

Aproximación a la competitividad de la industria española

ANA ISABEL ROSADO CUBERO
Profesora Titular de Estructura Económica
Escuela Universitaria de Estudios Empresariales
Universidad Complutense de Madrid

La competitividad de la industria española es uno de los mayores retos de nuestro país dentro de la Comunidad Europea. Por ello, proliferan las publicaciones referentes a este tema, dentro de esta línea mi artículo pretende ser tan sólo una aproximación al problema, no descarto, por tanto, la más que segura probabilidad de error, ni algunos olvidos que serán inevitables.

El punto de partida, que en mi opinión es el más significativo se refiere a que en España el coste por unidad de producto es de los más altos de la Comunidad Europea (Segura 1991) mientras que los costes laborales por unidad de producto son un 16,6 por 100 inferiores a la media comunitaria (Myro, 1992).

Mi intención es explicar cómo pueden convivir las dos afirmaciones anteriores, ya que en un principio, parecen incluso contradictorias.

1. LOS COSTES DEL CAPITAL

El coste por unidad de producto no son sólo los salarios percibidos por los trabajadores, sino también el coste del otro factor productivo e imprescindible en cualquier empresa, es decir el capital.

Dentro del marco del SME, España mantiene unos altos tipos de interés explicados, en parte, por las dificultades de financiación que debe afrontar la deuda pública. (No es mi intención discutir aquí este punto, aunque quisiera dejar explícito que soy consciente de la ventajas que conlleva la construcción de infraestructuras a la hora de aumentar la competitividad). Debido a esto, el riesgo que se debe asumir para abrir una empresa es muy superior al que se genera prestando el capital al sector público, además a la hora de pedir un préstamo para crear, ampliar, invertir, etc. en una empresa en funcionamiento, los empresarios, en un principio, reflexionarán a la hora de acometer nuevos proyectos, con el consiguiente freno a la mejora de la empresa y la competitividad y a la creación de empleo.

La oficina de publicaciones oficiales de la CE nos ofrece unos datos acerca de la composición empresarial que obligan a una mínima reflexión.

CE de los 12 - 13 millones de empresas
* 99,36 % tienen menos de 50 trabajadores. Generan el 60 % del empleo total.

* 0,54 % son empresas medias, es decir, entre 50 y 499 trabajadores cada una.

* 0,10 % son grandes empresas, con más de 500 trabajadores.

España tiene 1.832.987 empresas, divididas en :

* 94,86 % son micro empresas.

* 4,81 % son pequeñas empresas.

* 0,29 % son medianas empresas.

* 0,04 % son grandes empresas.

La primera cuestión referida a la creación de empleo giraría en torno a la posibilidad de aumentar su financiación para que las empresas generadoras de empleo puedan crecer. Podemos suponer que el crecimiento de estas empresas se producirá si son competitivas, ya que de lo contrario, no tendrán viabilidad futura.

La Comisión considera como PYME , una empresa con menos de 250 trabajadores, cuyo volumen de negocio anual no supere los 20 ECUs y en la que una gran empresa no tenga una participación superior a un cuarto de su capital, con algunas excepciones. Y una pequeña empresa es aquella con menos de 50 trabajadores y un volumen de negocio anual inferior a 5 ECUs.

Por otro lado, el artículo 92 del tratado CE prohíbe las ayudas financieras estatales a las empresas que falseen o puedan falsear la competencia y que afecten a los intercambios comerciales entre los Estados miembros.¹

A la vista de lo anteriormente expuesto, la solución podría ser la ampliación de las posibilidades de financiación no bancaria para las PYMES, ya que los bancos y demás instituciones financieras no ofrecen productos financieros adaptados a sus necesidades.

Entre las posibles alternativas están el capital-riesgo y las sociedades de garantía recíproca.

El capital-riesgo es un sistema de financiación, ya que, mediante dicho capital, la sociedad receptora obtiene y financia a un precio notablemente inferior al que debería hacer frente si recurriese a los canales de financiación tradicionales.

Entendemos por capital-riesgo a la participación temporal (entre 3 y 10 años) de una empresa en otra. La empresa receptora se limita a dejar en-

¹ CASILDA (1992). Este artículo contiene las diferentes modalidades de financiación no bancaria a las PYMES con todos los pormenores que conllevan.

trar en su accionariado a la inversora, y por su parte, ésta participará en aquellos proyectos de inversión que reúnan unas determinadas características.

