

LA INTERVENCION PUBLICA EN LA PROMOCION DEL DESARROLLO REGIONAL

Baudelio URUEÑA GUTIERREZ.

Profesor del Departamento de Economía Aplicada.
Universidad de Valladolid.

1. RAZONES QUE JUSTIFICAN LA INTERVENCION DEL SECTOR PUBLICO EN LA ECONOMIA, FUNCIONES E INSTRUMENTOS.

La historia del pensamiento económico ofrecía posiciones enfrentadas sobre las razones que justificaban la intervención, directa o indirecta, del sector público en las distintas áreas de la economía. Las ideas sobre la mayor o menor conveniencia de la participación del Estado, han ido evolucionando significativamente a lo largo del tiempo, dentro del contexto de las ideas sociales, económicas y políticas existentes en cada momento histórico, desde la escuela mercantilista, las teorías de Adam Smith, los autores marxistas, las ideas keynesianas o el liberalismo y el monetarismo de la década de los ochenta.

Tal polémica no ha cesado en los momentos actuales y, además, se ha acentuado, tanto por las dificultades como por los problemas de carácter económico en las economías de mercado.

Independientemente de la postura que se adopte al respecto, lo cierto es que progresivamente lo "público" va impregnando nuestras vidas de una forma u otra. Por ello, es preciso delimitar qué tipología de intervención pública es la más adecuada, así como a través de qué instrumentos debe realizarse o bien cuáles son los objetivos de carácter social o "interés público" que pretende alcanzar, encontrándose entre ellos el de alcanzar un mayor equilibrio espacial.

Actualmente, la intervención pública en la economía está propiciada, tanto por la existencia de "fallos" de mercado como por razones de solidaridad y redistribución, ampliamente admitidas en las sociedades occidentales.

Según J. E. Stiglitz (1992, págs. 102-114), existen ocho factores que explican

dichos "fallos"¹ y, por tanto, justifican la actuación estatal en la economía:

1. **Fallo de la competencia.** Son los casos siguientes: que en una industria existan pocas empresas que dominen gran parte del mercado, cuando los costes de transporte son elevados y cuando hay barreras a la entrada de nuevas empresas debido a los rendimientos crecientes de escala.
2. **Bienes públicos de consumo.** Existen algunos bienes que no son suministrados por el mercado o, si lo son, la cantidad es insuficiente. Tienen dos propiedades²: por una parte, no cuesta nada que otra persona adicional lo disfrute, por otra, es difícil o imposible impedir que otras personas se beneficien. Por tanto, no permite eliminar a quien no paga por su uso. Son los casos característicos de la defensa nacional o las representaciones diplomáticas.
3. **Externalidades.** Cuando una persona o empresa generan costes y perjuicios por los cuales no compensan a los afectados, o bien propician beneficios³ por los que no reciben retribución a cambio.

No se trata de suplir una incapacidad del sector privado para ofrecer unos bienes determinados, sino de resolver deficiencias parciales.

4. **Mercados incompletos.** Los mercados privados no suministran un bien o servicio, aun cuando el coste de suministrarlo sea inferior a lo que los consumidores están dispuestos a pagar.
5. **Fallos de la Información.** Los consumidores tienen una información incompleta y existe la convicción de que el mercado suministra por sí solo poca información⁴.

¹ Los seis primeros describen circunstancias en las que el mercado puede no ser eficiente en el sentido de Pareto y, los dos últimos, situaciones en las que la intervención puede estar justificada aun cuando la economía sea eficiente en el modelo paretiano.

² E. Fuentes (1990) añade otra propiedad y es que se consumen conjuntamente; es decir, proporcionan utilidad a más de un consumidor simultáneamente.

³ Se denominan economías externas o externalidades positivas. Un sujeto o una empresa al consumir o producir un bien aumenta la utilidad de otros sujetos y reduce el coste de ciertas producciones. Son los casos de la educación, la salud pública o las innovaciones tecnológicas.

⁴ Son los casos específicos de la información sobre los tipos de interés reales, el etiquetado de los productos con el contenido, la composición y la fecha de caducidad, la exigencia de titulaciones para ejercer profesiones o actividades determinadas y las reparaciones de vehículos.

