

EMPRESAS Y EMPRESARIOS EN ANDALUCIA

*Juan Carlos MORAN ALVAREZ **

*Joaquín GUZMAN CUEVAS ***

1. INTRODUCCION

Si hiciésemos un barrido a lo largo de la historia del Pensamiento Económico, lo que más nos sorprendería es que ante tal ingente cantidad de teorías y tendencias seguidas en los distintos estudios económicos, así como el elevado número de escuelas que han surgido en el análisis de las distintas variables económicas, observamos una laguna inmensa en el tratamiento de la figura del empresario. En principio, puede justificarse con el intento absurdo de encontrar una ley universal en la economía, objetivo que se han planteado las distintas doctrinas económicas hasta hace pocos años, y aún hoy en día la mayor parte de los economistas creen y/o caminan tras de esta piedra filosofal. Sin embargo, si en la Teoría Económica se ha considerado de forma unánime a la empresa como motor de la economía, ¿cómo puede excusarse esta exclusión?

En una Economía de Mercado se puede distinguir entre unidades de consumo y unidades de producción —dejando a un lado el tema de su confluencia—. Los procesos productivos se llevan a cabo por las unidades de producción, entes con autonomía para tomar las decisiones inherentes a dichos procesos, llamados empresas. Pero esta consideración de la Teoría Económica olvida que dichos entes no son elementos y mueren continuamente. Los promotores de las mismas son quienes representan en última instancia el motor de la Economía. Estos son los empresarios.

Debido al evidente atraso existente en Andalucía en el aspecto de las empresas autóctonas, vamos a seguir un análisis que se sale de esa trayectoria tradicional de la Teoría Económica. Para ello no sólo estudiaremos la situación empresarial en Andalucía y su distribución en las distintas provincias andaluzas, con el fin de ver cuáles son las diferencias y problemas que existen en nuestro tejido empresarial; sino que analizaremos también otros aspectos problemáticos del

* Economista.

** Titular de Economía. Universidad de Sevilla.

mismo como son el empresario andaluz y las políticas que se están llevando a cabo en cuestión a la promoción de empresas ¹.

2. TEJIDO EMPRESARIAL ANDALUZ

Andalucía cuenta con 126.314 empresas según datos de la Seguridad Social para 1990, con un total de 1.074.704 trabajadores. A partir de estos dos datos pretendemos conocer cual es la situación empresarial andaluza, haciendo hincapié en las diferencias que puedan existir en el interior de la región, entre sus provincias, así como los aspectos que la acercan o alejan de la realidad empresarial española.

CUADRO I
NUMERO DE EMPRESAS Y EMPLEADOS DE LAS MISMAS
PARA LAS PROVINCIAS ANDALUZAS

Provincias	Empresas	% (1)	Trabajadores	% (2)	Ratio (2) / (1)
Andalucía	126.314	(100%)	1.074.704	(100%)	1,000
Almería	9.519	(7,54)	65.010	(6,05)	0,802
Cádiz	17.450	(13,81)	160.778	(14,96)	1,083
Córdoba	12.399	(9,82)	98.687	(9,18)	0,935
Granada	13.388	(10,60)	101.781	(9,74)	0,893
Huelva	7.066	(5,59)	65.365	(6,08)	1,088
Jaén	10.453	(8,27)	81.614	(7,59)	0,918
Málaga	28.091	(22,24)	214.924	(20,00)	0,899
Sevilla	27.948	(22,13)	286.545	(26,66)	1,205

Fuente: Seguridad Social, 1990 y elaboración propia.

Podemos observar en el cuadro 1, como el número total de empresas varía mucho de unas provincias a otras. Si calculamos el índice de concentración de Gini ² comprobamos como su valor, IG=0.258375, nos muestra una distribución

1. Para más información sobre los temas mencionados en esta introducción nos remitimos al artículo de Joaquín Guzmán Cuevas: "Sobre los Agentes Determinantes del Crecimiento en Andalucía".

2. Índice de Gini. Asignamos a cada provincia un porcentaje igual (12.5), ya que en la consideración de otras características con el fin de ser más exacto en los porcentajes, podríamos incurrir en juicios de valor que desvirtuaran la objetividad de este estudio.

$$IG = \frac{\sum_{i=1}^n (Si * Ei + 1) - \sum_{i=1}^n (Si + 1 * Ei)}{10.000}$$

muy desigual. La mayor concentración la encontramos en las provincias de Málaga y Sevilla, que abarcaban entre ambas el 45% del total. Por el lado opuesto, Huelva y Almería aparecen con algo más de un 13% del total andaluz. Respecto al número de trabajadores la concentración es similar, centrándose principalmente en Sevilla, Málaga y Cádiz.

En el mismo cuadro se ha calculado un ratio indicativo de la media de absorción de empleo de las empresas instaladas en cada una de las provincias de la región:

$$K = \frac{\text{Porcentaje de empleo creado en la provincia}}{\text{Porcentajes de empresas situadas en la provincia}}$$

Para Andalucía este ratio toma valor 1, por lo que resulta claro que a medida que se aleja de este valor por encima supone que las empresas instaladas en dichas provincias absorben mayor proporción de empleo que las situadas por debajo de dicho valor.

El resultado es de altos índices para todas las provincias, ya que si bien solamente tres sobrepasan la unidad, el resto toma unos valores muy próximos. Las provincias más absorbentes de empleo son Sevilla, Huelva y Cádiz que toman valores superiores a 1. Por el lado contrario, tan sólo Almería se separa un poco más de este valor, con un índice igual a 0,802. El que esta media de absorción de empleo sea tan elevada muy bien podría ser debido a un menor grado de capitalización –sin olvidar que existen otros factores que influyen en la capitalización de las empresas–, lo cual pondría a las empresas andaluzas en posición desventajosa ante ese futuro próximo que es el Mercado Unico Europeo.

Sin embargo, el cálculo de este indicador tomando Andalucía como referencia para ver el grado de capitalización y de absorción de empleo de cada provincia puede resultar insuficiente, por lo que convendría tomar las cantidades totales de cada una de ellas. Así, para realizar un estudio más detallado de esa red empresarial existente en cada una de las provincias Andaluzas, centraremos nuestra atención en una división por intervalos según el número de trabajadores. Ni que decir tiene, que el tratamiento del enfoque dimensional de la empresa es algo que puede encauzarse desde distintos puntos de vista, según el tema al que se aplique el estudio. Así, pueden tomarse variables como el valor añadido, la potencia instalada, saldo exterior de la empresa, cuota de publicidad, etc.