Existen varias etapas de las PYMES en las que las sociedades de capital-riesgo pueden efectuar su inversión. Por ejemplo, capital-siembra que sirve para que el empresario pueda elaborar un proyecto determinado, capital de demarraje para que el producto comience a dar sus «primeros pasos», capital de crecimiento o financiación puente destinada a facilitar la obtención de capitales de otros mercados, por ejemplo los bursátiles.

Los aportantes de los recursos para estas empresas son principalmente las Sociedades de Desarrollo Industrial dependientes del INI, o las Sociedades de capital-riesgo de las Comunidades Autónomas.

Las sociedades de Garantía Recíproca no tienen como objetivo la concesión de créditos directamente a sus socios, sino prestar apoyo financiero a las PYMES, mediante la concesión de un aval, a sus socios.

En el año 1991 las operaciones formalizadas por las SGR superaron los 171.000 millones de pesetas, para 36.000 empresas que a su vez crearon 150.000 puestos de trabajo.²

La Comisión declara, por su parte, que no se plantearán objeciones a las ayudas concedidas a las PYMES si éstas no representan el 7,5 por 100 del coste de la inversión. Si no superan los 3.000 ECUs por puesto de trabajo creado y si no son superiores a los 20.000 ECUs cuando la ayuda no se destine ni a inversión ni a la creación de empleo.³

A modo de conclusión podemos defender que la falta de capital, o la no inversión del existente frena la competitividad de la industria española, lo que afecta, por ende, negativamente a la creación de empleo. Existen posibilidades de financiación pero aún serían necesarias más para afrontar el mercado único.

2. LA TECNOLOGIA

El otro camino por el que debemos acercarnos a la competitividad sería la Dinámica Industrial de los sectores. Intentando englobar con esta terminología la gestión, la organización, el diseño, los planes de producción, etc.

El punto de partida de esta parte será un estudio realizado en Suecia acerca de los costes en una empresa, donde se refleja que el 56 por 100 de los costes son salariales, el 21 por 100 es marketing y distribución, alrededor del 13 por 100 es diseño, I + D e ingeniería y el 9 por 100 sería administración.

² CASILDA (1992)

³ CUESTA (1993). Este artículo se refiere a las directrices comunitarias para las PYMES, así como importantes detalles de la normativa de la CE.

Al referirnos al caso de España, como apunté anteriormente los costes laborales no son los que frenan la competitividad, respecto al marketing y la distribución escribiré unas líneas más adelante, y no voy a entrar en los costes de administración. Por ello, este punto se referirá a los costes restantes, es decir a la tecnología utilizada.

La mayor parte de este punto está unida a la llamada teoría de la empresa, sin embargo, podemos aportar otro punto de vista más macroeconómico o «estructural».

Sabemos que no todas las empresas españolas tienen dificultades para competir, de hecho, hay sectores capaces de vender dentro del mercado único. (Una vez más, asumo las limitaciones que conlleva no incluir la competencia con los cuatro dragones asiáticos o con Japón, por ello parto de que la CE mantendrá su actual normativa respecto a los productos procedentes de esta zona)

Una de las explicaciones de que esto sea así puede ser la introducción de tecnologías flexibles en el proceso productivo, junto con una gestión y administración también flexibles.

1. **Definición de tecnologías flexibles**

«Por flexibilidad entendemos el conjunto de dispositivos utilizados por una organización productiva (a escala micro y macroeconómica) para dominar las incertidumbres o fluctuaciones de los entornos a los que se enfrenta.

Por producción flexible comúnmente se entiende un tipo de instrumentos que permiten a la industrias cambiar de un tipo de producto a otro sin incurrir en altos costes debidos al cambio, lo que sería típico de la producción en serie. La producción es flexible si ante cambios en la estructura de la demanda resulta relativamente simple para las industrias producir la cantidad deseada de una mezcla de output.»⁴

Sin embargo, no debemos confundir las tecnologías flexibles definidas anteriormente con la mecanización flexible ya que ésta incluye el diseño, la gestión, la logística industrial, el control de procesos, etc. En otras palabras, todo aquello que incluya mayores y más rápidas adaptaciones a la demanda del producto.⁵

La producción flexible incluye flexibilidad del producto al aumentar la variedad de productos. Flexibilidad del volumen al incluir variaciones en el nivel de output, ya que permiten aumentar o disminuir las líneas de pro-

⁴ BAÑEGH. (1993). Este libro es muy interesante para acercarse a la teoría de las tecnologías flexibles, ya que incluye cálculos para las empresas españolas referidos a la implantación del sistema Just in Time.

