruñada

Universidad Pompeu Fabra

1. Cabe destacar tres factores críticos, íntimamente relacionados entre sí:

Por un lado, mantenemos una regulación tan intensa como trasnochada del mercado de trabajo. Hemos desperdiciado los años de vacas gordas, con lo que las reformas serán más dolorosas, porque habrá que hacerlas cuando no quede otro remedio, en años de crisis y desempleo.

Por otro lado, las empresas sufren una escasez creciente de personal cualificado porque el sistema educativo padece una involución. Con honrosas excepciones, consume cada año más recursos en menos estudiantes, a los que forma cada vez peor. Sospecho que seguimos viviendo de las rentas que produce la educación del pasado. El déficit de las nuevas promociones —y no sólo en formación técnica y ciudadana, sino en la personal, especialmente en cuanto a la capacidad de esfuerzo y sus

expectativas— es clamoroso y las reformas educativas no hacen más que aumentarlo.

Por último, siguen dominando el discurso intelectual todo tipo de estereotipos antiempresariales, en los que se desprecia la labor del empresario y su contribución al bienestar de la sociedad. Contribuye a ello el que sigamos fomentando una producción “cultural” especializada en elaborar disculpas y denigrar el trabajo.

2. La dimensión media de las empresas españolas es inferior a la de los países de nuestro entorno por dos tipos de factores.

Por un lado, mucha de la fragmentación de la pequeña empresa española es una respuesta adaptativa a las restricciones regulatorias de las relaciones laborales: simplemente, los agentes económicos evitan la ineficiencia de las leyes laborales contratando relaciones, en esencia laborales, con fórmulas de derecho mercantil. Mis estudios con Manuel González-Díaz y Alberto Fernández documentan la importancia de este fenómeno en la construcción y el transporte por carretera¹. En este terreno, me preocupan las consecuencias negativas que van a producir varias de las normas contenidas en el Estatuto del Trabajo Autónomo, que acaba de entrar en vigor sin que se le prestase la atención que merece. En la medida en que esos cambios normativos equiparan subcontratación con contratación laboral, trasladan las rigideces del mercado laboral a la subcontratación. Reducen así la capacidad de adaptación de las empresas en aquellos pocos sectores y actividades en que han podido actuar con flexibilidad.

Por otro lado, el desarrollo de nuestras grandes empresas sufre aún algo por haber funcionado durante casi un siglo en un mercado protegido, cuyo pequeño tamaño hacía que fuera óptimo disponer una dimensión pequeña, y hacía innecesario emplear los recursos (directivos de alcance internacional) y los mecanismos financieros (captación de recursos en el mercado de capitales) y organizativos (separación de propiedad y control) necesarios para competir en los mercados internacionales. Han bastado poco más de 20 años desde que se eliminó la protección para que veamos cómo nuestras empresas han alcanzado una dimensión comparable a las de nuestros vecinos en

muchos sectores (banca, hoteles, infraestructuras, *utilities* - agua, gas, electricidad...). Confirma esta hipótesis, que avancé hace años², el que nuestras multinacionales sean empresas nuevas (el caso de Zara) o procedan de sectores que en España no estaban más protegidos y regulados que en los países con los que competimos. Piénsese, por ejemplo, que la banca española estaba muy regulada, pero no mucho más que en Francia o Italia, y sin que dominara la banca pública. Algo similar sucedía con nuestras infraestructuras: parece que nuestro derecho administrativo fue capaz de hacer funcionar la contratación pública en un marco relativamente competitivo, comparado con el de otros países. Por cierto, en este sector puede haber constituido una diferencia importante el que, por una vez, nuestro país haya contado con centros formativos de élite (las Escuelas Superiores de Ingenieros).

En cuanto a si debe hacerse algo para lograr más dimensión, lo que corresponde a los poderes públicos es mantener los mercados abiertos, y no interferir en la asignación de recursos. Por fortuna, han dejado de intervenir en los mercados financieros y han eliminado gran parte de las barreras arancelarias, y ello ha hecho posible el desarrollo de nuestras multinacionales.

En la actualidad, como decía más arriba, los déficit fundamentales se sitúan en el mercado laboral y en la educación, y es ahí donde los poderes públicos deberían actuar. O, mejor dicho, dejar de actuar como lo están haciendo. En lo laboral, para dotar a nuestras empresas con un marco de relaciones laborales moderno, similar al que tienen los países europeos punteros y que en absoluto, supone desproteger a nadie, sino responsabilizar a todos. Y en lo educativo, introducir alguna dosis de competencia, lo que pasa por aumentar la libertad de elección de los usuarios y la responsabilidad de los docentes. Por desgracia, en ambas dimensiones seguimos caminando en la dirección opuesta: más rigideces laborales, y menos libertad y responsabilidad.

