

LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE LA ZONA FRONTERIZA : PROVINCIA DE SALAMANCA

VILCHEZ MEDINA, Edwin

Ayudante de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales
Departamento de Análisis Económico y Contabilidad
Universidad de Salamanca

Las últimas conclusiones sobre la competitividad de la industria española dicen que ponen de manifiesto una nítida mejora de la competitividad de la industria manufacturera en su conjunto aunque con un comportamiento bastante irregular sobre todo después de la adhesión de España a la Ce, esto traducido en un deterioro de la competitividad en algunos sectores y el empeoramiento de los saldos comerciales con los países comunitarios (1). Desde una perspectiva institucional la Comisión de la Comunidad Europea (2) muestra que los sectores con mayor dinamismo y por tanto más "sensibles" a las consecuencias del Mercado Único son aquellos que :

- a) Responden a una fuerte demanda del mercado
- b) Tienen un alto contenido tecnológico
- c) Generan un elevado valor añadido
- d) Se favorecen de grandes economías de escala
- e) Realizan elevadas inversiones en I+D.

De acuerdo con estos criterios, la comisión distingue 4 grupos de sectores empresariales de mayor a menor "sensibilidad" a los restos del mercado único.

- Sector 1 .- Telecomunicaciones, Informática, Aeroespacial, equipamientos científicos medicos.
- Sector 2 y 3 .- Suministros a las obras públicas, productos farmacéuticos, construcción de empresas, equipos ferroviarios, elaboración de equipos, etc.
- Sector 4.- Elaboración de cristales, cerámicas, productos agrícolas, fabricación de maquinaria agrícola, fabricación de maquinaria textil, para la elaboración de alimentos; fabricación de equipos de transmisión, vehículos de motor, productos de algodón , lana, zapatos, caucho, joyería, juguetes, etc.

La comisión ha seleccionado 40 sectores que (tiene especial importancia) aportan en torno al 50 % del VA Industrial de la

Comunidad valores que van desde el 60 % en Irlanda a 40% en España. Estos sectores ocupan también al 68 % de los empleados en Portugal y 45 % en Irlanda.

En España estos sectores aportan el 40,93 % del Valor Añadido y el 39,13 % del empleo. Construcción de los 40 sectores "Sensibles" en España 1985 :

Grupos de Sectores Económicos	% de Valor Agregado	% de Empleo
1	2,06	1,51
2	7,36	5,67
3	4,51	5,06
4	26,80	26,88
40 Sectores	40,93	39,13

Características de los 40 sectores en el conjunto de la omunidad;

- Producto del trabajo - millones Ptas./persona	2,95
- Coste del trabajo -millones Ptas./persona	1,73
- Coste trabajo/Valor añadido	58,59
- Exportación/Importación	74,70

De estos criterios antes citados tienen especial interés para nosotros ; el criterio ** necesidad de que el sector tenga un alto contenido tecnológico ; c) genera un alto valor añadido y d) favorece grandes economías de escala. La característica más significativa en relación al estudio de los sectores empresariales de la zona fronteriza es la ratio "exportación/importación".

1. Competitividad de las empresas salmantinas

Para iniciar el diagnóstico competitivo de la empresa salmantina en este apartado ,tomamos como referencia los indicadores estudiados en la parte I de este capítulo.

El antecedente más reciente ,es el estudio sobre la oferta exportable de la provincia de Salamanca, realizado por la Cámara de Comercio e Industria de Salamanca y la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad. Este estudio pretendió averiguar el estado de las principales variables que afectan la estructura de las exportaciones de las empresas de la provincia de Salamanca. La muestra se consideró en función de las

Licencias Fiscales y las empresas asociadas -al decir empresas, también nos referiremos a las unidades unipersonales de la cual hemos hablado antes a la Cámara de Comercio e Industria de Salamanca y de acuerdo al Censo de Empresas Artesanales y Censo de exportadores de los últimos cinco años. En total sumaron 675 encuestas, distribuidas en 57 sectores -realizados de acuerdo a la clasificación CNAE- y 90 localidades de la provincia, de un total de 702 empresas disponibles (constituye el 96,2 % del total de empresas estudiadas)

Los datos primarios se constituyen con la información de la encuesta realizada por la Cámara de Comercio (1991) y las 4.928 empresas fronterizas del censo del Ministerio de Economía y Hacienda (ya citado anteriormente), distribuidas en todas las actividades económicas existentes en la provincia.