En un estudio general de la empresa se debe elegir el menos heterogéneo, el más fiable y el más fácil de obtener. Estos son los motivos que dan a la variable “número de trabajadores de plantilla” como la más utilizada. Para la obtención

de los datos se puede utilizar información de la Seguridad Social, que recoge el número de trabajadores por intervalos para las empresas de todos los sectores. También se puede utilizar el Registro Industrial, aunque solamente se refiere a los sectores industriales, considerando establecimientos y no empresas.

A nivel europeo las empresas se clasifican como grandes cuando tienen más de 500 trabajadores, de tamaño mediano a las que poseen entre 101 y 500 empleados y pequeñas a aquellas con un número de inferior a los 101 empleados. Si aplicamos esta clasificación a Andalucía, resultaría que el concepto de PYMES representaría el 99,7% de las empresas andaluzas. ¿Es esta cifra elevada en comparación con la española y la comunitaria? La respuesta es negativa, ya que este porcentaje no se aleja ni del obtenido para España, aproximadamente un 98%, ni del porcentaje de la C. E., en torno al 97%. ¿Podría decirse entonces que la estructura del tejido empresarial andaluz es igual a la del resto de la C. E. y que la política aplicada por ésta para el fomento de empresas autóctonas, tendrá el mismo efecto en Andalucía que, por ejemplo, en la región con mayores problemas de Alemania, Weser-Ems ^{3?}.

Creemos que esta es una de las tantas veces en que se aplica una teoría a una realidad y no al contrario, que es la regla que debería existir en todo estudio económico y en cualquier política a aplicar. ¿Por qué decimos que no es real? Según datos de la Seguridad Social de 1991, en Andalucía el 76% de las empresas tiene menos de seis empleados, y el 95% menos de veintiséis. Estas cifras alejan a esta región de las cifras españolas varios puntos porcentuales y sobre todo de las comunitarias. Nosotros vamos a tomar tres intervalos más reales para la denominación de las empresas en pequeñas, medianas y grandes, y son respectivamente las menores de 26 empleados, las que tienen entre 26 y 100 empleados y las mayores de 100 empleados. Al mismo tiempo, incluiremos un intervalo de microempresas, es decir, aquellas menores a 6 empleados. Este intervalo es de suma importancia en nuestro estudio, ya que las cifras alcanzadas en Andalucía son muy superiores a la de otros países de la C. E.. Para ésta no se encuentran datos conjuntos para microempresas, aunque puede servir como representativo el 40% de microempresas existentes en Gran Bretaña. Esta cifra se aleja, por debajo, de forma muy importante del 76% mencionado para Andalucía.

En el cuadro 2 se recoge esta división en intervalos de trabajadores para Andalucía y para cada una de sus provincias, tanto para empresas como para el empleo. Respecto a las primeras, no existen grandes diferencias, ya que todas las provincias se sitúan, para todos los intervalos, muy próximos a la media andaluza del número de empresas. Mayores diferencias existen en la distribución del

3. 1993. ESPAÑA ANTE EL MERCADO UNICO. Santos M. Ruesga. pp. 212-213.

empleo por provincias e intervalos, donde Córdoba es la que más se separa de la media por debajo, y Almería por encima.

Calculando el indicador de capacidad de absorción de empleo para estos datos, se observa como Córdoba presenta un mayor grado de capitalización, para todos y cada uno de los intervalos estudiados, de Andalucía y, por lo tanto, una menor capacidad de absorción de empleo. Le siguen Sevilla y Huelva, siendo las únicas que tienen un menor ratio que la media en todos sus intervalos.

CUADRO II
EMPRESAS ANDALUZAS POR INTERVALOS DE TRABAJADORES Y PROVINCIAS.
Seguridad Social-1990

Empresas (1)	X<6	X<26	25<X<100	X>=100
Andalucía	75.64	95.10	3.94	0.96
Almería	76.54	95.87	3.55	0.58
Cádiz	75.71	94.95	3.97	1.08
Córdoba	75.01	95.73	3.44	0.82
Granada	77.53	96.04	3.14	0.81
Huelva	73.31	94.62	4.17	1.20
Jaén	77.10	95.79	3.35	1.11
Málaga	77.26	95.72	3.49	0.79
Sevilla	73.08	94.41	4.67	1.16
EMPLEO (2)				
Andalucía	18.08	44.26	20.87	34.86
Almería	22.11	53.31	23.50	23.19
Cádiz	16.34	39.37	19.70	40.87
Córdoba	13.25	32.95	13.65	22.97
Granada	19.58	46.38	18.10	35.52
Huelva	15.86	41.29	21.00	37.71
Jaén	19.29	46.08	19.65	34.27
Málaga	19.71	46.19	20.48	33.33
Sevilla	14.39	37.35	20.85	41.80
INDICE DE ABSORCION DE EMPLEO (2) / (1)				
Andalucía	0.239	0.465	5.297	36.310
Almería	0.289	0.556	6.620	39.980
Cádiz	0.216	0.415	4.962	37.840
Córdoba	0.177	0.344	3.968	28.010
Granada	0.253	0.483	5.764	43.850
Huelva	0.216	0.436	5.036	31.425
Jaén	0.250	0.481	5.866	30.870
Málaga	0.255	0.483	5.868	42.190
Sevilla	0.197	0.395	4.465	36.030

Fuente: Datos de la Seguridad Social para 1990 y elaboración propia.

Por el lado opuesto, Almería es la presenta empresas menos capitalizadas y con mayor absorción de empleo, con excepción de las empresas con más de 100 empleados, que son superadas por Granada. Estas dos provincias junto con Málaga, son las únicas que presentan una mayor absorción de empleo al indicador medio en todos los intervalos. A este grupo se le puede añadir Jaén, con ratios superiores a la media en los tres primeros intervalos e inferior en el de más de 100 empleados. Es en este intervalo en el único en que Cádiz supera a la media, por lo que merecería adherirse al primer grupo.