Son discutibles, por otro lado, las intervenciones públicas específicamente diseñadas para facilitar la aparición y el crecimiento de las empresas. Y cabe aplicar este juicio a una gran variedad de políticas públicas que afectan tanto a las pequeñas como a las grandes empresas.

Por ejemplo, es discutible el tratamiento tan favorable que hemos estado dando a la amortización del fondo de

¹ M. GONZÁLEZ-DÍAZ, B. ARRUÑADA y A. FERNÁNDEZ, “Regulation as Cause of Firm Fragmentation: The Case of the Spanish Construction Industry”, *International Review of Law and Economics*, 1998; 18(4), 433-450; M. GONZÁLEZ-DÍAZ, B. ARRUÑADA y A. FERNÁNDEZ, “Causes of Subcontracting: Evidence from Panel Data on Construction Firms”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2000, 42(2), 167-187; y B. ARRUÑADA, M. GONZÁLEZ-DÍAZ, y A. FERNÁNDEZ, “Determinants of Organizational Form: Transaction Costs and Institutions in the European Trucking Industry”, *Industrial and Corporate Change*, 2004, 13(6), 867-882.

² B. ARRUÑADA, “Una explicación contractual del fracaso de la empresa española”, Fundación FIES, 1993, *Documento de Trabajo* 94; así como “Market vs. Regulation in the Market for Corporate Control: Interactions Between Takeovers and Industrial Policy in Spain”, en R. PARDOLESI y R. VAN DEN BERGH (eds.), *Law and Economics*, Giuffrè, Milán, 1991, 71-106.

comercio financiero de las empresas adquiridas. En buena medida, puede que sólo estemos subvencionando la arrogancia de nuestros “constructores de imperios”.

También causan distorsiones y convendría eliminar las actuales diferencias en el tratamiento fiscal en función del tamaño: por ejemplo, el que las empresas pequeñas paguen menos en el Impuesto de Sociedades, así como las diferencias que existen en el tratamiento de la financiación con capital propio y ajeno (eliminando la doble imposición sobre los dividendos).

Igualmente, tiene poco sentido que las administraciones públicas creen departamentos para promover la aparición de empresarios (perdón, “emprendedores”). Además de contradictorio con lo que hace el resto de departamentos, su eficacia es nula, excepto, claro está, en aumentar el número de funcionarios.

Todos los recursos que se gastan en ventajas fiscales y burocracias inútiles estarían mejor destinados a reducir la fiscalidad general de la empresa, tanto sobre el capital como sobre el trabajo. Los españoles estamos muy contentos de cómo ha ido nuestra economía en los últimos años, pero si miramos a, por ejemplo, Irlanda nos damos cuenta de que, en realidad, estamos perdiendo una oportunidad histórica.

3. Los problemas de retraso tecnológico no se arreglan agotando el abecedario para crear y designar nuevos organismos, sino que se agravan. Por un lado, el sector público tiene una historia contrastada de incompetencia y corrupción a la hora de identificar ventajas comparativas y asignar recursos. Por otro, dedican recursos valiosos para hacer funcionar burocracias públicas en su mayor parte inútiles. Por tanto, lo mejor que cabe hacer con la I+D+i, más o menos todas las X que puedan añadirse, es suprimir los organismos que funcionan en su ámbito.

Lo que digo deja de sonar radical cuando se somete a esos organismos de I+D+i±X a un test muy simple, midiendo lo que podríamos llamar su “apalancamiento”: Basta con dividir el volumen total de recursos que consiguen movilizar (subvenciones, préstamos, etc.) entre su gasto total de funcionamiento, para poner de relieve su ineficacia. Para empresas privadas de *venture capital* ese cociente es elevado. Para nuestros organismos es mínimo y a veces inferior a la unidad. No es de extrañar: si el *venture capital* europeo encuentra difícil prosperar, ¿cómo no va a hacerlo el sector público?

Por ello, el sector público debería concentrarse en las actividades en que cuenta con ventaja comparativa: proveer servicios públicos. Volver, en definitiva, a lo básico y dejar-

se de aventuras que, además de ruinosas, sustraen los recursos necesarios para atender esos servicios básicos: seguridad, justicia, comunicaciones, y, según y cómo, sanidad y educación.