6. **El paro, la inflación y el desequilibrio.** Una prueba evidente de los "*fallos de mercado*" son las elevadas tasas de paro, la inflación o el escaso ritmo de crecimiento en épocas de crisis. No obstante, estos hechos por sí solos no justificarían la intervención estatal ya que habría que demostrar que existen medidas que pueden mejorar el funcionamiento de la economía, lo cual es objeto de gran controversia.
7. **La redistribución.** Los mercados pueden ser competitivos y eficientes, pero generar una acusada desigualdad en la distribución de la renta que afecte a los colectivos más marginados. Por esta razón, se justificarían los programas de transferencias del Estado.

El problema que plantea la función redistributiva es en qué medida y con qué intensidad debe realizarse, planteándose el dilema distribución-eficacia.

8. **Los bienes preferentes e indeseables.** El Estado obliga a consumir determinados bienes, llamados preferentes, tales como la educación y de este modo asume un papel paternalista, imponiendo a los ciudadanos lo que piensa que es conveniente.

En sentido opuesto, ante el temor que los individuos puedan adoptar decisiones perjudiciales o negativas por sus consecuencias, tales como fumar, las drogas o el alcohol, han de establecerse reglamentaciones que restrinjan dicho consumo.

En respuesta a los "fallos" existentes, el sector público desempeña distintas funciones, que según J.E. Stiglitz (1992, pág. 28), pueden ser clasificadas en tres categorías:

1. **La producción de bienes y servicios y la regulación de la economía.** El sector público como productor interviene en áreas tales como las industrias básicas, los servicios de teléfono, el correo, los ferrocarriles, la radio, la televisión o las compañías aéreas. Pero una buena parte de los bienes producidos no son destinados al mercado, sino que son usados directamente por el propio sector público.
2. **La compra de bienes y servicios como cualquier consumidor,** destinados a: obras públicas, educación, sanidad, defensa nacional u otras actividades.
3. **La redistribución de la renta,** principalmente, mediante transferencias.

En estas categorías, dos suponen una intervención estatal directa en la

economía privada, con las consiguientes consecuencias y, la tercera, es una actuación indirecta y de carácter social.

Por su parte, para E. Albi (1992, págs. 22-23), las funciones que desarrolla el sector público se pueden clasificar en: **Productor, Consumidor, Empleador y Redistribuidor.**

En el campo de los instrumentos, éstos pueden agruparse en dos criterios (Fuentes, E.; 1990):

" 1. Según el grado de intervención del poder público y el uso de la coacción. Se ofrecen las siguientes posibilidades:

- a) *Producción pública completa.*
- b) *Producción pública parcial (produce el bien final, pero adquiere los componentes intermedios en el mercado).*
- c) *Sistema monetario controlado por el sector público.*
- d) *Producción pública financiada en parte por el sistema de precios o tasas.*
- e) *Subsidio del sector público más control directo de un bien económico obtenido por la empresa privada.*
- f) *Creación de empresas públicas para la producción de determinados bienes.*
- g) *Subsidio de un bien producido por el mercado.*
- h) *Regulación directa de determinadas actividades.*
- i) *Penalizaciones tributarias a determinadas actividades del sector privado.*
- j) *Legislación antimonopolio.*
- k) *Transferencias de renta para ajustar su distribución.*
- l) *Regulación de la demanda efectiva tendentes a evitar el paro, la inflación y el estancamiento económico.*

2. Según la índole de las variables económicas directamente afectadas por las intervenciones de la economía pública. Se diferencian cuatro grandes grupos:

- a) *Los que utilizan los medios disponibles de la actividad financiera.*
 - *Pagos al sector público (impuestos, contribuciones, tasas, ventas de bienes y servicios).*
 - *Pagos del sector público (compra de bienes y servicios, subsidios y transferencias).*
- b) *Los que utilizan los medios de la política monetaria (regulación de la oferta monetaria).*
- c) *Los que supongan una interferencia mediante actividades de*

regulación y control directo.

d) *Las actuaciones de la empresa pública".*

Con otra perspectiva, J.M. Serrano (1993, pág. 300), diferencia tres instrumentos para atender las tareas del sector público: las regulaciones, la hacienda pública y la empresa pública.