Podemos concluir de este modo que en nuestro análisis, al igual que una gran parte de los realizados para Andalucía por provincias, aparecen diferenciados dos Andalucías. La primera es Andalucía Oriental, que posee el 48.65% de las empresas andaluzas y el 43.11% del empleo empresarial; sus empresas están sostenidas por la utilización de un porcentaje muy elevado de empleo, lo cual podría significar una menor preparación desde el punto de vista de la competitividad para la consecución de una cuota de alguna importancia en ese Mercado Unico que se nos echa encima a pasos de gigante. Por otro lado, se encuentra Andalucía Occidental que tiene el 51.35% de las empresas andaluzas y absorbe el 56.89% de su empleo; los indicadores de absorción de empleo calculados para las provincias de esta zona están por debajo de la media andaluza, lo cual indica una mayor capitalización de sus empresas por empleo creado. Esto ayudará a las cuatro provincias a conseguir una mejor situación que sus vecinos de la Autonomía en ese futuro próximo al que nos enfrentamos; pero el que supere la media de una región que ya de por sí es una de las más atrasadas de la comunidad no quiere decir mucho. El que la parte Occidental de Andalucía pueda tener menos problemas no quiere decir que en realidad no los vaya a tener.

Hay que aclarar que el significado de este indicador se hace más válido a medida que el tamaño de la empresa es mayor. Es decir, que este análisis es válido para medianas y grandes empresas e incluso puede ser cierto en parte para las pequeñas si no se consideran dentro de ellas las microempresas, ya que para esta dimensión el significado de este ratio sería más bien la precariedad con que trabajan la mayor parte de nuestras empresas, tanto en capital como en empleo. Así y todo el resultado obtenido puede resultar representativo en los términos comparativos en que se está aplicando.

Sería muy interesante conocer cuál es la situación empresarial de las provincias andaluzas respecto de España. Para ello vamos a elegir a una de las provincias andaluzas, la mejor situada en términos empresariales, para compararla con aquellas provincias españolas con mayor número de empresas que ella. Teniendo en cuenta que Sevilla es la capital de Andalucía, que es la segunda provincia con mayor número de empresas después de Málaga, con un mayor número de em-

pleados en sus empresas y con un menor índice de absorción de empleo después de Córdoba; en una consideración conjunta de estas características, podemos tomarla como la situación a la que deben tender, en principio, las demás provincias andaluzas, desde el punto de vista empresarial. Debido a que no disponemos de los datos de empresas según intervalos de trabajadores de la Seguridad Social para el resto de las provincias españolas⁴, vamos a trabajar con información del Registro Industrial, que aunque referidas a establecimientos de los sectores industriales, puede orientarnos sobre las posibles diferencias que existan.

Podemos comprobar en el cuadro 3, como Andalucía no se aleja mucho de la media española en ninguno de los intervalos. Si comparamos a Sevilla con las provincias españolas con mayor número de empresas obtenemos los siguientes resultados:

- * Sevilla tiene un porcentaje de microempresas ligeramente superior a Barcelona y Alicante, y algo más elevado que Madrid, Valencia y Vizcaya.
- * Respecto del porcentaje existente a Sevilla de pequeñas empresas, las diferencias son muy pequeñas con las provincias consideradas, así como con la media española. Esto muestra que las diferencias existentes en cuanto a la dimensión empresarial de las provincias más industrializadas son muy bajas.
- * En cuanto a la absorción de empleo, Sevilla presenta un indicador algo superior a Madrid, Vizcaya y Barcelona en lo que respecta a las PYMES, e inferior a las siete provincias consideradas, así como con la media española. Esto muestra que las diferencias existentes en cuanto a la dimensión empresarial de las provincias más industrializadas son muy bajas.
- * En cuanto a la absorción de empleo, Sevilla presenta un indicador algo superior a Madrid, Vizcaya y Barcelona en lo que respecta a las PYMES, e inferior a las siete provincias restantes. Para las grandes empresas, la mayor parte de las provincias consideradas presentan un ratio inferior, superando a Sevilla tan solo Valencia, Baleares, Gerona y Zaragoza.
- * Comparando a Sevilla con la media española, presenta un índice ligeramente desfavorable en las pequeñas empresas y favorable en las medianas y grandes.

Podemos concluir diciendo que es verdad que en Andalucía existe una peor

4. Estos datos existen, pero no ha sido posible obtenerlos hasta el momento, por motivos burocráticos.

situación empresarial que en el resto de España, pero esta desventaja no es tan abismal como se pensaba que era. Se ha achacado a la gran cantidad de microempresas existentes en esta Comunidad, como culpable de gran parte de este problema; sin embargo, hemos visto como las diferencias existentes entre la capital andaluza y las provincias más industrializadas del país no eran tan grandes, mínimas en los casos de Barcelona y Alicante. Habrá que buscar los motivos de este atraso más en la calidad de estas microempresas que en la existencia de las mismas. Esta se basa principalmente en la gerencia y dirección de la empresa, la cual depende bien de forma directa o indirecta del empresario. Estudiamos a continuación esta figura en la Comunidad Andaluza.

CUADRO III
ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEADOS EN LOS SECTORES INDUSTRIALES
PARA LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS CON MAYOR TEJIDO
EMPRESARIAL, PARA ANDALUCIA Y PARA ESPAÑA.
INDICE DE ABSORCION DE EMPLEO.

	X<6	X<26	25<X<100	X>100
ESPAÑA				
(1) Establecimientos	72.67%	94.38%	4.57%	1.04%
(2) Empleo	17.02%	42.05%	21.98%	35.60%
(3) = (2) / (1)	0.234	0.446	4.810	34.230
ANDALUCIA				
(1) Establecimientos	74.39%	95.85%	3.53%	0.69%
(2) Empleo	21.79%	50.83%	18.98%	29.72%
(3) = (2) / (1)	0.293	0.530	5.377	43.070
SEVILLA				
(1) Establecimientos	70.76%	94.06%	4.70%	1.26%
(2) Empleo	16.99%	42.68%	20.16%	37.49%
(3) = (2) / (1)	0.240	0.454	4.290	29.412
MADRID				
(1) Establecimientos	62.58%	91.72%	6.47%	1.82%
(2) Empleo	9.92%	30.58%	18.81%	50.61%
(3) = (2) / (1)	0.159	0.333	2.907	27.778
BARCELONA				
(1) Establecimientos	68.43%	92.00%	6.35%	1.82%
(2) Empleo	12.70%	34.88%	24.39%	40.73%
(3) = (2) / (1)	0.186	0.379	3.846	25.000