Por último, en cuanto a la imagen exterior, cabe destacar dos asuntos.

Por un lado, tiene sentido recurrir al marketing, como lo tiene para cualquier empresa. Pero, al igual que en la empresa, el marketing no puede sustituir los fundamentos. Si la empresa produce un mal producto, no hay marketing que lo salve. Si un país tiene buenas condiciones, el marketing de su imagen puede ayudar a rentabilizarlas, pero si las tiene malas y no da los pasos necesarios para mejorarlas, el marketing puede incluso ser contraproducente. Debe por ello resistirse la tentación de hacer un marketing cosmético y realizar en cambio otro en sintonía con los cambios observables, un marketing que refuerce la mejora de imagen que ha empezado a inspirar el país, pero que sólo es creíble si está respaldado por una estrategia definida y una continuidad en acometer cambios reales.

Por otro lado, tal vez la principal dificultad que tengamos para mejorar nuestra imagen es que somos de los primeros en creernos lo peor de nuestro país: España es quizá el país donde se cree hoy de forma menos crítica la leyenda negra sobre la propia historia española. Y ese juicio negativista a la historia trasciende a menudo a una valoración a la baja de la situación y posibilidades del país.

4. El futuro que ella misma se gane, adaptándose a la demanda con su trabajo, y el que los poderes públicos le permitan ganarse, dándole unas reglas más sensatas dentro de las que competir.

5. Por un lado, el hecho positivo de que nuestras empresas son ya líderes mundiales en varios sectores, y no sólo en el fútbol. Empresas como ACS, Ferrovial, Santander, Zara y otras muchas.

Por otro, en claro contraste, el escepticismo con el que se sigue mirando la figura del empresario. Ese escepticismo estaba parcialmente justificado en una economía intervenida, en la que la riqueza era a menudo fruto del privilegio y la corrupción. En una economía competitiva como la actual, el empresario de éxito es la clave para el bienestar de todos los ciudadanos y como tal hemos de aprender a valorarlo. Sólo así fomentaremos que surjan más empresarios en el futuro. Pero mucho me temo que estamos adoctrinando a nuestros jóvenes en la dirección opuesta. Lógico que orienten sus aspiraciones al funcionariado. No sería sorprendente por ello que muchos de los nuevos empresarios provengan en el futuro de la población emigrante.

Álvaro Cuervo

Universidad Complutense de Madrid

1. Los problemas relevantes, en mi opinión, los podemos agrupar en:

a) *La globalización de los mercados*. La competencia pasa de ser definida en un espacio nacional a serlo como competencia global y sólo quedan protegidos de ella los trabajos que requieren contacto físico y los que exigen un conocimiento local que es difícil de sistematizar.

b) *Consolidación sectorial* o reducción del número de empresas que operan en la mayoría de los sectores. La competencia pasa de ser más o menos perfecta, a oligopolística.

c) *Los cambios tecnológicos radicales* que implican una ruptura con los negocios de la empresa, donde los instalados lo tienen difícil para sobrevivir.

d) *La relevancia de la innovación no tecnológica*, es decir, la organizativa. Las empresas innovadoras radicales del momento actual, en muchos casos lo son con nuevas formas de organización o de estrategia de negocio. Ford o Toyota no inventan el automóvil. Dell, WalMart, Inditex son cambios radicales en la configuración de los negocios.

e) La necesidad de la flexibilidad, de capital importancia para competir en el nuevo entorno y ordenar los negocios.

f) Finalmente, las nuevas tecnologías (TIC), comunicaciones rápidas y baratas han afectado a la localización empresarial, es decir, a la necesidad de aprovechar las oportunidades de la relocalización, e igualmente a la estructura salarial dentro de los países que presenta desigualdades crecientes entre mano de obra cualificada y no cualificada.

2. El tema no es la dimensión de la empresa en sí misma, sino las facilidades para configurar la empresa, es decir, para redefinir sus límites, las posibilidades de la externalización, la flexibilidad en la empresa. En la economía de la innovación y el conocimiento, la flexibilidad es más importante que la dimensión.

Además, en la innovación, no son las empresas instaladas, y menos las grandes empresas, las que determinan el dinamismo y el cambio radical en el sector, sino los nuevos entrantes, *star-ups* empresas, en muchos casos de dimensiones reducidas. Las instaladas tienen dificultades para sobrevivir. El modelo empresarial de la industria del automóvil (la máquina que cambió el mundo) se está sustituyendo por el de la industria de la información, la bio-

tecnología, donde se constata la relevancia de las pequeñas empresas, de los continuos procesos de *spin-off* y del espíritu empresarial.

