

Vicente Salas Fumás*

Abstract

The Spanish economy is highly dependent on foreign firms, specially in the manufacturing and in medium and high tech sectors. Why relative size and technological capabilities of national firms are lower than firms in other countries of similar economic development, is an important question whose answer would help to calibrate the future growth prospects of the Spanish economy. This presentation contains a summary of some research findings in our study of family firms in Spain with the aim to contribute to a better knowledge of the conditions that seem to determine the endogenous growth of national firms. We point towards the relatively low attraction of highly educated people into entrepreneurial activities during the past twenty years as one possible answer to this question.

Introducción

La investigación académica sobre la empresa española ha puesto de manifiesto que el “modelo” de empresa dominante en nuestro país (una empresa que en su gran mayoría asienta la ventaja competitiva en costes relativamente bajos de recursos de calidad también baja y que genera efectos externos negativos en forma, por ejemplo, de una proporción alta de empleo precario), se distancia del modelo de empresa que produce más beneficios para la sociedad en su conjunto (empresas que producen productos y servicios de alto valor añadido, con recursos de alta calidad y con un alto contenido de innovación que revierte en conocimiento compartido). El crecimiento sostenido de la actividad económica, la creación de riqueza y bienestar, requieren aumentar la importancia relativa de empresas que, sin renunciar al objetivo de hacer máximo su beneficio privado, desarrollan estrategias y recursos para alcanzarlo que producen beneficios externos positivos para la sociedad, y que genéricamente identificamos como empresas que producen bienes y servicios de alto valor añadido. Máxime si tenemos en cuenta que la innovación en tecnología, en organización y en gestión procede mayoritariamente de empresas de capital extranjero, sobre todo en las manufacturas. Dependencia en tecnología y organización que coloca a la economía española en una posición muy vulnerable a los riesgos de la des-localización de la actividad productiva.

Los estudiosos de la empresa española, incluidos los historiadores económicos, han realizado diversos diagnósticos que aportan una explicación parcial y controvertida sobre las causas que pueden estar detrás del relativo retraso en el desarrollo de la empresa española. Estos diagnósticos pueden agruparse en tres grandes categorías. Los que hacen hincapié en la baja calidad del recurso emprendedor debido herencias culturales contrarias al enriquecimiento personal y a la asunción de riesgos. Los que aluden a un acompañamiento institucional inadecuado para el desarrollo de las empresas (excesivo proteccionismo en los mercados interiores acompañada de una preferencia por la empresa pública en un marco de autarquía; excesivo intervencionismo en los

*Universidad de Zaragoza.

mercados sobre todo rigidez y control gubernamental en el mercado de trabajo; regulación del mercado de valores que ofrece muy baja protección a los inversores financieros principalmente a los pequeños accionistas; insuficiente profesionalización gerencial en unas empresas donde la propiedad y el control se han decidido más en función de relaciones e influencias políticas que en función de competencias profesionales). Y los que ponen el acento en políticas macroeconómicas incapaces de asegurar estabilidad y propiciar una financiación de las inversiones en cantidad y coste en unas condiciones desventajosas en comparación con las que han conseguido empresas de otros países de nuestro entorno.

La incorporación de España a la zona euro coloca a nuestro país en condiciones de estabilidad macroeconómica similares a las de países como Alemania que han sido referente en esa dimensión durante mucho tiempo. Como consecuencia de ello las empresas españolas están financiando sus inversiones a un coste similar al de las empresas de su entorno. La apuesta por la inmigración ha supuesto una liberalización encubierta del mercado de trabajo de manera que las empresas, en los últimos años, han podido ampliar su actividad a unos costes de los activos primarios, capital y trabajo, realmente ventajosos. Pero este hecho, aunque positivo para resolver problemas estructurales de alto desempleo en la economía española, deja sin resolver el otro problema estructural de aumentar la importancia relativa de la producción de alto valor añadido en nuestra economía.