Para E. Albi, los instrumentos de intervención son: la legislación, la regulación, la provisión de bienes y servicios, la financiación de la propia actividad o de la producción privada y la producción pública.

2. LA ORGANIZACIÓN ESTATAL-TERRITORIAL DEL SECTOR PÚBLICO Y LA VERTIENTE EMPRESARIAL.

El sector público, desde un punto de vista organizativo, y en sentido amplio, está formado por las *administraciones públicas* y las *empresas públicas*. Es conveniente mantener dicha separación, dada la distinta naturaleza de las operaciones efectuadas por ambos componentes del sector público.

Es necesario prevenir de las confusiones habituales al identificar el Estado con la Administración Central, aquél es una parte de esta, junto a otros organismos. Del mismo modo, no debe equivocarse el término sector público con el de Administraciones Públicas.

Por un lado, la función principal de las administraciones públicas es la de producir servicios no destinados a la venta, que no se podrían obtener de otro modo en el mercado de manera adecuada o conveniente, y efectuar operaciones de redistribución de la renta y la riqueza nacionales, en definitiva, actividades no empresariales. La financiación se obtiene de manera coactiva por el sistema tributario.

A su vez, se subdividen en: *Administración Central*, *Administración de la Seguridad Social* y *Administraciones Territoriales*, en un intenso y rápido proceso de descentralización durante los últimos años.

Por su parte, las empresas públicas se fueron creando con el propósito de alcanzar objetivos estratégicos para el Estado, con la presencia o el control de sectores productivos claves, así como el propiciar el fomento del desarrollo nacional. En otros términos, se trataba de producir bienes y servicios no financieros destinados al mercado, y sus recursos provendrían, principalmente, de los ingresos procedentes de las ventas.

En el caso específico español, la primera aproximación a la regulación y ordenación del sector público, la obtenemos de nuestra Constitución.

En ella, hay un reconocimiento rotundo y expreso de la intervención directa y de la iniciativa pública del Estado en la economía, concretamente, en el artículo 128.2, que obedece a la necesidad colectiva de intentar alcanzar unos objetivos económicos y sociales, ampliamente aceptados como son: el equilibrio económico interterritorial y el desarrollo tanto regional como sectorial, estimular el crecimiento de la renta y de la riqueza y su distribución más justa⁵.

Se constata, la asignación al sector público de las funciones características de las otras economías desarrolladas y, además, se da una vertiente interregional. De este modo, se recoge en el Título VIII, la organización territorial del Estado, refiriéndose expresamente el Capítulo Segundo a la Administración Local, y el Capítulo Tercero a las Comunidades Autónomas. Se deduce implícitamente que la intervención en la economía no es una actividad restringida a la Administración del Estado, sino que las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales en el ámbito de sus respectivas competencias, pueden actuar en la esfera económica para ejercitar las funciones que se le encomiendan a través, entre otros instrumentos, de sus empresas públicas.

El marco de competencias territoriales establecido en la Constitución, se pone de manifiesto en el artículo 148, sobre las que podrían ser asumidas por las Comunidades Autónomas, y entre otras, el punto decimotercero recoge textualmente: *"el fomento del desarrollo económico de la Comunidad Autónoma dentro de los objetivos marcados por la política económica nacional"*.

Esta función debería ser desarrollada a partir de los respectivos Estatutos de Autonomía y, posiblemente, las Comunidades Autónomas reclamarían mayores competencias relacionadas con el impulso de la actividad económica y el estímulo del desarrollo regional. Era fácilmente previsible que, estas circunstancias darían lugar a una amplia variedad de normas autonómicas, que deberían implicar la heterogeneidad en cuanto a concepto, funciones, gestión y contenido de las empresas públicas autonómicas, como instrumentos de promoción y estímulo del propio desarrollo económico, si bien es cierto, que respetando las normas básicas estatales.

Las mencionadas empresas autonómicas tratarían de dar respuesta a las necesidades específicas para las que fueron creadas y diferirán de una región a otra, en función de su propia estructura productiva, especialización sectorial, ventajas comparativas, recursos humanos, capacidad en I+D y cualificación para la innovación.

⁵ Artículo 131, apartado primero, de la Constitución Española.