	X<6	X<26	25<X<100	X>100
VALENCIA				
(1) Establecimientos	64.86%	94.38%	4.79%	0.83%
(2) Empleo	16.08%	50.05%	23.34%	26.61%
(3) = (2) / (1)	0.248	0.530	4.873	32.060
ALICANTE				
(1) Establecimiento	67.31%	93.94%	5.56%	0.50%
(2) Empleo	19.27%	56.13%	30.48%	13.38%
(3) = (2) / (1)	0.286	0.802	5.482	26.760
BALEARES				
(1) Establecimientos	82.53%	97.79%	2.00%	0.21%
(2) Empleo	39.68%	72.78%	19.11%	8.21%
(3) = (2) / (1)	0.481	0.743	9.555	39.090
CASTELLON				
(1) Establecimientos	76.97%	94.29%	4.93%	0.78%
(2) Empleo	22.88%	47.46%	29.71%	22.83%
(3) = (2) / (1)	0.297	0.503	6.026	29.269
GERONA				
(1) Establecimientos	76.27%	95.75%	3.53%	0.01%*
(2) Empleo	23.54%	54.11%	23.02%	23.86%
(3) = (2) / (1)	0.309	0.555	6.521	2386.000
MURCIA				
(1) Establecimientos	74.77%	95.00%	3.79%	1.22%
(2) Empleo	20.51%	45.08%	20.29%	34.62%
(3) = (2) / (1)	0.274	0.475	5.354	28.37
VIZCAYA				
(1) Establecimientos	63.63%	91.17%	6.57%	2.33%
(2) Empleo	9.72%	28.61%	19.47%	51.93%
(3) = (2) / (1)	0.153	0.314	2.963	22.288
ZARAGOZA				
(1) Establecimientos	73.64%	95.07%	4.14%	0.79%
(2) Empleo	18.28%	46.01%	21.41%	32.57%
(3) = (2) / (1)	0.247	0.484	5.171	41.228

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro Industrial de 1990.

3. CARACTERISTICAS DEL EMPRESARIO EN ANDALUCIA

En el apartado anterior veíamos la peor situación en la que se encuentra el tejido empresarial andaluz en el contexto español. Comparado con la media española, en la cual se incluye Andalucía, esta Autonomía aventaja en cerca de dos puntos a España en el porcentaje de microempresas. Al mismo tiempo la región presenta un indicador de absorción de empleo superior a la media nacional en todos los intervalos dimensionales, para el conjunto de los sectores industriales. Así y todo, el problema empresarial no es exclusivamente andaluz, sino que abarca a la casi totalidad de las comunidades autónomas españolas. De todos modos, en esta ocasión tratamos cómo es el sector privado andaluz y cuál puede ser su futuro.

Lo primero que debemos hacer es tratar de definir a la figura del empresario. Sobre esta penden varias acepciones cuya clara diferenciación puede ser de gran utilidad. Estas son las de capitalista, directivo o gerente y promotor, figuras que aparecen claramente diferenciadas en la mayor parte de las empresas de los países más desarrollados y que en Andalucía convergen hacia una misma persona. Pero, ¿cuál es la que realmente define a un empresario?. Haciendo referencia al profesor J. Guzmán Cuevas ⁵ podemos definir a cada uno de ellos de la siguiente forma:

- a) Al hablar en un contexto empresarial de capitalista, nos referimos a la figura del propietario formal de la organización productiva; es el que ofrece los recursos financieros que se invierten en la consecución de la empresa. Si bien en muchos casos podríamos afirmar con toda seguridad que es esta figura la que define al empresario, existen otras muchas en las que el capitalista se identifica con el accionista o con cualquier otro tipo de titularidad en la participación del capital social, lo cual nos justifica a la hora de rechazar su identificación con el empresario; solamente es una parte de él, aunque no es imprescindible.
- b) El directivo en su más estricto sentido se suele limitar a la organización y toma de decisiones en el proceso productivo. Al igual que en el caso anterior su figura suele confundirse en multitud de ocasiones con la del empresario, pero aún en estos casos, su función como gerente no pasa de ser la de un asalariado, y como tal no asume riesgos.
- c) El promotor conlleva una dosis de riesgo como consecuencia de una inversión de capital, al igual que el capitalista; sin embargo, mientras que

5. Joaquín Guzmán Cuevas: "Sobre los Agentes Determinantes del Crecimiento en Andalucía". *Revista de Estudios Andaluces*, n.º 8 (1987) pp. 51-56.

este se limita a invertir los recursos que ya posee en un proyecto que le viene dado, la función de promotor comienza cuando asume una carga de riesgo más intensa, es decir, cuando intenta materializar un proyecto de futuro que el mismo diseña, movilizándolo incluso otras fuentes financieras ajenas.

Estas tres figuras aparecen como tres aspectos muy bien diferenciados de la actividad empresarial, cuando se empieza a tratar ciertas dimensiones. El conocer cuál es el tamaño óptimo de la empresa en la que capital, gestión y promoción aparecen o debieran aparecer diferenciados es algo muy difícil de obtener, ya que dependerá de la cantidad y calidad de cada una de estas tres figuras en cada país y en cada momento de tiempo. Lo que sí resulta evidente es que la existencia abundante de las mismas es lo que produce la creación de medianas y grandes empresas, e incluso el crecimiento de las más pequeñas; al mismo tiempo que las fortalece de cara a un mercado cada vez más competitivo. También es evidente que esta separación, cualquiera que sea la dimensión de la empresa, favorecerá la creación de más y mejores empresas. Así tenemos el caso de los países más desarrollados, con un menor porcentaje de empresas menores de 25 empleados, que presentan un mayor número de empresas en las que la diferenciación de las mismas es un hecho.