Por ello, a pesar del diferencial positivo de crecimiento en la actividad y el empleo de nuestras empresas en los últimos años, la reflexión y el estudio sobre las condiciones que favorecen un modelo de desarrollo de la empresa española más acorde con las expectativas de bienestar social que del simple beneficio privado, continúan siendo necesarias. Una vía para profundizar en estos temas de interés es conocer mejor los procesos de creación y desarrollo de las empresas de capital nacional, entre las que ocupan un lugar destacado las empresas de propiedad familiar. La exposición resume la investigación del autor sobre la empresa familiar en España, junto con la profesora Carmen Galve, también de la Universidad de Zaragoza, según aparece publicada en el libro conjunto, *La Empresa Familiar en España*, publicado por la Fundación BBVA en el año 2003.

La empresa española desde la empresa de propiedad familiar

Las empresas cuya propiedad y control de las decisiones estratégicas se concentra en personas con vínculos familiares, tienen una importancia cuantitativa y cualitativa importante en todas las economías sea cual sea su nivel de desarrollo. En España se estima que dos terceras partes de la actividad económica y el sesenta por ciento del empleo se producen en empresas de propiedad familiar. El libro donde se resumen nuestras investigaciones ofrece una valoración económica del fenómeno de la empresa familiar en España destacando su contribución al dinamismo emprendedor de la economía, a la acumulación de activos materiales e inmateriales en los sectores manufactureros y al desarrollo de los mercados de valores con su cotización en bolsa.

Actividad emprendedora

La investigación realizada pone de manifiesto la intensificación de la actividad emprendedora en nuestro país durante los últimos veinte años, en los que, según la Encuesta de Población Activa,

se ha pasado de 4 a 5 empresarios con asalariados por cien personas asalariadas. Esta intensificación cuantitativa debe matizarse, no obstante, por el dato cualitativo que la educación formal de los emprendedores ha evolucionado por debajo de la educación formal del conjunto de la población activa. En efecto, en 1980 el porcentaje de empresarios con asalariados con estudios por encima de los secundarios estaba ligeramente por encima del promedio del conjunto de la población activa (7,5 por ciento frente a 7,2 por ciento), mientras que en el año 2000 la proporción de personas con educación formal superior en el conjunto de la población activa es casi el doble de la proporción observada en los empresarios con asalariados (10,3 por ciento frente a 18 por ciento). Especialmente en la década de los ochenta, la profesión de empresario fue poco atractiva para las personas con educación universitaria y aunque la tendencia cambia en la década siguiente, el nivel de educación formal de las personas con responsabilidades empresariales sigue muy por debajo que se esperaría para una economía más compleja y tecnificada. Durante los últimos veinte años se constata también una disminución en el número de empresarios sin asalariados del 30 por ciento (750.000 en valor absoluto) consecuencia en parte del descenso tan marcado en el número de empresarios (familiares) agrícolas.

Acumulación de recursos

La Encuesta Sobre Estrategias Empresariales (ESEE), que ofrece una radiografía muy completa de las empresas manufactureras españolas durante la década de los noventa, permite identificar como empresas familiares a aquellas empresas que responden afirmativamente a la pregunta de si existen personas de la familia empleadas en la empresa. Bajo este criterio de definición de empresa familiar, la investigación realizada pone de manifiesto las dificultades de supervivencia de estas empresas a la crisis industrial, especialmente las de mayor tamaño. En efecto, en el año 1991 casi el 31 por ciento de las empresas de la muestra con 200 o más trabajadores son familiares mientras que en el año 1998 la proporción había descendido al 22 por ciento. Las empresas familiares que permanecen en el panel de la encuesta contribuyen de forma significativa al mantenimiento del empleo en la industria manufacturera, pues la empresa familiar es más intensiva en trabajo que la de propiedad no familiar. Las empresas familiares también contribuyen proporcionalmente más que las no familiares a la acumulación de activos tecnológicos: en 1998, entre las empresas familiares con más de 200 trabajadores el 79 por ciento hacen I+D, el 53,3 por ciento consiguen innovaciones de producto y el esfuerzo de I+D sobre ventas se sitúa en el 2 por ciento; entre las no familiares de similar dimensión las cifras son 74 por ciento, 41,6 por ciento y 1,74 por ciento, respectivamente. La comparación entre empresas familiares y no familiares, lleva a conclusiones similares cuando se trata de número de patentes registradas, innovaciones de proceso, gastos de publicidad y actividad exportadora. Sin embargo no existen diferencias apreciables entre empresas familiares y no familiares en variables de estructura financiera y coste de la deuda. Las empresas no familiares tienen en promedio más cuota de mercado que las familiares dentro de cada clase de tamaño, pero en cambio los márgenes de beneficio sobre ventas son similares en los dos colectivos. Mayor eficiencia y segmentación de los mercados por parte de las empresas familiares explica que el menor tamaño relativo no repercute negativamente en la rentabilidad de la empresa familiar.