La metodología a seguir observa, primeramente, el Tamaño, sectorización, competitividad de las empresas de Salamanca; para luego analizar la situación exportadora: la situación actual y las perspectivas de desarrollo de oferta exportable de las empresas. Para este fin utilizaremos los mismos indicadores estudiados, utilizando la encuesta de Cámara de Comercio, para luego proceder al mismo análisis con las empresas de la zona fronteriza. Cabe anotar, como limitación, que la muestra considerada por el estudio de la Cámara de Comercio discriminó los siguientes sectores: comercio, transporte, construcción y servicios, debido al escaso interés que podía generar al estimar el potencial de oferta exportable. Esta limitación no nos afecta, debido a que no cita ninguna actividad que esté dentro de los 4 grupos de sectores sensibles, considerados en el informe de la comisión.

Tamaño de la empresa salmantina

La empresa Salmantina tiene un tamaño pequeño a través del análisis del número de empleados por empresa y el nivel de facturación anual alcanzado:

- Según el número de empleados, el 62,8 % tiene menos de 5 trabajadores (la distribución se observa en la Fig.1). Esto se debe a la misma consideración del latifundismo empresarial existente -gran cantidad de pequeños establecimientos- que agrupa a muchas empresas con pocos empleados o gran variedad de pequeñas empresas que son administradas por los mismos familiares, con contratación mínima o nula.
- Según el volumen de ventas, el 50,2 % de las empresas no superan los 10 millones de ventas anuales. Esta situación se puede observar en la Fig.2. Asimismo, confirma la idea del bajo nivel de movimiento económico existente, generado por gran cantidad de empresas con un bajo nivel de

facturación . Si consideramos medianas a grandes empresas, a aquellas que superen los 20 millones de pesetas, tendremos el 47,25 % de las empresas consideradas.

Técnicas de Producción Utilizadas

Se refiere al nivel de tecnología utilizada , a través del uso de máquinas industriales con bajo uso de mano de obra (Técnica Industrial, uso medio de maquinaria intensiva en fuerza laboral y con uso escaso o nulo de maquinaria y elaboración sobre todo a partir de medios artesanales. Este criterio está relacionado con la cantidad de energía utilizada (Potencia instalada) como un medio de medir su competitividad y tamaño.

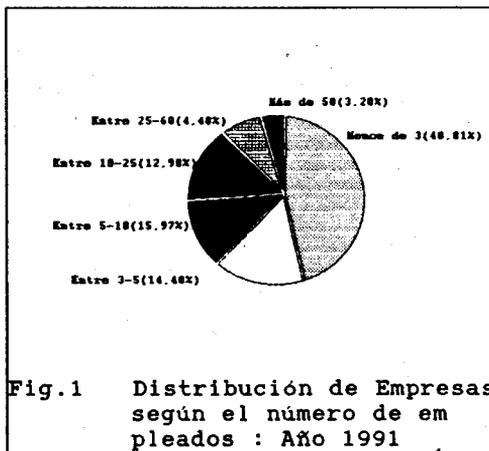


Fig.1 Distribución de Empresas según el número de empleados : Año 1991

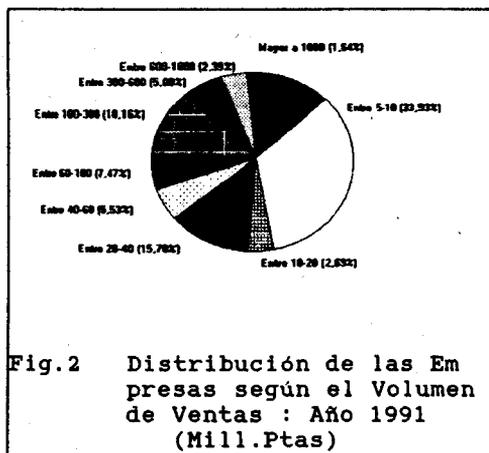


Fig.2 Distribución de las Empresas según el Volumen de Ventas : Año 1991 (Mill.Ptas)