¿Cuál ha sido y cuál es la situación en Andalucía? La realidad empresarial andaluza ha sido muy diferente a la dada en los países más avanzados. Hasta no hace mucho tiempo la educación era cosa de muy pocos, al igual que el capital. El sistema de vida rentista llevada a cabo por sus capitalistas dificultaba su inversión en proyectos propios y mucho menos en los ajenos. Son pocos los casos de empresas montadas a lo largo de la expansión económica de los sesenta, con grandes sumas de capital ajeno. En Andalucía, los promotores y diseñadores de proyectos han tenido que hacer a su vez la función de capitalista y de gerente. Para que se formara una empresa con suficiente fuerza como para adquirir unas dimensiones medias, era necesario que la figura del promotor tuviera una formación suficiente como para dirigir la empresa, además de poseer un capital elevado que le permitiera financiarla. Como esto es algo que se da sólo en una mínima parte de los casos, la realidad fue la creación de numerosas microempresas en un periodo de bonanza económica, debido a que los niveles de educación y posibilidades de financiación existentes solamente permitían estas dimensiones.

Se puede alegar a esto que una vez establecidas, las posibilidades de adquirir financiación y gerentes cualificados eran mayores. Estamos de acuerdo con la primera de ellas, aunque no tanto con la segunda, ya que en Andalucía ni ha habido ni hay gente cualificada suficiente para el tejido empresarial que posee,

de forma que permitiera su expansión y crecimiento. Hay que añadir a esto que el promotor de una empresa, cuando adquiere en su persona las dos figuras restantes, de forma que es el único que asume riesgos para financiar la empresa y quien tiene que controlar riesgos para financiar la empresa y quien tiene que controlar todos los aspectos de la dirección, organización y gestión de la misma, tiende a permanecer en la misma situación en el futuro, impidiendo la entrada de nuevo capital una vez establecida la empresa, por miedo a perder posiciones dentro de la misma; de esta forma no permite que ningún profesional, más cualificado que él, “meta las narices en su empresa”, en parte por haberse acostumbrado a dirigirla él mismo (y ya se sabe que la costumbre hasta puede crear ley) y en parte por temor a ser engañados y desplazados ⁶.

Podemos concluir, por tanto, que es la unión de esas tres figuras en una sola persona, la que diferencia al tejido empresarial andaluz, e incluso al español, de los países más desarrollados en materia empresarial. Verdad es que hay otras variables como la burocracia, la política gubernamental, inversión en investigación, etc., que también influyen en el tejido empresarial, pero en última instancia es la configuración de estas tres acepciones del empresario la que determina más directamente como va a ser la empresa en un país o región, para un momento dado.

Hay que hacer referencia a otro problema muy acentuado en Andalucía. Se ha dicho que el número de empresas en esta región es bastante bajo, correspondiendo la casi totalidad del mismo a las pequeñas empresas, sobre todo microempresas. Además hemos hecho referencia a una característica muy acentuada en el empresario en Andalucía, la unión de las figuras de capitalista, gerente y promotor en una sola persona. Surge un nuevo problema si entramos en la distinción de “empresa en Andalucía” y “empresa andaluza”; es decir, saber hasta qué punto el andaluz está o no motivado y/o capacitado para ser empresario. Resulta muy difícil entrar en este análisis, ya que es difícil ver el origen de las empresas y aún más el de los empresarios.

Existe, sin embargo, un estudio sobre este tema de Elena Giráldez ⁷, en el que se trata de calcular un coeficiente de dependencia entre las provincias españolas. Según este estudio, el 60% del personal de las empresas andaluzas pertenecía a empresas de fuera de la región. A esto se le debería de unir el porcentaje de empresas creadas por no andaluces instalados en esta autonomía, cifra que nos es

6. A lo largo de este artículo se recogen una serie de conclusiones que se han obtenido a través de la realización de una serie de encuestas y entrevistas directas con empresarios andaluces o personas muy próximas a ellos.

7. Banco de Bilbao. Revista Situación, n.º 2 - 1983.

desconocida por la inexistencia de estadísticas que nos es desconocida por la inexistencia de estadísticas que nos lo permitan (aunque algunos organismos como las Cámaras de Comercio podrían obtenerlo con relativa facilidad).

Ante esto deberíamos plantearnos cuáles son las causas que frenan a esta población a la hora de promover empresas. Esto podría ser bien porque las dificultades de financiación y de educación mencionadas anteriormente sean mayores en esta región; bien porque la imaginación y creatividad necesarias para promover un proyecto sean características muy limitadas en los andaluces; o bien por la idiosincrasia o saber vivir de esta sociedad. Una última causa que se nos ocurre donde buscar esta deficiencia de empresarios de Andalucía es en la costumbre y en la tradición. Podría ser que las dificultades existentes en una época anterior en esta población, en aspectos tales como la falta de financiación y/o educación suficiente, haya ido creando una forma de pensar tendente a preferir el trabajo por cuenta ajena, siempre menos remunerado, pero también menos arriesgado y más cómodo. Habría que buscar entonces porqué en Andalucía no tuvo lugar esa chispa que se dio en otras regiones y países.

A continuación vamos a analizar más detalladamente las tres acepciones dadas para la definición del empresario, y cuales deber ser —o al menos cómo— las políticas que se lleven a cabo y sus diferencias con las existentes actualmente.

4. ANALISIS DE POLITICAS DE PROMOCION EMPRESARIAL EN ANDALUCIA

En primer lugar hay que decir que toda política de promoción empresarial llevada a cabo debe, en primera instancia, tratar de distanciar las tres figuras del empresario y promoverlas por separado, si bien se deben tener en cuenta las grandes conexiones que existen entre ellas.

4.1. Capitalista: Capital y Financiación

Se ha señalado frecuentemente la insuficiencia de financiación como principal factor de freno al desarrollo empresarial, lo cual ha sido demostrado para etapas anteriores. Tenemos como ejemplo el flujo de capital que se dio hacia fuera de Andalucía en los años sesenta y setenta. Pero esto ha empezado a cambiar; desde hace varios años han surgido gran número de programas financieros a las pequeñas y medianas empresas, promovidos por instituciones públicas y en colaboración con entidades financieras y organizaciones empresariales.

Sin embargo, muchos de esos programas, o no se han cubierto o se han utilizado en gran medida para pagar deudas anteriores y reconvertir el pasivo empresarial. Existe en definitiva una insuficiencia de la demanda de financiación que hace pensar en que no sea esta la causa que obstaculice el desarrollo de la función empresarial de Andalucía. ¿Es esto cierto? Cabría preguntarse, también, sobre la adecuación de estos programas a la realidad andaluza. ¿Qué eficacia puede tener una política si no se tiene en cuenta la forma de ser y de vivir de la población a la que va dirigida? Bien sabido es que en esta comunidad la propensión a asumir riesgos es muy baja y que la gente prefiere seguir tal y como está, antes de arriesgar todo lo que posee.