Estaremos interesados primordialmente en la vertiente empresarial, es decir, el sector público empresarial⁶, que agrupa a todas las unidades institucionales cuya actividad consiste en la producción de bienes y servicios financieros o no, destinados al mercado y controlado por las administraciones públicas. Por el contrario, el sector público no empresarial asumiría el reto de conseguir los principios de equidad y solidaridad.

3. EL SECTOR PUBLICO EMPRESARIAL REGIONAL

El sector público empresarial autonómico, aglutina al conjunto de empresas públicas, independientemente de la forma jurídica que adopten que, directa o indirectamente, pertenezcan o dependan de las CCAA, bajo alguno de los siguientes tres supuestos:

- por la participación mayoritaria en la propiedad de la empresa.
- por el control efectivo ejercido sobre la dirección de la empresa.
- por la conjunción de los dos requisitos anteriores.

La tipología sectorial de las actividades económicas llevadas a cabo por las empresas públicas autonómicas, si tomamos en consideración el número de empresas existentes por sectores económicos productivos (IGAE, 1992), es la encaminada a promover e impulsar el desarrollo económico de la región, estimulando a la iniciativa privada a través de variados instrumentos como son el fomento de la inversión, atracción de capitales foráneos, promoción y construcción de polígonos industriales, Parques Tecnológicos y Centros de Empresas e Innovación (CEIs) y asesoramiento de todo tipo, financiero, de mejora en la gestión, introducción de técnicas más avanzadas o puesta en contacto con otras empresas semejantes del resto del Estado, e incluso del extranjero.

Otras actividades, que también desarrolla de forma notable el sector público empresarial autonómico, están concentradas en sectores de servicios básicos o de interés social, tales como el servicio de radio y televisión autonómicos, servicios públicos de transporte, promoción y acondicionamiento de suelo industrial y urbano o producción y distribución de energía.

Destaca la escasa significación de las actividades pertenecientes a los sectores primario y secundario, lo cual contrasta con el ámbito estatal del sector público

⁶ Tal y como se deduce de su propia terminología, el sector público empresarial actúa en la vida económica en una doble dimensión: la "pública", vinculada a la finalidad, a la propiedad y al control público o interés social determinado por los respectivos gobernantes, y la vertiente "empresarial", enmarcada en la actividad puramente económica y concurrencial con la iniciativa privada.

empresarial (SPE), donde es elocuente la importancia primordial del sector industrial, tanto por número de empresas, como por la importancia relativa de las magnitudes de inmovilizado material, ventas de explotación y personal.

La concentración en el sector público empresarial estatal de actividades económicas que exigen una elevada inversión en activos fijos, como es el caso de las comunicaciones, energía y transporte ferroviario, explica el fuerte peso del inmovilizado material en el activo fijo, que a su vez implica una estructura de endeudamiento de las empresas públicas, determinado por el predominio de los recursos a medio y largo plazo, sobre las deudas a corto.

Además, las empresas públicas de ámbito estatal se caracterizan por ser de gran tamaño. Las empresas con más de 250 empleados absorben el 96,89% de la plantilla total, las que tienen ventas mayores a 1.920 millones aglutinan el 91,66% del total de ventas, y las que disponen de un activo superior a 920 millones de pesetas, engloban el 98,49% del activo total.

Por el contrario, las empresas dependientes de las Comunidades Autónomas en el año 1989 (IGAE, 1992) el 68,10% de las entidades tienen menos de 50 empleados, el 81,03% menos de 480 millones de volumen de ventas y un 42,24% de ellas, menos de 230 millones de pesetas de activo, por lo que en la Administración Autonómica predominan, indudablemente, las pequeñas empresas. Ante estos datos queda patente la significación de la gran empresa en el sector público empresarial estatal, en contraposición a las pequeñas y medianas del SPE de las Comunidades Autónomas.

Otras divergencias entre el sector público empresarial estatal y el regional son las siguientes:

- En el marco regional, no se crean empresas públicas para socializar pérdidas de empresas privadas, lo cual fue una constante para el sector público empresarial estatal durante los años 1976-1982.
- Para el sector público empresarial autonómico, adquiere una mayor importancia cuantitativa las participaciones de otras instituciones públicas, semipúblicas e incluso el sector privado en el capital social de las empresas públicas, que la situación existente en el ámbito estatal.