Salida a bolsa

La salida a cotizar a bolsa supone un salto cualitativo en el desarrollo de la empresa familiar una vez se consolida competitivamente en el mercado. Con la salida a bolsa las empresas familiares pa-

recen facilitar la sucesión, reducir sus niveles de endeudamiento y aflorar plusvalías financieras. La apertura accionarial a socios financieros y productivos facilitará también el acceso a nuevos recursos y mercados. Sin embargo la cotización en bolsa no rompe del todo los límites al crecimiento de la empresa familiar, que debe hacer compatible ese crecimiento con el mantenimiento del control dentro de la familia: el tamaño medio de las empresas familiares españolas que cotizan a finales de los años noventa no es muy superior, en promedio, al de las empresas familiares, diez en total, que salen a cotizar en la segunda mitad de los noventa, en el momento de la salida.

A principios de los años noventa 57 de las empresas españolas no financieras que cotizan en bolsa son familiares bajo el criterio que los accionistas que comparten algún apellido constituyen el principal grupo de control. A lo largo de la década, el número de empresas familiares que desaparecen de las cotizadas, 18, es mayor que el de las que se incorporan, 10, con lo cual la crisis industrial también afecta a la supervivencia de las empresas familiares cotizadas en el mismo sentido que pone de manifiesto la ESSE. El grupo de control familiar posee, en promedio, el 50 por ciento de las acciones en 1991, porcentaje que se reduce al 40 por ciento en las empresas familiares que permanecen en la muestra seis años más tarde. Las exigencias de crecimiento para asegurar la supervivencia así como el acceso a nuevos recursos y mercados, han exigido reducir las participaciones de control de los accionistas familiares aumentando la del resto de accionistas, principalmente otras empresas. La comparación de tamaños y estructura de activos y pasivos de las empresas familiares y no familiares que cotizan en bolsa lleva a conclusiones similares a las que llegamos a partir de la ESSE: la empresa familiar es de menor dimensión media que la no familiar, potencia más los activos intangibles que los tangibles, está más verticalmente integrada y es más intensiva en trabajo. La eficiencia productiva, relación entre recursos productivos utilizados y producción por período, es mayor en la empresa familiar que en la no familiar, pero esta mayor eficiencia no se traduce en una rentabilidad superior pues la empresa familiar desaprovecha parte de las ventajas de un mayor tamaño, probablemente porque la empresa supedita el crecimiento al mantenimiento del control familiar.

Valoración e implicaciones

En medio de un amplio debate social sobre la propiedad y el buen gobierno de las empresas, la empresa familiar que ordena su crecimiento, su estrategia competitiva y sus recursos prioritarios alrededor del mantenimiento de una propiedad concentrada en accionistas que comparten vínculos de parentesco, emerge como una forma de empresa que se ha perpetuado en el tiempo y en países de muy distintos niveles de desarrollo. El análisis económico estudia esta forma de empresa desde las premisas de racionalidad, que obliga a prestar atención a la función de utilidad de los responsables de la empresa, de competencia, que obliga a tener en cuenta las presiones a la eficiencia que tienen su origen en las oportunidades de elegir que se les ofrecen a los compradores, y de selección natural, en el sentido que sólo las instituciones que satisfacen una función social sobreviven a las leyes del mercado. La investigación realizada confirma que la empresa familiar constituye una forma de propiedad que tiene ventajas e inconvenientes con respecto a otras formas de propiedad para conseguir un gobierno eficiente de los recursos, lo que explica su presencia desigual en unos sectores de actividad y en otros, así como la evidencia empírica por la que se pone de manifiesto la dificultad de compatibilizar crecimiento y control familiar de la empresa.