El sistema financiero no suele “cogerse las manos” a la hora de otorgar financiación a un proyecto determinado, y las garantías que pide suele frenar bastante a sus solicitantes. Más aún cuando una persona ha hipotecado todas sus posesiones y garantías en la adquisición de una vivienda o en la compra de un vehículo, o cualquier otra cosa. Además, habiendo inversiones infinitamente más seguras, para qué asumir riesgos. Ante tales circunstancias un promotor prefiere rehusar a su proyecto antes de acudir a este sector en busca de capital.

Pero no es solamente el sector bancario el único potencial proveedor de capital para proyectos, sino que en los últimos años han surgido las empresas de capital riesgo y de capital semilla. Estas empresas sin poner grandes inconvenientes ni solicitar garantías fuera de la viabilidad del proyecto, conceden el capital necesario a cambio de participaciones en la empresa, por valor de la cantidad aportada. Durante los dos primeros años realizan un seguimiento del funcionamiento y organización de la empresa con el propósito de proteger las participaciones de su propiedad. Al cabo de este tiempo, esta sociedad venderá sus participaciones por el valor que hayan adquirido las mismas en el mercado, consecuencia del supuesto buen funcionamiento de la empresa. El promotor tendrá prioridad de compra de las mismas.

Esto significaría que el empresario tendrá que endeudarse de nuevo, después de dos años de trabajo por levantar su negocio, debido a que en este periodo de tiempo es imposible que el empresario hay conseguido unas ganancias suficientes de esta empresa, como para efectuar sin dificultades la compra de estas participaciones, teniendo en cuenta que su valor esta relacionado directamente con los beneficios obtenidos. Más o menos es esto lo que trata de decir “Seed Capital” en su folleto publicitario:

“El objetivo de esta financiación es permitir a la empresa el desarrollo de prototipos de productos y/o estrategias que la lleven a un punto de definición o de madurez que hagan atractivas la aportación de nuevo capital riesgo o fuentes tradicionales de financiación”.

Si el resultado a conseguir recurriendo a estas sociedades, no es más que una vuelta a una situación similar desde el punto de vista del riesgo, bien se podría pensar que habrá pocos con la paciencia suficiente como para lanzarse a recorrer un camino circular o, a lo más, en espiral.

Los únicos que podrían acortar el camino de esta espiral serían aquellos proyectos con un fuerte o rápido crecimiento y con una amplia demanda potencia. Sin embargo, pensamos que ante estos proyectos las alternativas son más amplias y la vía tomada sería otra distinta. Esto es lo que justifica el alto número de visitas que reciben estas sociedades, mientras que los que se convierten definitivamente en sus clientes son pocos. No parece ser que este tipo de financiación pueda solventar la falta de empresas que tiene Andalucía.

Una tercera vía que comentaremos aquí es la de las subvenciones o préstamos subvencionados. Aunque en un futuro próximo la agilidad que tomarán las mismas, como consecuencia del paso de la Burocracia a la Teleocracia ⁸, harán más favorables estas políticas, actualmente no se puede pensar que pudieran llegar a financiar ni el más sencillo de los proyectos. Son pocos los que piensan que podrían llevar a cabo un proyecto a través de ayudas de este tipo. Como su nombre indica no se trata de financiación sino de ayudas con las que uno se encuentra cuando la empresa o proyecto ya está en funcionamiento. Las subvenciones suelen llevar demasiado trámites y llegar con mucho retraso.

Lo que sí suele tener mucho éxito y es de gran interés para los empresarios potenciales, son los préstamos subvencionados. Es decir, que el organismo público correspondiente, en acuerdo con una entidad financiera, subvenciona de uno a seis puntos de un préstamo solicitado. Esta es una vía que debería de promocionarse mucho más, ante el fracaso en mayor o menor medida de los tipos de financiación comentados. La actuación conjunta del sector público y del sector bancario parece ser la única que está ayudando realmente a la creación, ampliación y mejora de las empresas.

Una posible política que favorecería la promoción empresarial en nuestra comunidad –y en España–, desde el punto de vista de la financiación, consiste en avalar aquellos proyectos que pueden tener un desarrollo estable, un futuro posible y un beneficio para la sociedad. Si lo que más buscan aquellos que se han decidido a promover un negocio, es la financiación, el sector público debería hacerse copartícipes de la misma. Al mismo tiempo debería de crear y promover

8. La Teleocracia es un nuevo sistema de organización de las Administraciones Públicas, que tiende a acentuar en su contenido variables tales como la eficacia y la eficiencia, así como el bienestar económico y nivel de vida de la población, al mismo tiempo que permite la autofinanciación parcial o total de gran parte de los Departamentos administrativos, con lo cual se pueden obtener múltiples beneficios económicos tanto al país como al individuo en particular.

un mercado de valores en los que pudieran entrar las pequeñas y medianas empresas.

La principal política de promoción empresarial desde este enfoque, consistiría en separar al capitalista del promotor de la empresa. La creación de sociedades con acciones o participaciones más diversificada en cuanto a su posesión, debería de ser un hecho si queremos el desarrollo de la región. Si el promotor se dedicase a promover y el capitalista a financiar, cada una de estas dos funciones se realizará con mayor amplitud y eficacia para la economía andaluza.

4.2. Gerente: Educación y Gerencia

Ante esta faceta del empresario, cabría hacerse una primera pregunta: ¿tiene algo que ver la educación en la economía? A finales de los cincuenta y principio de los sesenta nace la economía de la educación, iniciada por Becker, entre otros, que estudia la posible influencia que la educación tiene en la economía y en su desarrollo, y en el efecto que esta produce en la educación. Se piensa que un hombre con educación es más productivo. En un principio se pensó que la educación era el factor principal, llevando a cabo una campaña de promoción de esta variable, pero los resultados no fueron los esperados. La educación influye pero no tanto, ni cualquier educación incrementa el desarrollo económico.