4. EL SPE DE LA COMUNIDAD AUTONOMA DE CASTILLA Y LEON

La información de partida, se ha recopilado a partir de las Memorias, Informes

Anuales y otros estudios sobre el sector público empresarial autonómico, editados y publicados por la Comunidad Autónoma.

Una vez en posesión de la información relativa a todas las empresas que lo componen, se planteó cuál podría o debería ser la metodología a seguir para tratarla, procesarla y realizar comparaciones con otras regiones. Al final, nos decantamos por utilizar los criterios habituales de la contabilidad de empresas, porque son ampliamente aceptados como principios que permiten un mejor análisis de la actividad empresarial.

Un problema importante en la consideración de todas estas cifras será la heterogeneidad de las empresas públicas, tanto por su tamaño, la rama de actividad, o el objeto social, lo cual impedirá obtener conclusiones generales a menos que se particularicen los datos por empresas.

Las características generales, definitorias y explicativas del SPE⁷ de Castilla y León son las que a continuación se detallan:

1. A 31 de diciembre de 1992, sólo había empresas públicas entendidas éstas como sociedades anónimas.
2. La clasificación de las empresas públicas autonómicas desde el punto de vista económico es la siguiente:
 - a) Empresas públicas de Gestión Urbanística, que eran concretamente ocho, a 31 de diciembre de 1991. Las sociedades de gestión urbanística (GESTUR), tienen como finalidad prioritaria la urbanización de terrenos, preferentemente con fines industriales.
 - b) Empresas públicas o sociedades de duración limitada, las cuales eran dos al finalizar 1991. Habrían de desaparecer una vez conseguido el objetivo para el cual fueron creadas, eran los casos de Concentración Olímpica de la Juventud 1991, SA (COJ 91, SA), que el 25 de octubre de 1991 se acordó su disolución por cumplimiento y, el Pabellón de Castilla y León, SA (PABECAL, SA) en la Exposición Universal de Sevilla en 1992.
 - c) Sociedades con diversos objetivos. Eran cinco al cierre del ejercicio de 1991. Tenían finalidades tan dispares como la producción de patata

⁷ En este caso, la información procede de los distintos informes anuales titulados: *Participación de la Comunidad de Castilla y León en el sector empresarial*, editadas por la Intervención General de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León.

de siembra (APPACALE, SA), un conjunto sinfónico (Orquesta Sinfónica de Castilla y León), la promoción del turismo (SOTUR, SA) o el Parque Tecnológico de Boecillo como instrumento para la diversificación y modernización industrial.

4. La sistematización de las empresas públicas castellano y leonesas en función de su tamaño por plantilla aparece en el cuadro 1:

CUADRO 1

TAMAÑO DE LAS EMPRESAS PUBLICAS DE CASTILLA Y LEON

AÑOS	TOTAL EPs	EPs< 50 TRABAJ.	%	ACTIVO EPs< 50 TRABAJ.	%
1988	8	8	100	1.708,3	100
1989	10	10	100	2.249,8	100
1990	14	14	100	3.700,6	100
1991	15	14	93,3	5.508,6	97,4

Fuente: Elaboración propia a partir de: Participación de la Comunidad de Castilla y León en el Sector Empresarial. Varios años.

Se constata, que todas las empresas públicas son de pequeño tamaño, y la única que superó los 50 trabajadores en el ejercicio de 1991, fue la Orquesta Sinfónica de Castilla y León, que tiene un claro carácter de prestación de servicios sociales de tipo cultural-musical. Más revelador y expresivo aún es el hecho de que nueve empresas, 60% del total, tenían menos de cinco empleados, en concreto, casi todas las Gestures.

A continuación, se procederá a desglosar las principales partidas, tanto de los balances de situación como de las cuentas de resultados, para obtener una primera idea general sobre la estructura, la tipología, la composición y los resultados de las empresas públicas que componen el sector público empresarial autonómico de Castilla y León.

Para la interpretación de los ratios más expresivos, tanto económicos como financieros, emanados del Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, véase el cuadro 2.

En primer lugar, debe ser puesto de manifiesto que el sector público empresarial de la región, al ser incipiente y de reciente creación, está aumentando espectacularmente su activo año tras año, de este modo, el año 1990 creció el 88,5% respecto a 1989, y en 1991, el 72% sobre 1990.