- Según las técnicas de producción estudiadas (Industrial, semiindustrial, Artesanal y Comercial), las empresas utilizan fundamentalmente técnicas artesanales, aunque el porcentaje de ventas más alto se encuentra en aquellas empresas que utilizan técnicas de producción industrial como se puede observar en la Fig.3 . Gran parte de los procesos de producción de las empresas de la provincia son eminentemente artesanales

casi la mitad de la muestra estudiada , 44,56%), mientras que empresas industriales son el 33,23 %. Aquí también aparecen los comercios (1,66%), pero debidos a fallos al determinar la muestra real de empresas.

- Según el criterio del nivel de facturación y las técnicas de producción utilizadas en los procesos de fabricación y elaboración de los productos, se observa que las empresas con

técnicas industriales logran finalmente economías de escala aumentando considerablemente sus ventas, como se observa en la Fig. 4, donde el 69,13 % de las facturaciones alcanzan en 1991 -para la muestra del estudio- se sitúan empresas que cuentan con técnicas industriales en sus procesos productivos.

Exportaciones y estructura de Comercialización de las empresas

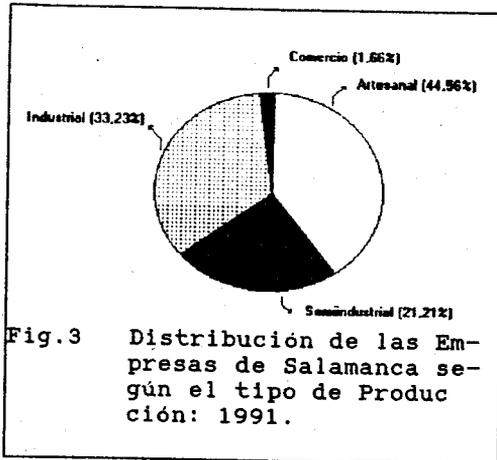
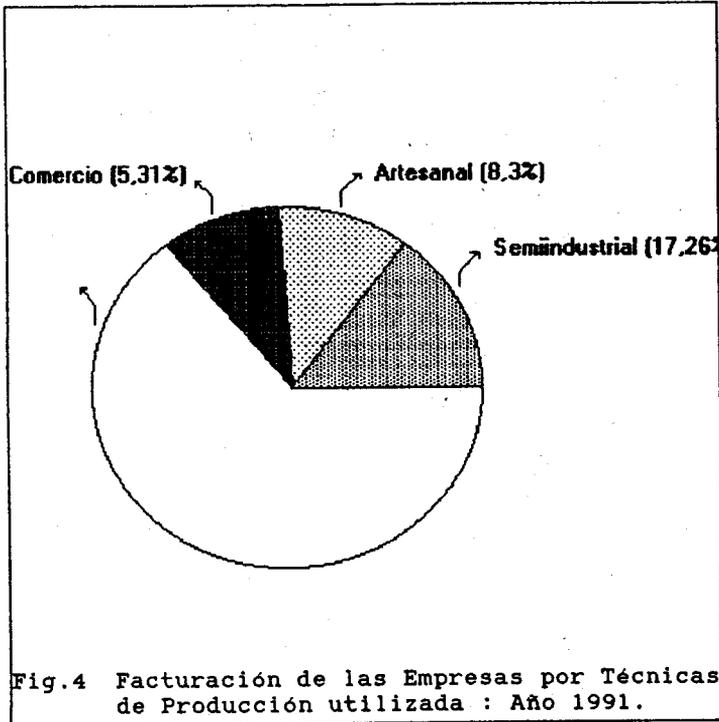


Fig.3 Distribución de las Empresas de Salamanca según el tipo de Producción: 1991.