Los niveles de educación de los empresarios de una región resulta vital a la hora de que la productividad de su empresa sea mayor o menor. No es la educación la que impulsa la creación de empresas, pero sí favorece en parte su promoción y el éxito y expansión de la misma. Es difícil que la empresa alcance dimensiones medias o elevadas si el nivel de formación del empresario es bajo. ¿Cuál es el nivel medio de educación del empresario en Andalucía?. Si consideramos los empresarios sin asalariados, las diferencias entre Andalucía y España son pequeñas, alcanzando la primera un 87% con niveles de estudios inferior al obligatorio, y las segundas un 85.5%. Las diferencias se hacen mayores al tratarse de los empresarios con asalariados, que rondan las cifras de un 60% para Andalucía y un 50% para España (para 1985) ⁹. Las cifras son muy altas, tanto en el caso de Andalucía como en el de España. Sin embargo, este problema de bajo nivel de educación se va resolviendo a un ritmo bastante más alto en España que en la Comunidad andaluza.

El problema de esta falta de formación radica no en su freno a la creación de empresas, sino en crear una forma de pensar en el empresario tendente a mante-

9. EPA y estudios realizados en el Departamento de Economía Aplicada de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Sevilla.

ner su empresa a unos niveles fáciles de controlar por ellos sin ayuda externa, y estos niveles son muy bajos. Hay un rechazo a entrar en campos desconocidos: nuevas tecnologías, otros medios de organización, ampliación de mercados, diversificación de los productos o servicios, etc. A pesar de que los mismos empresario reconocen que el problema que les frena a la hora de expandir su empresa no es la falta de financiación, sino la de formación y educación adecuada, se niegan a recurrir a profesionales por miedo a perder el control de la empresa.

La solución no está ya en la educación de profesionales que puedan suplir esta falta de formación del empresariado andaluz, sino en dar a estos últimos una educación que facilite la entrada de estos profesionales en su empresa. Prueba de todo esto es que los empresarios no suelen abandonar la gerencia de su empresa a no ser a profesionales que pertenezcan a su familia. Es necesario pues una política de mejora de gestión de la empresa, tendente a la preparación de profesionales necesario en este tejido y, por otro lado, a la formación de los empresarios a niveles adecuados, que posibilite a estos una mente más abierta y segura en cuanto a la contratación de los primeros.

Respecto a esta segunda política hay que decir que se están consiguiendo algunos, aunque lentos, avances en nuestro país; si bien esta lentitud se hace mayor en el caso de Andalucía. Resulta evidente lo esencial de un giro en esta tendencia, de forma que se elaboren unos planes de formación del empresario reales y prácticos, no teóricos. Es difícil que puedan aprender todas y cada una de las formas de gestión, organización, contabilización o dirección de la empresa, pero si es posible educarlos de cara a estas nuevas posibilidades, de lo esencial que resultarían las mismas para mejorar la productividad de su empresa y su propio nivel de vida. En los últimos años se ha asistido a la preparación de múltiples cursillos de formación que en su gran mayoría no servían para nada más que para “dormir” ante una extraordinaria clase teórica sobre la adecuación de la demanda a la oferta. En la propia facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Sevilla me comentaba un profesor hace algunos años, que estaba impartiendo un curso a empresarios de la provincia y que se le había pedido que les enseñara unas nociones de Microeconomía, en quince días. Notoriamente absurdo.

Por lo que respecta a los profesionales de la empresa, hay que reconocer que este problema esta en vías de solución, y que la Universidad está paliando el problema de los escasos conocimientos gerenciales. Sin embargo, a pesar del boom universitario al que se ha asistido en Andalucía en los últimos años, el abastecimiento de la demanda es escaso. Bien a través de escuelas de empresariales o de licenciaturas de económicas, cada vez aparecen más profesionales de

la dirección de empresas, pero a un ritmo muy lento. Sería necesario potenciar un menor freno a sus estudiantes de cara a abastecer la escasez existente en el mercado empresarial, tanto de gerentes como de empresario potenciales.

Respecto a este último punto, bien es cierto que la educación ayuda a mejorar el espíritu empresarial una vez creada la empresa; pero no es menos cierto que son pocos los diplomados o licenciados universitarios que montan sus propias empresas –sin contar a los que montan negocios individuales–. Es decir, que la educación puede ser a la vez un freno para la expansión del tejido empresarial, tanto en su falta como en su tenencia. Abría que pensar, como se ha hecho en otros países, en incorporar al mercado universitario carreras de tres años que permitieran a los más emprendedores disponer de los conocimientos necesarios y de una forma de pensar suficientemente abierta, como para promover la formación de empresas con futuro; es decir, una escuela de empresarios potenciales o escuela de emprendedores.

Por último, al igual que en el apartado anterior hablamos de la necesidad de promocionar una mayor diferenciación entre lo que es la financiación y la promoción de la empresa; ahora debemos de hacer hincapié, también, en la distinción dentro del tejido empresarial de lo que es la gerencia y la promoción de empresas.

4.3. Promotor: El empresario innovador

Al hablar de una escasez del tejido empresarial en Andalucía se hace referencia a la escasa promoción de empresas que ha existido y que sigue existiendo en esta Comunidad. La creación o ampliación anual de empresas suponen unas cifras muy bajas. Hasta ahora hemos analizado los distintos problemas con que se encuentra un empresario potencial, que son la financiación y la educación; pero también hemos visto que no es aquí donde radica el “quid”. Es necesario una actuación por parte de las autoridades tendentes a solventar las posibles dificultades que pueden surgir ante estas dos variables, de forma que una persona con ideas innovadoras no se eche atrás ante la falta de las mismas. Estos empresarios potenciales deben de dar por hecho que estos factores son fáciles de obtener.

De este modo las políticas que se están llevando a cabo en estos aspectos debe de amoldarse a las peticiones de estos potenciales. Se han fomentado las carreras de las cuales puede salir beneficiado este tejido empresarial, aunque aún se sigue discutiendo sobre si frenar a estos estudiantes en los cursos iniciales o abastecer sobradamente al mercado de diplomados y licenciados en estas espe-

cialidades. La opción que elegimos es la segunda, ya que una gran oferta de los servicios que pueden prestar los titulados favorecerá una mayor demanda, por un mayor dinamismo de estos titulados y/o una reducción de las minutas cobradas por los mismos. Además, el dinamismo mencionado, debido a una mayor competencia, favorecerán que muchos elijan la opción de montar una empresa propia, en lugar de opositar.