El recordar la dimensión como variable explicativa de la competencia nos lleva al recurso de los campeones nacionales. Es la vieja concepción de la gran empresa con relaciones singulares con el gobierno y los sindicatos, con barreras de entrada. En una economía abierta, crecer exige innovar y ello no está unido a la dimensión, menos a los oligopolios y/o "campeones nacionales".

Por otro lado, en la empresa moderna la descomposición de elementos y procesos, estandarización, *business process outsourcing*, han generado la externalización y facilitado la aparición de pequeñas y medianas empresas competitivas.

3. La mejora de la competitividad exige continuar con la liberalización económica y la reducción de la discrecionalidad de las administraciones. La presión de los mercados favorece la innovación y la multinacionalidad de las empresas e implica un aumento en la presión sobre ellas para mejorar sus capacidades, para poder operar en el nuevo entorno económico.

La estrategia de investigación, desarrollo e innovación con los programas públicos (CENTT, Consolidar, Plan Avanza) se olvida, en la práctica, del necesario activismo de las empresas. Cuando se nos dice que la ejecución de la I+D+I de las empresas debe de pasar del 48 por 100 de 2003 al 55 por 100 en 2010, se olvida que en los países líderes las empresas alcanzarán el 70 por 100.

Por otra parte, también se olvida que en los últimos años la liberalización de determinados sectores (banca, *utilities* - agua, gas, electricidad, ...), los procesos de privatización y la apertura de la economía española han hecho posible el desarrollo de las multinacionales españolas. No es un desarrollo vinculado a la industria manufacturera, salvo el caso de componentes de automoción por exigencias de los clientes, sino a los servicios, a las empresas red (Telefónica, eléctricas, gas, etc.). Su ejemplo es fruto de la presión competitiva, de la desregulación.

Por ello, debemos revisar la valoración negativa de la competitividad de nuestras empresas y de su capacidad innovadora. En concreto, debemos hacerlo con la confianza en las leyes y en las políticas de oferta, vía subvenciones, y ayudas para llevar a cabo las mejoras en su potencial competitivo. La innovación viene incentivada por la existencia de mercados competitivos y por las exigencias de la demanda.

4. La empresa española está demostrando un gran dinamismo en la innovación no tecnológica y en la configu-

ración de los negocios (Zara, Ferrovial, ACS); en el desarrollo de multinacionales de servicios (banca: Santander y BBVA, Hostelería, etc.), en las empresas de redes (Telefónica, Iberdrola). Por ello, no se puede juzgar a nuestras empresas centrándolo en el análisis en el sector industrial manufacturero que, además sólo es el 14 por 100 del empleo total.

El futuro exige que nuestras empresas sean multinacionales o, al menos, competitivas en mercados globales. Ello exige reducir el excesivo intervencionismo público, esto es, regulación y discrecionalidad; y reducir la relevancia política de los costes y “rentas políticas”, dado que el proceso de descentralización administrativa en España ha ampliado el potencial de los mercados politizados y el papel de los buscadores de rentas.

La empresa española ha aprendido a ser multinacional en muchos sectores y desarrollado capacidades para operar en el extranjero. Por ello, para agilizar el proceso, es necesario facilitar la reordenación de los procesos productivos, la externalización de actividades con suma flexibilidad para hacer frente a los cambios tecnológicos y a la globalización de los mercados. Más importante que las diferencias en los costes laborales unitarios entre países, lo es la flexibilidad para competir en mercados globales.

5. Las empresas residentes en España solicitan diez veces menos patentes por millón de habitantes que la media de la UE-25. El mercado de ideas exige:

- Instituciones académicas vivas, no redes de repartos de fondos clientelares.
- Instituciones de financiación de capital riesgo.
- Marco de colaboración interempresarial. En el presente las empresas no acuden a la Universidad para sus proyectos de I+D y sus innovaciones. El activismo empresarial en la I+D es reducible. Existen dudas sobre la supuesta relación causal entre I+D e innovación, y mucho más sobre una relación circular. La demanda y la presión de los mercados son la fuerza de la innovación.

El segundo hecho es la relevancia del espacio geográfico: recursos y capacidades, capital humano y tecnologías están en un espacio y no en la empresa. Se ha redescubierto la importancia de los distritos industriales, los *cluster* como variable que facilitan la creación y la innovación empresarial.