- El pequeño tamaño de las empresas hace que un gran número de empresas no tengan recursos de personal ni medios materiales adecuados para acercarse al mercado exterior, dificultando la exportación de sus productos.
- Además de los problemas estructurales de la empresa, existen los problemas originados por el producto (precio no competitivo, presentación deficiente, ausencia generalizada de marca..) y por la comercialización (escasa promoción, catálogos inadecuados a las exigencias de los mercados exteriores..). Todo ello agrava la baja competitividad de los productos salmantinos. Toda esta información formaba parte de los cuestionarios que respondieron los mismo empresarios salmantinos.
- Los problemas estructurales de las empresas estudiadas pueden resumirse en la carencia de adecuadas técnicas de gestión y organización que facilita la transición de las PYMES en empresas competitivas y de esta manera contrastar el gran informalismo detectado.
- Solamente el 10 % de las empresas encuestadas (64) realizan exportaciones lo que se traduce en la modesta cifra del 2,7 % del total de las ventas del conjunto encuestado. Ver Fig.5 .
- Existen algunos sectores con potencial exportador, ya que salvo dos excepciones el conjunto del sector por el momento no puede exportar. Existen sectores con posibilidades de potenciación : Los derivados lácteos (quesos), productos agrícolas (miel y polen), textil (hilaturas, tejidos y confección, calzado, manufacturas de cuero, artículos de mimbre y platería.



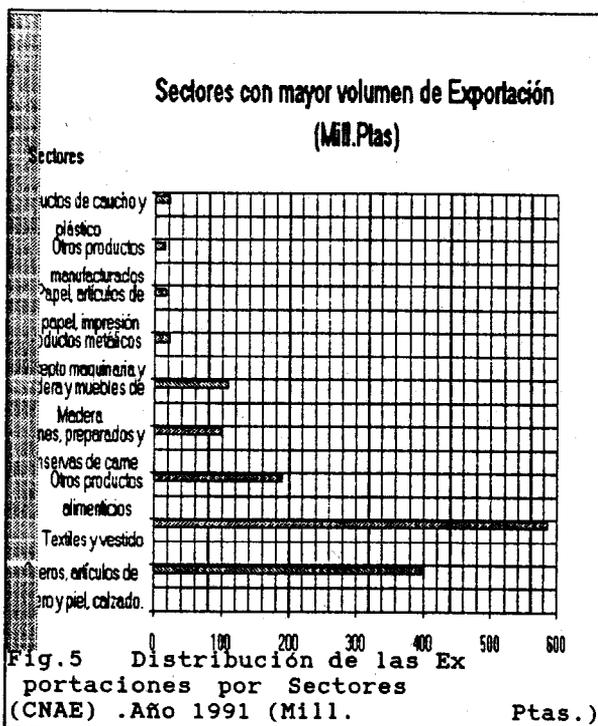
- La relación exportación y antigüedad de las empresas nos sugiere que exportan en mayor medida las empresas salmantinas más antiguas.
- En cuanto a las dificultades que los empresarios salmantinos encuentran en la exportación el 20% de las empresas argumentan que es debido al producto (mala calidad, precios poco competitivos, productos en fase de madurez, tenemos a la competencia internacional, etc.), los restantes empresarios culpan a motivos indirectos como : problemas administrativos (12%), problemas financieros (13%), falta de contactos comerciales (16%) y otras razones (41%).

Conclusiones

- Si bien es cierto que las empresas de la zona fronteriza no cubren muchos sectores de producción , como es el caso de la provincia de Salamanca, se encuentran prácticamente las mismas conclusiones respecto al comercio exterior.