Debemos de hacer referencia a este último aspecto mencionado, el opositar. Decir que la Administración debería de actuar en favor de un menor funcionariado o al menos de una mayor flexibilidad en sus contratos, ya que la política tendente a conceder continuamente a los titulados “puestos de trabajos fijos”, impide que estos vean como alternativa la salida empresarial.

Por lo que respecta a la financiación, los organismos oficiales que actúan en favor de esta promoción empresarial deberían de entrar más de lleno en la misma, a través de los ya comentados avales estatales, en los créditos pedidos por los emprendedores en aquellos proyectos que tras un análisis detallado sobre su viabilidad y potencialidad, se les dé el visto bueno. Por ejemplo, Eurocei forma parte de un programa de Centros Europeos de Empresas e Innovación de la Comisión de las Comunidades Europeas y a una la cooperación de sectores públicos y privados con el fin de promocionar el desarrollo de proyectos innovadores, impulsando la creación y modernización de pequeñas y medianas empresas (palabras recogidas de sus folletos propagandísticos). En esta entidad se recogen los proyectos de todos aquellos solicitantes que demanden sus servicios. Allí se realiza un estudio de viabilidad desde los puntos de vista técnico, económico y comercial, para lo cual cuenta con personal cualificado para cada caso. Si no son viables en un principio, estudian la posibilidad de unirlos a otros proyectos presentados, de forma que si no son aceptados por separado, sean rentables de forma conjunta.

El beneficio de este tipo de política es enorme, pero en Andalucía tenemos los ejemplos de algunas incubadoras de empresas que lo han intentado anteriormente y han sucumbido por la falta de clientes. Hay algo que no funciona. Si se hacen estudios sobre el futuro que puede tener cada proyecto, estos entes deberían de estar dotados de la capacidad para avalar por completo los proyectos con un gran potencial de crecimiento; hacerlo en parte en aquellos cuya potencialidad solamente fuera de grado medio; y, por último, conceder a aquellos proyectos más pequeños, pero viables, una ayuda en todos los aspectos técnicos, al menos durante un tiempo suficiente como para crear la costumbre en la mentalidad del empresario para que solicite los mismos servicios de forma privada.

Estos dos tipos de actuaciones deberían de complementarse con un fomento del dinamismo y creatividad de la población. Esto puede ser lo más difícil de

conseguir, ya que tanto la población andaluza como la española presentan en su personalidad, de forma general, características muy acentuadas como son la falta de movilidad espacial, escaso interés de conocer a través de la lectura o de viajes o un rechazo a asumir riesgos por pequeños que puedan ser, aunque esto puede impedirles conseguir mejores metas. El preferir trabajar para otro en un puesto más o menos fijo, en su ciudad natal –a lo sumo de la provincia o la región–, y disfrutar del tiempo libre con la familia, los amigos o con la televisión o el video, es algo muy extendido por estas latitudes.

Para conseguir este mayor dinamismo de la población, de forma que se despierte en ellos la creatividad necesaria como para que el tejido empresarial andaluz madure, bien por expansión y crecimiento de las empresas ya existentes, bien por la creación de empresas nuevas, es necesario actuar en el proceso educativo de los jóvenes. Por ejemplo, nuestro país fomenta muy poco la salida al extranjero de sus estudiantes, y quienes lo hacen solamente salen una vez. El conocer otras culturas, otros idiomas, otras formas de pensar y de actuar, ayuda a despertar en la persona una mayor creatividad, independencia y autodisciplina. El conceder a los jóvenes esa libertad de movimiento que tanto se desean a esas edades, favorecerá sin duda alguna un crecimiento natural del sistema empresarial tanto andaluz como español, frente al crecimiento artificial y sostenido a través de los instrumentos económicos.

Los caminos a tomar en esa dirección son múltiples, pero se mantienen cerrados con barreras que solamente se alzan previo pago de peaje. Mientras exista imaginación, creatividad e interés, el hombre puede abrir campos aún inimaginables, pero para ello es necesario soltar el freno. Vuelvo a hacer referencia a esa escuela para empresarios potenciales que tanto podría beneficiar a la economía del país. Por desgracia la diplomatura y la licenciatura de empresariales prepara a la gente para trabajar en empresas ajenas, sin considerar que de aquí podrían salir futuros empresarios. Ni en ésta ni en ninguna otra carrera se hace mucha referencia a sus estudiantes sobre esta posibilidad, y mucho menos se les educa para tal cosa.

Aquí en este artículo hemos tratado el tema para Andalucía, haciendo continuas referencias a una situación similar en el resto de España. Después de los datos dados por el INE este año sobre el tejido empresarial español en su conjunto, no sería muy serio pensar que el problema andaluz es único:

- * 70.000 empresarios españoles –10.300 de los sectores industriales–, se retiraron el pasado año a vivir de las rentas.
- * La producción industrial en España se ha estancado en 1990 según datos provisionales del European Economy de la Comisión de la CE.

- * La siniestralidad empresarial, quiebras y suspensiones de pagos, se agravó en 1990, y los pasivos declarados por ambos conceptos se elevaron a 92.000 millones de pesetas, más del doble que la registrada en 1989 (40.000 millones de pesetas).
- * El capital extranjero está presente en cerca de 22.000 sociedades españolas y suma una cuantía acumulada de 2.5 billones de pesetas.

Ante estos datos no nos queda otra opción que ampliar lo dicho para Andalucía, para el caso de España.

5. BIBLIOGRAFIA

1. 1993. ESPAÑA ANTE EL MERCADO UNICO. Santos M. Ruesga. pp. 212-213.
2. JOAQUIN GUZMAN CUEVAS: "Sobre los Agentes Determinantes del Crecimiento económico en Andalucía". Revista de Estudios Andaluces, n.º8 (1987) pp. 51-66.
3. Revista Situación, n.º 2 - 1983. Banco de Bilbao.
4. Datos de la Seguridad Social sobre el número de trabajadores por intervalo y sectores en las empresas de las distintas provincias andaluzas.
5. Datos del Registro Industrial sobre los empleados por tramos, en los distintos sectores industriales.
6. Información obtenida de la realización de una serie de encuestas y entrevistas directas con empresarios andaluces y personas muy próximas a estos.