En tercer lugar surge con fuerza la importancia del capital social y de confianza. Confianza en las instituciones, estabilidad de las “reglas del juego”. La cooperación, las redes sociales que hacen posible una reducida conflictivi-

dad, que facilita la innovación no tecnológica, el desarrollo de la creación empresarial.

Por último, continuar con la reducción de los tipos efectivos del Impuesto de Sociedades y menos por el camino de las subvenciones y ayudas para facilitar e incentivar el proceso de creación empresarial.

Mauro F. Guillén *The Wharton School*

1. El lento crecimiento de la productividad, la escasa presencia en los mercados asiáticos y el escaso esfuerzo en I+D. Sin lugar a dudas, son estos tres.

2. El problema de la dimensión es más acusado en algunos sectores manufactureros que en otros: farmacéutico, maquinaria, aparatos eléctricos y componentes del automóvil. Se trata de sectores en los que la empresa familiar tiene una presencia importante. Hay que fomentar políticas de crecimiento para que puedan competir mejor en los mercados internacionales.

3. El informe de competitividad se refiere más bien a España como país en el que hacer negocios, no a la empresa española. Lo más importante es que se redoblen las inversiones en educación, investigación y que se consiga seguir incorporando con éxito a los inmigrantes al mercado de trabajo. En cuanto a la imagen internacional de España y de sus empresas, si cabe plantearse un plan unificado, pues existen esfuerzos aislados, pero se podrían coordinar las políticas de imagen a nivel autonómico y nacional, y colaborar con los foros empresariales que se vienen preocupando de este tipo de problema.

4. El futuro es muy bueno en algunos sectores pero no tanto en otros. En general, se puede ser optimista, pero no podemos relajarnos. La economía global no descansa y los retos son formidables. España ha crecido mucho en los últimos diez años gracias a la integración global de su economía. La globalización ha sido positiva para España. Ahora hay que seguir profundizando e invirtiendo en capital humano y en mejorar las condiciones institucionales en las que operan las empresas.

José Manuel Rodríguez Carrasco *UNED*

1. Comenzaría diciendo que el término empresa española, para emitir una opinión más o menos fundada

sobre su situación y los problemas a los que se enfrenta, es engañoso, pues existen en España según el INE algo más de tres millones de empresas, de las cuales algo más de un millón y medio no tiene asalariados, y, donde reside uno de los problemas, es que tenemos 1.365.203 empresas que tienen entre uno y nueve empleados y sólo un 25 por 100 de estas PYME vive más allá de cuatro años. Por consiguiente, el diagnóstico y los desafíos futuros de la empresa española dependen en gran medida del tipo, clase y sector de pertenencia de la empresa en cuestión.

Si nos referimos a la salud de nuestra empresa, en términos generales, para hablar con cierto fundamento habría que acudir a los estudios disponibles a nuestro alcance, como el último informe trimestral de la Central de Balances del Banco de España, el barómetro de empresas de la consultora Deloitte o los informes sobre empresas del Ibex-35. De acuerdo con todos estos informes, la salud de la empresa española, en lo que se refiere a rentabilidad, inversiones y creación de empleo y de valor económico, se puede catalogar como buena o excelente en estos momentos.

Hay un puñado de empresas españolas que compiten con éxito en el terreno internacional en una variedad de sectores, BS y BBVA en el sector financiero no han dejado de crecer y estar presentes en los mercados internacionales, Inditex es un referente mundial para las empresas del sector moda y textil, Sol Meliá es la primera cadena hotelera del mundo de turismo de vacaciones, Ferrovial y Abertis participan en los grandes proyectos internacionales de construcción; Indra en tecnología y Zeltia en farmacia son empresas altamente apreciadas en la comunidad internacional. Y se podría ampliar esta cita sin mucho esfuerzo.

Pero es precisamente en el terreno internacional y cuando comparamos la empresa española con la de otros países, donde aquella se encuentra con problemas y no sale tan bien parada. Si nos referimos al tipo de gran empresa con proyección internacional, como las que se han mencionado anteriormente, su actuación se circunscribe principalmente a los países de habla hispana, algo lógico por otro lado, pero su presencia en la UE no es tan intensa como la de otros países de la Unión. Si hablamos de las PYME su tamaño es más reducido que las de sus homólogas europeas con la excepción de Italia, Grecia y Portugal. Esto le hace enfrentarse a una serie de problemas que afectan fundamentalmente a su competitividad y supervivencia.