- No se encontró una estructura exportadora en las empresas estudiadas, aunque sí se pudo notar la existencia de algunos sectores con posibilidades de exportación, pero considerando a Portugal como destino de exportación, por la proximidad geográfica.

- La localización de las empresas consideradas en el estudio se concentran sobre todo en Salamanca ciudad (162 empresas, en los polígonos industriales), seguidas de Villoruela (87 empresas), Béjar (68 empresas), Guijuelo (60 empresas), Ciudad Rodrigo (28 empresas de la zona fronteriza) y el resto en distintas localidades (270 empresas).



- Los sectores más competitivos o que pueden representar algún interés dentro de las directivas del presente estudio, lo representan el sector 19 (NACE-CLIO) correspondiente a productos metálicos y el sector 41 (textil y confección), siempre que se adopten adecuados cambios en sus políticas comerciales.

- El principal problema de la estrategia exportadora lo constituye el producto (desde su diseño como tal hasta las decisiones anexas vinculadas a su adecuada presentación y promoción), seguida de problemas como falta de información, falta de medios adecuados, etc.

- La estructura industrial de las empresas fronterizas es eminentemente artesanal y este hecho le resta competitividad con miras a la exportación.

- La reconversión de esta situación deberá ir acompañada de un cambio en la actitud empresarial para modernizar la

comercialización local y regional para un acercamiento hacia la exportación que logre cambios de sus estrategias empresariales.

2. Competitividad de las empresas de la zona fronteriza

Las estimaciones efectuadas sobre las empresas de la provincia se pueden extrapolar, en este apartado, al considerar las 4.928 empresas (Del censo del Ministerio de Economía y Hacienda) como podemos ver con mayor detalle esta situación:

Número de Empleados

Mientras que en 1961 el tamaño de 3.089 empresas fronterizas estaba claramente definido alrededor del 99 % en empresa unipersonales (solamente 3 empresas tienen entre 3 y 9 empleados). Esta situación no variaba en relación a las dos zonas estudiadas (Vitigudino y, Ciudad Rodrigo), dando empleo sólo a 15 trabajadores.

En 1990, el tamaño de las 4.928 empresas fronterizas en estudio, se concentra en torno al 64,55% en pequeñas empresas unipersonales (sin empleados), seguidas de un 31.13 % con empresas que tienen entre 1 y 2 empleados y un 3,83 % de empresas que contaban con 3 y 9 empleados. El restante 0,49 % de las empresas podría considerarse medianas (sólo 4 empresas con más de 20 trabajadores) con más de 10 empleados. En relación a Vitigudino (con 1791 empresas), las empresas con más de 10 trabajadores era el 0,6 % del total, mientras que en Ciudad Rodrigo (con 3.137 empresas) esta participación apenas llegaba al 0,2%. El volumen de empleo de estas localidades fue de 2.951 empleados que sí supone un crecimiento real respecto al nivel de 1961.

En conclusión, el nivel del tamaño de las empresas es reducido, con una media de 1,7 empleados, concentrándose mayormente en pequeñas empresas.

Potencia Utilizada

En 1961 la potencia utilizada de las empresas fronterizas estudiadas alcanzaba los 313 KW. En 1990, esta cifra asciende a 125.435 KW, lo cual supone un real aumento en la utilización de energía, incremento de medios técnicos y de mecanización. Sin embargo, estas cantidades se concentran actualmente (1990) en pocas empresas, ya que el 90,24 % de las empresas no utilizaban medios técnicos en sus procesos de producción y esto se explica en el pequeño tamaño de utilización de potencia instalada y en el uso de medios manuales e incluso artesanales en estos procesos (incluyendo, sobre todo, a las empresas comerciales y de servicios existentes en la muestra).

El 5,66 % de las 4.928 empresas utilizan s entre 1 y 9 miles de KW, 2,29 % tienen niveles de uso comprendidos entre 10

y 19 KW y el restante 1,81 % niveles superiores a los 20 KW (de este porcentaje sólo 14 empresas superan los 200 KW de potencia).