CUADRO 2

EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS Y FINANCIEROS DEL SPE DE CASTILLA Y LEON

CONCEPTO	RATIO	1988	1989	1990	1991
ESTRUCTURA ECONOMICA					
Composic. del Inmov.	(Inmovil./Acti.Total)*100	11,6	12,8	14,3	19,5
Composic. del Activo	(Act. Fijo/Acti.Total)*100	11,6	12,8	14,3	19,5
	(Act. Circul./Acti.Total)*100	88,4	87,2	85,7	80,5
ESTRUCTURA FINANCIERA					
Composic. del Pasivo	(Pas. Fijo/Pas. Total)*100	97,1	83,2	72,1	66,7
	(Pas. Circ./Pas. Total)*100	2,9	16,8	27,9	33,3
Endeudamiento	(E. Aj. Tot./E. Pr. Tot.)*100	36,8	25,3	51,9	88,7
Endeudamien. a largo	(E. Aj. L.P./E. Pr.)*100	31,3	3,6	8,4	18,6
Endeudamiento total	(E. Aj. Tot./Act. Tot.)*100	25,4	19,6	33,2	42,2
Coef. finan. act. fijo	(Cap. Perman./Act. Fijo)*100	837,4	651,2	504,1	341,6
Fondo de Maniob./Act	(Act. Circ.-Pas. Circ.)	85,5	70,4	57,8	47,2
Endeudamien. a corto	(E. Aj. C.P./E. Pr.)*100	5,5	21,6	43,5	70,1
Otros	(E. Pr./Act. Tot.)*100	69,1	77,7	64,1	47,5
Subvenciones	(I. distr. ejer./Fond. I.)*100	5,5	2,7	2,7	10,3
Coef. finan. circul.	(Pas. Circ./Act. Circ.)*100	3,2	19,3	32,5	41,4
LIQUIDEZ					
Corriente	(Act. Circ./Pas. Circ.)*100	3091,5	519,2	307,4	241,6
Coef. neto de tesorería	(Cuentas Fras./Pas. Circul.)*100	1262,0	183,1	76,6	39,3
RATIOS DE EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD					
	Gtos. de Pers./Ingr. Explot.	45,6	29,1	44,4	51,6
	Gtos. de Pers./Total Ingr.	31,7	22,2	34,2	42,1
	Gtos. de Pers./Gtos. Explot.	34,6	22,0	24,5	19,5
	Gtos. Fros./Ingr. Explot.	1,0	4,3	9,0	6,4
	Rdos. Explot./Ingr. Explot.	-31,6	-32,4	-80,8	-165,1
	Subv. Explot./Ingr. Explot.	12,1	13,2	34,5	116,5
	Subv. Explot./Total Ingr.	8,4	10,0	26,6	95,0
	Subv. Explot./Gtos. Explot.	9,2	9,9	19,1	44,0
	Ingr. Explot./Nº Empleados (En miles)	4.492,8	4.937,7	5.720,4	5.315,0
	Gtos. de Pers./Nº Empleados (En miles)	2.046,5	1.437,8	2.537,1	2.745,1
	Ventas/Nº Emplead. (miles)	3.667,8	4.937,7	5.720,4	5.315,0
	Activo/Nº Empleados (miles)	56.975,0	28.303,6	42.276,8	35.209,4

Fuente: Elaboración propia.

Castilla y Leon también se convierte en un caso singular al comprobarse que la estructura económica del activo, está acusadamente concentrada en el circulante, aunque en una tendencia decreciente, y significando al final de 1991, el 80,5% del activo total, frente al 88,4% del año 1988.

La principal partida del activo circulante, en el año 1991, eran las existencias (3.066,5 millones de pesetas), de las cuales, el 36,9% (1.132.3 millones) pertenecían a la empresa pública Gesturcal.

Por contra, la composición del pasivo reflejaba la preponderancia del fijo sobre el circulante y, a pesar de que su participación era descendente acorde a la evolución del tiempo. Sin embargo, los capitales permanentes eran abundantes, quizá excesivos, para financiar el activo fijo, lo cual implicó que una parte importante del activo

circulante se costease con capitales de largo plazo, dentro de una práctica no muy ortodoxa.