2. Los principales efectos que se derivan de este reducido tamaño de nuestras PYME y que la sitúan en desventaja frente a los 23 millones de PYME de la UE son los siguientes:

- Su productividad, según fuentes estadísticas europeas, es menor.

- Al no tener capacidad de negociación en los mercados financieros sus costes financieros son más elevados y tiene que recurrir a la financiación interna.

- Sus gastos o inversiones en I+D+i son menores, con lo que se ve obligada a suplir esta carencia con el pago de licencias o encontrarse en inferioridad tecnológica en cuanto a sus productos o procesos de fabricación.

- Sus costes en general son más elevados y, debido a todas estas circunstancias, su presencia en los mercados internacionales es más reducida. El número de PYME que exportan en España es el 15,6 por 100 de las existentes, lo que supone un 12 por 100 menos que la media europea. Al ser más reducida esta presencia, y ser menos competitiva, también representa un problema para nuestras PYME: establecer alianzas estratégicas con otras empresas que pudieran aliviar sus carencias.

Por otro lado, a estos problemas particulares asociados al tamaño, hay otros comunes, pero que las PYME sufren especialmente, como son las trabas administrativas para crear empresas. Estamos a la cola de los países de la OCDE en cuanto al tiempo que lleva abrir un negocio, 47 días, casi el doble de la media de la OCDE y con un coste tres veces superior.

No hay soluciones mágicas para resolver la cuestión del reducido tamaño de nuestras PYME, desde luego el primer paso es el conocimiento de nuestra desventaja, y a partir de ahí las soluciones dependen tanto del sector público como del privado. Creo que la vía fiscal para ayudar a conseguir un mayor tamaño está prácticamente agotada, pero no es la única. El apoyo a la inversión en tecnología es determinante, y esta depende de la propia empresa pero también de la Administración a través de una serie de organismos. Es cierto que en los últimos años se ha hecho un gran esfuerzo y esta pauta va a continuar, pues se espera un aumento de la inversión pública cercano al 17 por 100 para el próximo año, lo que representa un 0,68 por 100 del PIB, pero incluso con los esfuerzos de los últimos años estamos por debajo de la media de la UE y nos costará mucho alcanzar una ratio del 2 por 100 del PIB tanto de inversión pública como privada para el año 2010.

La mejor formación de nuestros recursos humanos, tanto en lo que se refiere al espíritu emprendedor como al resto de la fuerza laboral, también puede ayudar a resolver este problema de tamaño. Nuestras PYME no deben ser reacias a establecer alianzas estratégicas con otras

empresas de su entorno nacional y extranjero. La experiencia demuestra que estas alianzas son beneficiosas para los socios si se realizan adecuadamente y, además, suelen venir acompañadas de un aumento de la competitividad de las empresas. Estudios empíricos realizados en nuestro suelo muestran que las empresas que emprenden alianzas estratégicas u operan en red son más competitivas que las que no lo hacen y su presencia en los mercados exteriores es mayor. Deben también producirse cambios en la estructura de la propiedad, ya que hay propietarios reacios a perder el control de empresas de pequeñas dimensiones, particularmente si la empresa es de origen familiar, sin que esto suponga una crítica de la llamada empresa familiar.

Otra vía de colaboración entre el sector público y privado para resolver estos problemas de tamaño es continuar con la apuesta de los parques tecnológicos, iniciada ya hace algunos años, siendo pionero el Parque de Zamudio en el País Vasco y al que siguieron otros parques tecnológicos en diferentes comunidades autónomas. Estos parques están sirviendo de viveros e incubadoras de empresas, fundamentalmente tecnológicas que ya nacen con el tamaño adecuado y con el fomento de los distritos industriales y diferentes *clusters* tanto de tecnología como del conocimiento, como ya se ha iniciado en varias regiones de España.

3. Respecto a la escasa competitividad de la empresa española, sus causas y sus posibles medidas ya aparecen comentadas en parte más arriba. Pero si se analiza el informe del *World Competitiveness Report*, ahí mismo se señalan las razones por las que hemos descendido seis puestos en la competitividad mundial desde 2001. Aquí hay que buscar una respuesta general y algunas más específicas. La general es que nuestra productividad se ha estancado desde 1995 en comparación con EE.UU. y la Europa de los quince. El informe señala, asimismo, que se ha avanzado mucho en nuestras infraestructuras físicas, lo que favorece la productividad de nuestras empresas, e indica también como puntos positivos el fomento de la competencia y la formación de diferentes *clusters* como en la cerámica, componentes del automóvil, moda y otros. Entre los puntos débiles se señalan la restrictiva normativa laboral, la deficiente formación de nuestros trabajadores, la falta de independencia judicial, los subsidios del gobierno que distorsionan el funcionamiento del mercado y un mayor respeto por los derechos de propiedad. Como se puede apreciar todas estas causas no son achacables directamente a las empresas, pero es el entorno en que se mueven.