⁵ FROMENT (1988). Este libro se refiere a los términos de la ingeniería para las tecnologías flexibles, incluye además fotografías de las máquinas y cuadros muy ilustrativos para entender los efectos de la aplicación de dichas tecnologías.

ducción. Y flexibilidad de las líneas de producción ya que la programación del trabajo permite la adaptación entre trabajadores y máquinas.⁶

Los términos más usados al hablar de tecnologías flexibles son : CAD.- Diseño Asistido por Ordenador.

CAM.- Fabricación Asistida por Ordenador.

CIM.- Fabricación Integrada por Ordenador.

MHCH.- Máquinas Herramientas con Control Numérico.

SFF.- Sistemas Flexibles de Fabricación.

Just in Time.- Producción justo a tiempo.

Indudablemente, esto es implantar las formas de producción japonesas en las industrias del viejo continente, las razones por las cuales es difícil implantar estos métodos en Europa y por ende en España recaen, en la mayoría de los casos, en la imposibilidad de ajustar los salarios de la mano de obra, pero como expondré en el siguiente punto las ventajas que aparecen superan las dificultades iniciales.

2. Ventajas de las tecnologías flexibles

a) Mejora de la productividad por incremento de las tasas de utilización de las máquinas.

b) Aumento de la rentabilidad explicado por la reducción del tiempo de permanencia de una pieza en el taller. A veces el tiempo improductivo puede llegar a ser del 95 por 100).

c) Incremento de la calidad y mejora de las condiciones de trabajo ya que los medios flexibles de producción reducen las tareas manuales, minimizan los riesgos de cansancio humanos y suprimen las tareas penosas y rutinarias.⁷

Por otra parte, los componentes electrónicos y los programas que se incluyen en las máquinas, permitirán que éstas se transformen de forma gradual en unas máquinas multifuncionales, que irán sustituyendo a las complejas máquinas de propósitos generales, que cuestan mucho más y son difíciles de operar. Los nuevos lenguajes de programación, los ordenadores de propósito especial y las mejoras en los robots (un incremento en la precisión de sus sensores y unas velocidades más altas) dirigirán la fabricación hacia una nueva era, incorporando la superautomatización incluso en aquellas industrias que han sido difíciles de automatizar.⁸

A modo de ejemplo sobre la necesidad de utilizar estas tecnologías podríamos utilizar el de las cámaras de video, las cuales se siguen unas a otras a un ritmo de dos modelos al año, o los ciclos de concepción, diseño y fabricación de los automóviles que han pasado de ser entre cinco y ocho años, a un ciclo actualmente de tres a cinco años.

⁶ BANEGIL (1993)

⁷ FROMENT (1988)

⁸ DE MEYER en MAKRIDAKIS (1992). Este libro es una recopilación de trabajos acerca de los negocios dentro del Mercado Unico

Otras ventajas en la producción las podemos encontrar en que la mayoría de las MHCN están instaladas en PYMES, lo cual invita a pensar en el beneficio que ello supondría para todos aquellos países en los que el grueso de las empresas se encuentra en las PYMES.⁹

Junto a lo expuesto anteriormente podemos añadir algunas ventajas adicionales.

a) Eliminan la producción en masa, ya que se pueden producir una extensa variedad de productos sin incurrir en los costes que anteriormente suponía cambiar de un producto a otro.

b) Cambios en la estructura de la demanda, explicados por los cambios constantes de los gustos de los consumidores, y por la reducción del ciclo de vida de los productos (ordenadores, por ejemplo). Todo ello obliga a que las empresas cada vez deban ampliar su gama de productos.

c) La aparición de nuevos competidores, sobre todo el Sudeste asiático, además de Japón. Lo cual incentiva aún más la flexibilidad para subsistir en el mercado.¹⁰

Hasta aquí la defensa de las tecnologías flexibles, veamos ahora algunos «baches a superar». El más importante es que las tecnologías en si mismas no hacen flexible a una empresa o fábrica, es necesario disponer de una mano de obra formada, lo cual implica gastos en aprendizaje. Este punto se puede resolver si el país dispone de una enseñanza profesional que se adapte a las nuevas tecnologías, ya que de lo contrario el coste para la empresa puede desanimar la implantación de dichos métodos.