En 1961, la situación energética por localidades encontraba que las empresas de Vitigudino tenían un nivel de uso de potencia nulo. En 1990 esta situación cambia hasta utilizar el 93,17 % del total de la potencia utilizada.

En conclusión, se puede considerar que la potencia utilizada de las empresas estudiadas se concentra en pocas y que gran mayoría de las empresas permanece en bajos niveles de utilización. Ver esta situación en la Fig. 6.

Estructura de Comercio Exterior de las empresas fronterizas

Las empresas de la zona fronteriza de una muestra de 30 empresas (Encuesta de la Cámara de Comercio), que realmente exportan sólo tres, dedicando a tres actividades :

-Elaboración de conservas de setas, pepinillos, etc.
 Facturación: entre 40 y 60 millones de ptas.
 Empleados : entre 75 y 100 empleados.

Lugar de Exportación habitual : Francia
 Técnica de producción utilizada : Industrial

-Fabricación de Blouses de piedra cerrada
 Facturación : entre 40 y 60 millones de ptas.
 Empleados : entre 5 y 10 empleados
 Lugar de Exportación habitual: Portugal.
 Técnica de Producción utilizada : Semiindustrial

-Fabricación de Velas y Lámparas de Cera
 Facturación : Menos de 10 millones de ptas.
 Empleados : entre 3 y 5 empleados.
 Lugar de exportación habitual : Portugal
 Técnica de producción utilizada : Artesanal.

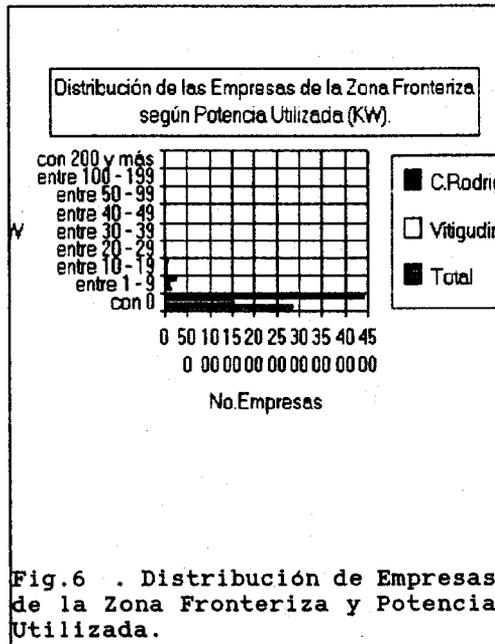


Fig.6 . Distribución de Empresas de la Zona Fronteriza y Potencia Utilizada.

Aunque son productos de características totalmente distintas, se puede afirmar que el destino de las ventas es fundamentalmente la zona fronteriza (aunque con un bajo nivel de facturación). Esto es singular, dada la habitual reticencia que los empresarios tienen hacia la exportación (prefiriendo siempre el mercado local, regional o nacional).

Respecto a las empresas que no exportan, pero que están dispuestas a hacerlo si contaran con los medios adecuados, que llamaremos posibles exportadores, se encuentran los siguientes aspectos a considerar :

Destinos de Exportación

Se consideraron 17 empresas de las 30 consideradas, que podrían exportar en el futuro, dependiendo de algunos factores:

- Los destinos de exportación que muestran los posibles destinos donde se podrían comercializar los productos : Un poco menos de la mitad 47 % consideraba a Portugal como ideal, seguidamente estaban las empresas que no distinguen en exportar a algún país comunitario (17,55 %) y luego figuraban con iguales posibilidades países como Francia, Italia, Suecia, Japón y Países menos desarrollados. Ver Fig. 7.