Entre las razones de esta falta de competitividad, que dependen directamente de la empresa, se señalan la escasa colaboración existente entre el gobierno, las universi-

dades y la empresa para el desarrollo tecnológico. La insuficiente inversión en tecnología, la poca sofisticación que tienen las empresas en el modo de hacer negocios y una débil capacidad administrativa; de nuevo nos encontramos con un problema de formación empresarial.

Las medidas, pues, no pueden ser a corto plazo. Su solución depende de nuestra propia convicción de que si somos constantes en las políticas que ya hemos emprendido en I+D+i acabarán dando resultados. Es importante que los empresarios insistan más de hecho y no de palabra, en la necesidad de formación de sus empleados, y los que tienen la responsabilidad de la formación, universidades y escuelas de negocios, que sean conscientes de su papel y exigentes en su tarea diaria. Igualmente las Cámaras de Comercio juegan un papel importante en esta tarea de la formación. Resulta fácil decir estas cosas, pero tenemos que convencernos entre todos de que no hay otra vía.

4. En un mundo globalizado y fuertemente competitivo el futuro que la espera a la empresa española no es otro que engancharse a ese tren. Pero debemos ser conscientes de que nuestro crecimiento económico hasta ahora se ha basado en la construcción e industria, cuyo crecimiento, según todos los indicios, se ralentizará en el próximo futuro. El sector servicios deberá pasar a ser la locomotora de nuestro crecimiento, como de nuevo ocurre entre nuestros vecinos más próximos de Europa.

Este tren de la globalización, lo primero que nos indica es que la producción se ha fragmentado, o dicho de otra manera, la cadena de valor se ha internacionalizado, de tal manera que la empresa coordina su producción y distribución a lo largo y ancho de varios países según cambien las condiciones de la demanda y los costes. Por otro lado, en esa cadena de valor raramente interviene una sola empresa, sino que se opera en red, así en el diseño, la manufactura y la distribución del producto participan una variedad de empresas, y de diversos tamaños. Y es en estas cadenas de valor internacionalizadas donde la empresa española tiene que buscar sus nichos para ser competitiva.

Vicente Salas *Universidad de Zaragoza*

1. En todas las economías, la población de empresas es muy heterogénea lo que hace difícil encontrar un mensaje suficientemente representativo acorde con esa heterogeneidad. España cuenta con empresas líderes mundiales en servicios financieros y servicios de telefonía, en construcción, obra civil y servicios básicos. Incluso con empresas líderes en sectores manufactureros tradicionales

como confección (Inditex). Reconocida la dificultad de generalizar, en mi opinión las debilidades de la empresa de propiedad y gestión española están sobre todo en sectores más intensivos en tecnología y conocimiento debido a la falta de una tecnología propia y a la excesiva dependencia de tecnología incorporada en bienes de equipo de origen exterior.

Creo, además, que en el futuro próximo la empresa española encontrará dificultades cuando necesariamente se agote la coyuntura de bajos salarios y tipos de interés en que ha desarrollado su actividad en los últimos años. No apreciamos que los altos volúmenes de beneficios y tesorería, que han sido posibles en esta coyuntura favorable, se hayan aprovechado para desarrollar un número suficientemente importante de proyectos más ambiciosos en tecnología, mercado y organización, buscando desarrollar una ventaja competitiva alternativa a la de bajos costes que ha dominado entre las empresas españolas. Aunque supongan los mismos beneficios para las empresas, las estrategias competitivas que priman la innovación y la diferenciación acostumbran a generar más efectos externos positivos para toda la sociedad (empleo de más calidad y más rentabilidad para la inversión en educación y formación).

Finalmente, la empresa española se resentirá cuando las exigencias de mayor sostenibilidad medioambiental y mayores costes de la energía obliguen a una cultura de gestión diferente a la que se ha aplicado en el pasado. Es de esperar que, a diferencia de lo ocurrido en él, los costes ambientales y sociales de una producción y un consumo poco sostenibles se terminarán repercutiendo sobre quienes los provocan, y nos preguntamos si las empresas están preparadas para ello sin ver seriamente afectada su competitividad.