No hay que olvidar tampoco que las plantas se localizan en función de la disponibilidad de materias primas y la cercanía de los mercados, lo cual siembra una duda acerca de que la tecnología por si misma consiga desarrollar una región que no dispone de ventajas. Respecto a la mano de obra barata como incentivo para instalar una fábrica en un lugar determinado, pierde importancia si tenemos en cuenta que estas tecnologías no necesitan mano de obra poco cualificada sino más bien lo contrario, luego no podemos plantear tan sólo el milagro, es necesario conocer las limitaciones porque el punto de partida es que las tecnologías flexibles son actualmente la única posibilidad de producción capaz de competir en el mercado mundial.

3. Las tecnologías flexibles en España

Recientemente se han realizado algunos estudios referentes a la implantación de las tecnologías flexibles en nuestro país. La primera impresión para aquellos que no hemos hecho ningún estudio empírico es que las

⁹ MARTÍNEZ SÁNCHEZ (1992). Excelente artículo acerca de la automatización flexible y su aplicación por sectores industriales.

¹⁰ BANEGLI (1993)

empresas que han implantado estas tecnologías están saliendo airoas de la experiencia.

Algunos ejemplos relevantes aparecen en las fábricas de automóviles (SEAT), en accesorios y componentes electrónicos, en la fabricación de muñecas (FAMOSIA), en juguetes, etc.

Lo más destacable es que si exceptuamos los automóviles, las principales actividades en las que se implantan estas tecnologías están cubiertas por PYMES¹¹. Esto explica mi interés acerca de estas empresas y también la primera parte del artículo.

CONCLUSIONES

A lo largo del artículo he intentado explicar algunas de las razones por las cuales las industrias españolas no son competitivas, acercándome al problema por el lado de la financiación y de la tecnología, me he centrado en las PYMES porque son la mayor parte de las empresas españolas y considero que deben ser ellas las que han de competir en el mercado único, ya que después de la reconversión, las grandes empresas al menos de momento no pueden hacerlo. Además son también las PYMES las empresas capaces de generar empleo, por ello deben tener una mejor consideración dentro de la Política Económica española.

Queda en el tintero otro de los graves problemas de la industria española para competir, me refiero a los obstáculos que existen para la distribución comercial, así como los poco aceptables canales de distribución de que disponemos. Pero este tema merece un artículo por si mismo.

BIBLIOGRAFIA

BAÑEGIL, T. (1993). *El sistema Just in Time y la flexibilidad de la Producción*. Pirámide. Madrid.

BERLANGA, M. (1992). *Nuevos métodos de gestión en el entorno industrial: la experiencia Just in Time*. Economía Industrial, Julio- Agosto

CASILDA BEJAR, R. (1992). *Instituciones no bancarias y financiación a las PYME*. Boletín de Información Comercial

Española, N. 2343. 26 de Octubre a 1 de Noviembre.

CUESTA MARTÍN, C. (1993). *Las directrices comunitarias sobre ayudas estatales a las pequeñas y medianas empresas (PYMES)*. Boletín de Información Comercial Española. N. 2354 25 a 31 de Enero.

¹¹ MARTÍNEZ SÁNCHEZ (1993). Este es un artículo de obligada lectura si se quieren conocer los resultados empíricos de la aplicación de tecnologías flexibles en empresas.

- FROMENT, B. y LESAGE, J. J. (1988). *Fabricación Flexible*, TGP, Madrid.
- GALLEGO ANGULO, F. (1990). *Instrumentos financieros comunitarios de apoyo a las PYME*. Economía Industrial. Mayo-Junio.
- GISBERT, S. (1992). *La cooperación local en la producción flexible. El caso de Ibi*. Economía Industrial Julio-Agosto.
- MAKRIDAKIS, S. G. y otros (1992). *El mercado único europeo*. Mc Graw Hill, Madrid.
- MARTÍNEZ SÁNCHEZ, A. (1991). *La innovación regional y las pequeñas empresas de alta tecnología en las regiones periféricas*. Información Comercial Española. N. 695. Julio.
- MARTÍNEZ SÁNCHEZ, A. (1992). *La automatización flexible en las industrias de alta tecnología*. Economía Industrial. Mayo-Junio.
- MARTÍNEZ SÁNCHEZ, A. (1993). *La adopción de robots y sistemas de fabricación flexible en España*. Boletín de Información Comercial Española, N. 2369. 17 al 23 de Mayo.
- MYRO SÁNCHEZ, R. (1993). *La competitividad industrial, los sindicatos y el Gobierno*. El País. 22 de enero. pp. 52.
- SEGURA, J. (1992). *La industria española y la competitividad*. Espasa Calpe. Madrid.
- SOCIOLOGÍA DEL TRABAJO. (1991). *¿Neofordismo o especialización flexible?*, Siglo XXI, Madrid.