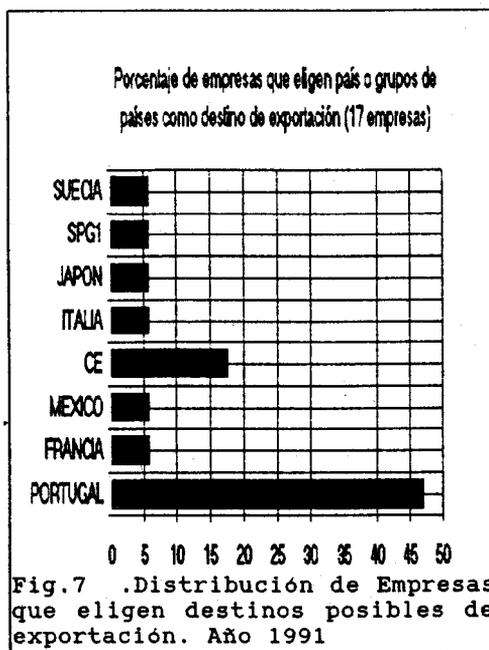
Es importante tener en cuenta el pequeño tamaño de la muestra para extrapolar una conclusión general del comportamiento de las empresas de la zona (debió considerarse por lo menos 200 empresas), aunque como bien se sabe, nuestro concepto de empresa bien puede desviarse al estudiar la zona en cuestión, ya que la muestra del estudio de la Cámara sólo consideraba empresas/sectores con posibilidades de exportación.

Sectores exportables

Los sectores a los cuales se destinarán estas exportaciones potenciales, provienen de diferentes tipos de productos, siendo los más importantes : el sector de productos metálicos (17,65 %) y el sector de Cuero y Artículos de cuero (17,65%). Los restantes sectores aparecen distribuidos en diferentes productos e industrias (Productos químicos con el 11,76 %, Minerales no metálicos , con el 11,76 % y otros productos alimentos también con el 11,76%). En la Fig.8 se observa esta distribución.

Técnicas de producción

Las técnicas de producción de la muestra seleccionada, nos dice que el 35,29 % de las empresas que podrían exportar utilizan medios industriales en sus procesos productivos, seguidos de un 27 % con técnicas semiindustriales. El 41,18 % restante permanece en las técnicas consideradas de tipo artesanal.

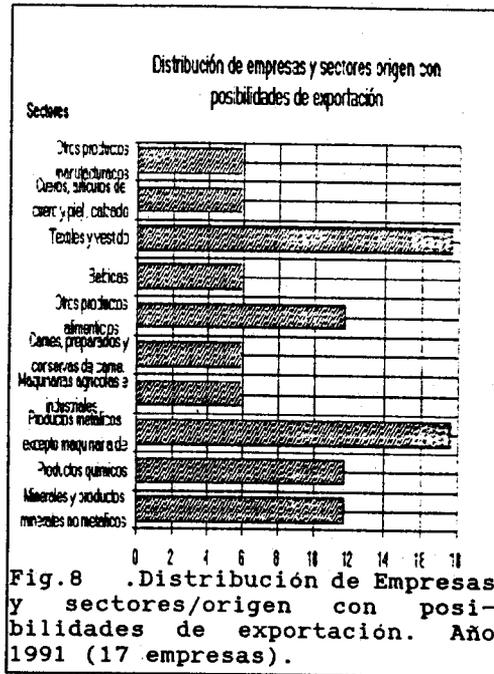


Por sectores, nos muestra que la producción industrial estaba sobre todo en el sector textil y de confección y las industrias alimentarias, aunque las técnicas semiindustriales que son intensivas en el uso de la mano de obra como el sector de Minerales y Productos minerales no metálicos ofrece algunas posibilidades de reconversión hacia la mecanización y una mayor competitividad.

La producción artesanal, también aparece en otros sectores con posibilidades de exportación aunque esto se puede explicar en el hecho de existir muchas empresas que pueden canalizar esta producción destino a exportación que pueden distorsionar estas cifras y la consideración de las empresas de la frontera no consideraban esta situación como una forma de exportación indirecta.