2. En un contexto competitivo el tamaño empresarial es endógeno y la dimensión de las unidades productivas y de gestión debe adaptarse a las condiciones acordes con la competitividad que exige el mercado. De nuevo encontramos en España empresas grandes en su sector de actividad, probablemente porque el tamaño es necesario para ser competitivo en el mismo. Igualmente, si en determinados sectores sobreviven empresas de pequeña dimensión es de esperar que este reducido tamaño no sea un lastre insalvable para la competitividad, porque las empresas pequeñas resisten con su supervivencia las presiones de la competencia para ser más eficientes.

Creo que la estructura de tamaños de las empresas españolas se explica en buena parte por el predominio entre ellas de estrategias competitivas apoyadas en unos bajos costes de los recursos primarios, incluidos los recursos natura-

les y medioambientales, relativamente intensivas en trabajo y que con la temporalidad del empleo operan con una estructura de costes con alta proporción de los variables y baja de los fijos. Los costes unitarios no son muy sensibles a la escala de producción y, por ello, en una misma industria y mercado encontramos empresas de muy distinta dimensión. En la medida en que las ventajas competitivas deban ser otras con mayor nivel de activos tangibles e intangibles, empleo de más calidad, más salario y más implicación de los trabajadores en el proyecto empresarial, más recursos destinados a la sostenibilidad y más eficiencia energética, ..., la estructura de costes cambiará; la escala eficiente mínima aumentará en la mayoría de los sectores y con ella el tamaño medio de las empresas.

3. Creo que las medidas y *ranking* de competitividad dan resultados no del todo coincidentes. Por ejemplo, las empresas españolas están alcanzando unos altos niveles de beneficios en los últimos años difíciles de explicar en un contexto de baja competitividad. El déficit exterior refleja un diferencial de crecimiento importante de la economía española en relación a las de su entorno, de manera que cuando la competitividad se mide en términos de cuota de mercado de la producción española en la UE o en la OCDE, en general se aprecia una tendencia creciente (esto ocurre en la manufactura y en los sectores de servicios para el mercado más expuestos a la competencia exterior). Es posible sin embargo, que la sociedad española perciba una competitividad de las empresas diferente de la que realmente tiene en función de los beneficios que consigue. La razón de la diferencia está en que desde el punto de vista social no solo importan los beneficios; es necesario tener en cuenta los efectos externos que acompañan a este indicador de competitividad desde la perspectiva de las empresas. El modelo de crecimiento español en la última década ha tenido unos resultados positivos desde la óptica del interés particular de las empresas y de los inversores financieros que las financian, pero quizá menos positivos desde los intereses generales donde se valora la calidad del empleo, la generación y difusión de tecnología propia, la preservación del medio ambiente y los recursos naturales, etcétera.

En cuanto a la disposición de las empresas a invertir más en investigación, desarrollo e innovación y cambiar la estrategia, creo que será tanto o más importante la dificultad que encuentren en mantener la estrategia de bajos costes que les ha dado buenos resultados hasta ahora, como el efecto de los estímulos directos en forma de incentivos a la I+D.

4. Creo que en los últimos años se ha producido una mejora muy sensible en la capacidad de gestión de empresarios y directivos en las empresas españolas, lo cual debe redundar en un ajuste menos traumático en respuesta a los

cambios que puedan producirse en el entorno si las condiciones competitivas generales se hacen menos favorables. Por otra parte, la mejora en la calidad de la gestión debe servir no solo para afrontar mejor las amenazas sino también para aprovechar las oportunidades de desarrollo empresarial que ofrece la misma globalización. En este sentido es de esperar que la internacionalización de las empresas españolas continúe. Además de la calidad en la gestión, sobre la capacidad de adaptación de la empresa influirá también la rapidez e intensidad con la que se produzcan determinados cambios y turbulencias en el entorno.

5. Es importante prestar atención y encauzar adecuadamente los procesos de transferencia de conocimiento que se están poniendo en marcha desde las universidades y centros de investigación en forma de creación de empresas (*spin-offs*). Es importante asegurar que las empresas intensivas en tecnología que puedan crearse a través de las *spin-offs* incorporen a sus equipos directivos personas con demostradas competencias en capacidad de gestión. En general, es importante seguir manteniendo un ritmo de incorporación de personas formadas y con experiencia en los puestos de dirección de las empresas.