La empresa familiar sobrevive en condiciones similares a la no familiar, si las ventajas de cohesión, orientación a largo plazo y alto valor económico de la reputación que acostumbra a acompañar a estas empresas, compensa las desventajas de un menor tamaño al que también suelen verse forzadas las empresas familiares para preservar dichas ventajas.

Para una empresa familiar en concreto que busca mejorar sus posiciones en el mercado, la investigación económica apunta hacia la búsqueda de fórmulas que hagan compatible el crecimiento con el mantenimiento del control, por ejemplo a través de alianzas estratégicas. Para la sociedad en su conjunto, que a veces debe tomar postura cuando se trata de favorecer una forma de empresa frente a otra, el criterio debe ser los beneficios sociales, en forma de efectos externos positivos, que resultan de la decisión. La inclinación que se observa en las empresas familiares hacia los activos intangibles como la innovación, constituye el punto de partida para una reflexión y debate sobre la posición de la sociedad frente a este tipo de empresas.

La empresa familiar está cerca de la actividad emprendedora, al fin y al cabo cuando se crean las empresas están muy ligadas al empresario y a su familia, y su estudio pone de manifiesto en este sentido que una posible explicación del retraso en el desarrollo de la empresa española debe buscarse en la relativamente baja atracción de personas con educación formal superior a la profesión de empresario durante los años setenta y ochenta. Las empresas innovadoras y de alto valor añadido en la producción, tienen un alto contenido tecnológico que, en los estadios iniciales de su desarrollo, solo se pueden aportar por el empresario o por el equipo de personas que crean la empresa.

La empresa que se crea debe consolidar su desarrollo con la acumulación de activos complementarios a la tecnología como son los equipos humanos, el capital organizacional y el capital comercial. La empresa española, de capital nacional, tiene dificultades para consolidar ese crecimiento en igualdad de condiciones que las empresas extranjeras, si tenemos en cuenta la menor dimensión de la empresa familiar española. Dentro de cada clase de tamaño la empresa familiar acumula los mismos recursos de alto valor que la no familiar pero al concentrarse en clases de tamaño más pequeño donde el número de empresas que consiguen acumular esos activos es menor, su impacto absoluto en el conjunto de la economía es relativamente pequeño.

La salida a bolsa no es, según la evidencia obtenida, la solución para el despegue definitivo de la empresa española si nos atenemos a la evidencia por la cual la empresa familiar que ya lleva tiempo en bolsa no ha conseguido una dimensión media superior a la de otras empresas familiares que han crecido fuera del mercado de valores.

Llegados a este punto, y teniendo en cuenta que se han logrado ya unas condiciones de estabilidad macroeconómica homologables a las de otros países y que la educación y los valores de nuestra sociedad han dejado atrás estereotipos de un hipotético pasado cultural alejado de la creatividad el riesgo y la innovación, las condiciones para el desarrollo endógeno de la empresa española apuntan al desarrollo institucional. Este desarrollo debe contribuir a aumentar el número de emprendedores con una educación formal en tecnología y ciencias básicas suficientes como para impulsar empresas altamente innovadoras. Aquí la educación universitaria y la incorporación de doctores a la empresa deben ser pasos decisivos. Para la empresa creada el capital riesgo debe prestar el apoyo financiero y gerencial necesario para crear equipo humano y complementar el

capital tecnológico con el capital comercial que convierte las ideas en productos que atraen a los consumidores. La innovación en formas de propiedad y gobierno empresarial acordes con la importancia del capital humano para el éxito de las empresas de alto contenido tecnológico, es otra de las facetas donde la empresa española debe demostrar sus competencias, dentro de unos precedentes poco satisfactorios en cuanto a la capacidad para crear equipos humanos de alto rendimiento. El capitalismo financiero por el que apuesta la economía española con un desarrollo de los mercados de valores que quiere parecerse al de los países anglosajones, choca con una realidad de empresas cotizadas que hoy están lejos de ser un referente para la acumulación tecnológica en España, salvo algunas excepciones. Los mercados de valores más desarrollados deben ser un punto de llegada y no un punto de partida para consolidar el crecimiento de la empresa española. Una cultura sesgada hacia las finanzas puede ser contraria a la necesidad de vincular el progreso y el éxito personal y profesional a la ciencia y la tecnología, en lugar del enriquecimiento rápido a través de la especulación financiera e inmobiliaria.