Conclusiones

La situación competitiva de las empresas fronterizas se mantiene muy cerca de la precariedad, dada la proximidad de los cambios, dentro de la Comunidad Europea, y la cercanía de la libre circulación de las mercancías exteriores sin aranceles destinados hacia territorio español.



La estructura exportadora de las empresas es casi nula, dado que no existe una política exportadora en el empresariado de la zona ni existen indicios de cambios en este sentido.

La estructura comercial se mantiene únicamente dependiente del mercado local y en algunos casos traspasa esta frontera hacia otros destinos : sean regionales o nacionales. La concentración sectorial es muy insignificante y en actividades poco relevantes (considerando los sectores sensibles).

De la muestra de 30 empresas fronterizas, se han desglosado los principales indicadores que explicaban el comportamiento competitivo de la región en estudio. Sin embargo, muchas de estas empresas muestran indicios de destinar parte de sus productos a la comercialización en tres zonas muy marcadas : Locales, Regionales y a nivel nacional (en algunos casos). Esta situación se observa en el hecho de que muchas de estas empresas consideraban la exportación como una actividad lejana e inviable. Sin embargo, determinadas empresas tenían (o recurrían a) sistemas de distribución con una gran actividad de transporte, y de diversificación de sus ventas a diversos canales dentro del mercado.

Otra consideración es que debido al tamaño de estas empresas, que es reducido -si bien ya se ha comentado bastante al respecto- si se tomara en cuenta las unidades individuales de producción en conjunto, podría representar una oferta exportable importante a tener en cuenta.

Por último, la gestión de los empresarios de las empresas de la zona fronteriza, estaba muy cerca de la informalidad, para aspectos estratégicos tan importantes como la promoción de los productos o una adecuada política de productos, alejando muchas veces a estos del mercado competitivo. La falta de reacción de los empresarios a cambiar el diseño, la variedad y la gama de los productos, lleva irremediablemente a condenar a muchos productos de la región a la sustitución y posiblemente a la eliminación del mercado (por las propias reglas de la competitividad). La aparición de nuevos productos competitivos de otras regiones e incluso del exterior podría ser una consecuencia de este hecho. (La aparición de productos Portugueses después del 1 de enero de 1993).

NOTAS

- (1) Ver para mayor detalle, el estudio de MARTIN, Carmela (1992) "La Competitividad de la Industria Española frente a la CE: Un Análisis Sectorial", Revista Información Comercial Española, Nº 705 Mayo 1992, Pg 95-97, donde aplica varios modelos de medición de la competitividad con especial referencia al índice de competitividad en términos de precios y costes.
- (2) Un amplio informe de la Comisión de la Comunidades Europea, se encuentra en European Economy Social Europe. Commission of the european communities. The Impact of the industrial market by industrial sector : The Challenge for the membre states. Special Edition 1990; Spain pg 203-23.

BIBLIOGRAFIA

ALONSO, J.A. (1989) : " Características y estrategias de la Empresa Exportadora Española", Instituto Español de Comercio Exteriora.

ALONSO, J.A. y DONOSSO, V. (1985): "La empresa exportadora española frente a Iberoamérica y la CEE", Ediciones Cultura Hispánica, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid.

MARTIN, C. y MORENO, L. (1991) : "Spain's industrial exports to the EEC", CEPR Discussion Paper Series, Número 521.

MARTIN, C. (1992) : "La competitividad de la Industria Española frente a la CE : Un Análisis Sectorial", ICE Nº 705 Mayo 1992, Pg 95-108.

SCHWALBACH, J. (1989): " Economies of Scale and Intra Community Trade", Reserch on "The Cost of non-Europe", Volumen 2, Commission of the European Communities, Luxemburgo, Pg 167-204.

Fuentes Adicionales

Estudio sobre la Oferta Exportable de la Provincia de Salamanca de 1990 : Zona Fronteriza. Camara de Comercio e Industria de Salamanca.

Censo de las Empresas de la Zona fronteriza 1991
Ministerio de Economía y Hacienda.