En términos correlativos sucedió con el activo circulante, el cual era desmedido para solventar las deudas a corto plazo del pasivo. Compruébese el ratio *activo circulante* entre *pasivo circulante*, o bien los cocientes *activo circulante/activo total* y *pasivo circulante/pasivo total*. Por consiguiente, la solvencia estaba garantizada, aunque no la tesorería o liquidez inmediata ya que el cociente cuentas financieras/pasivo circulante se redujo constantemente hasta el 39,3% en 1991.

Desde la óptica del endeudamiento, estaban incrementándose los fondos ajenos en relación a los propios hasta alcanzar el 88,7% en el año 1991 (ratio fondos ajenos totales entre fondos propios totales). La siguiente cuestión es cómo estaban distribuidos dichos recursos ajenos en función de la exigibilidad en el tiempo; se apreciaba que, cuantitativamente, eran mucho más importantes los fondos de corto plazo, alrededor del 80%, a pesar de que en el año 1988, dicha distribución era diametralmente opuesta y claramente favorable a los recursos ajenos de largo plazo.

Expresadas las ideas anteriores en otros términos, se podía afirmar que el activo total, cada vez era financiado en menor proporción por los fondos propios, un 77,7% en 1989 y tan sólo el 47,5% en 1991.

En cuanto a los ingresos a distribuir en varios ejercicios, habría que resaltar el crecimiento sustancial de estas subvenciones de capital en el año 1991 (576 millones de pesetas) en relación a 1990 (88 millones de pesetas). No obstante, todavía no era una partida significativa en el conjunto de los fondos totales (10,3% en 1991, y 2,7% en 1990).

Prosiguiendo con los indicadores relacionados con la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, es preciso aludir, previamente, a la magnitud del crecimiento de las principales cuentas siendo especialmente considerable dicho aumento en el año 1991 sobre 1990 debido a que los ingresos de explotación prácticamente se duplicaron, los gastos de explotación casi se triplicaron, exactamente se multiplicaron por 2,8, otros ingresos de explotación (subvenciones) se multiplicaron por 6,5 y los resultados del ejercicio, en forma de pérdidas, aumentaron el 125,5%.

El ratio de gastos de personal en comparación con los ingresos de explotación creció alarmantemente desde 1989 hasta superar el 50% en el último ejercicio considerado, y representando el 42,1% del total de los ingresos de las empresas públicas. No obstante, y a pesar de esta alza relativa, el gasto de personal por empleado era menor que en relación a otras Comunidades Autónomas, que prácticamente la doblan en cuantía. En Castilla y León, dichos gastos por persona no superaban los 2.800.000 pesetas en el año 1991.

No obstante, es plausible que el espectacular aumento de los gastos ordinarios de explotación del año 1991, no ha llevado aparejado un aumento de los gastos de personal en la misma cuantía, por tanto, dicho ratio se redujo hasta el 19,5% en 1991.

Ambas circunstancias, es decir, la gran magnitud en la evolución al alza de los gastos de explotación y el crecimiento más moderado en los ingresos, determinaron que los resultados negativos de explotación en comparación a los ingresos, hayan alcanzado el 165,1% en el último año considerado. Dicho en otros términos, que de cada 100 pesetas de ingreso de la actividad ordinaria, se pierden 165 pesetas, lo cual desembocó en un aumento de las pérdidas en los resultados finales del ejercicio hasta alcanzar los 321 millones de pesetas, y después de recibir 984,4 millones de subvenciones, no siendo los resultados financieros ni los extraordinarios capaces de compensar tal tendencia.

De otra parte, debiera ser preocupante la evolución del ratio de subvenciones de explotación, tanto sobre los ingresos de explotación y los ingresos totales como sobre los gastos de explotación, debido a que dicho cociente alcanzó en el año 1991, respectivamente, el 116,5% y el 95% en relación a los dos primeros, y aumentó espectacularmente, hasta el 44% en 1991, desde el 19,1% de 1990, para el tercero.

Para finalizar, resta afirmar que el empleo del factor capital es intensivo, motivado por que el activo por persona empleada supera los 35 millones de pesetas.