

2.3. LAS P.Y.M.E.S. CLAVE DEL DESARROLLO REGIONAL DE CASTILLA Y LEÓN

D. EMILIANO ALONSO S. LOMBAS
Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de León
Delegado del Comité Ejecutivo del CSC
para Relaciones Institucionales con la CEE

A partir de la crisis de 1973, las diferentes economías de los países industrializados del mundo occidental han experimentado, con mayor o menor intensidad, una profunda modificación en el seno de sus estructuras productivas.

Los clásicos argumentos de la teoría económica en favor de la gran dimensión empresarial como garante de mayores niveles de eficacia técnica, empleo, y rentabilidad aparecen sujetos a un fuerte proceso de revisión conforme los efectos de la crisis pusieron de manifiesto el elevado grado de vulnerabilidad que presenta una parte sustancial de las grandes unidades de producción. Por el contrario, un grupo tan numeroso como heterogéneo de pequeñas y medianas empresas demostraron poseer una extraordinaria capacidad de adaptación a las fases más depresivas del ciclo económico, cuestionando, por consiguiente, el carácter residual que, en el conjunto de la economía, se le había asignado tradicionalmente a las PYMES bajo diferentes supuestos teóricos.

Pero no solamente las PYMES constituyeron la vanguardia de la resistencia empresarial en situaciones de evidente adversidad sino que también han sido capaces —durante la actual etapa expansiva de la economía mundial— de mantener y ampliar un espacio económico crecientemente significativo en la mayoría de los países más desarrollados, contribuyendo de forma no desdeñable a la generación de riqueza y empleo.

Se trata, por consiguiente, de un fenómeno, operado en el ámbito de la dimensión empresarial, que ya no reviste caracteres puramente coyunturales sino que, por el contrario, se ha ido afirmando como una realidad persistente en países tan extraordinariamente dinámicos como EE.UU., Japón, y la mayoría de los correspondientes a las Comunidades Europeas.

Resulta, en definitiva, que en mercados expansivos de mayor dimensión y elevados niveles de integración, el tamaño de las unidades empresariales ha tendido a aumentar en menor proporción que el del propio mercado. O dicho de otra manera, la elasticidad del tamaño mínimo óptimo con respecto a la dimensión del mercado es inferior a la unidad.

De ahí que la práctica totalidad de las políticas económicas de dichos países hayan invertido, al menos parcialmente, su orientación en el campo de la empresa asignando —a través de un extenso y diversificado catálogo de actuaciones— crecientes volúmenes de recursos públicos a mantener y, en su caso, estimular un conjunto de pequeñas iniciativas empresariales, en el convencimiento de que, en los mercados del presente es posible compatibilizar la permanencia de grandes centros de producción —deseables, por otra parte, en determinados sectores y actividades— con la existencia de unidades productivas más ágiles y flexibles.

También las autoridades económicas españolas han mostrado, durante los últimos años, una cierta sensibilidad hacia el papel que, en una etapa de ajuste económico y salida de la crisis, pueden desempeñar —están desempeñando ya— las PYMES como fórmulas eficientes de generación de empleo y de readaptación y modernización del aparato productivo.

Sensibilidad que, sin embargo, no se ha materializado hasta el presente en una política de globalidad capaz de integrar, de forma coherente y ordenada, un conjunto de medidas de índole financiera, fiscal, institucional y tecnológica, tendentes a contrarrestar las dificultades que históricamente han comprometido la dinámica de las PYMES.

Dificultades que no, por suficientemente conocidas, conviene olvidar.

Dificultades, en el ámbito financiero, derivadas de las propias limitaciones de capital propio y de un tratamiento desigual, con respecto a las grandes empresas, en la cuantía, coste y plazo de los recursos ajenos.

Dificultades, de carácter institucional, en el acceso al crédito oficial y a los procesos de información, tramitación y concurrencia en la esfera de la contratación pública.

Dificultades derivadas de una fiscalidad escasamente comprensiva con los necesarios procesos de capitalización inicial.

Dificultades en la incorporación de nuevas tecnologías que impiden, en una realidad permanentemente cambiante, hacer frente a las súbitas obsolescencias operadas en los sistemas productivos.

Dificultades, en definitiva, que en los países de nuestro entorno económico más próximo tienden a relativizarse mediante una acción coordinada de los poderes públicos y que en nuestro país, a pesar de los esfuerzos realizados, constituyen, aún, graves estrangulamientos de carácter estructural que es preciso corregir en el plazo más breve posible, si queremos que una parte sustancial de nuestro aparato productivo pueda incorporarse, en condiciones de igualdad, a ese mercado sin fronteras próximo a instaurarse formalmente en 1992, pero cuyos efectos resultarán definitivamente, cuatro años más tarde, con la culminación del proceso de desarme arancelario.

Por ello, cuando se contempla la realidad socio-económica de Castilla y León, sus factores determinantes y sus expectativas de futuro, resulta inevitable reparar en ese 99 por ciento de unidades productivas existentes en la región que con menos de 50 trabajadores suponen, si exceptuamos la agricultura, más del 65 por ciento del volumen de empleo.

Multitud, por consiguiente, de pequeñas y medianas empresas que constituyen, en definitiva, la base económica y social de una región insuficientemente desarrollada, marginada en su día de los grandes procesos industriales, con graves deficiencias estructurales y cuyo futuro depende, en gran medida, de la viabilidad, a medio y largo plazo, de ese conjunto tan amplio como diverso de pequeñas iniciativas empresariales.

Y es ahí, precisamente, en ese complejo y disperso entramado que caracteriza a

nuestra estructura productiva donde deben operarse las transformaciones necesarias para conseguir un modelo económico homologable en dinamismo, eficiencia y competitividad a los existentes en otras regiones y países que en un plazo, razonablemente corto de tiempo, han sabido aumentar, a veces de forma espectacular, sus niveles de crecimiento, riqueza y bienestar.

Transformaciones inaplazables en el tamaño, estructura, actividad y organización de muchas de nuestras empresas.

Porque resulta evidente que gran parte de las mismas se encuentran notablemente alejadas de los óptimos de funcionamiento que exigen las nuevas condiciones del mercado. En muchos casos porque una dimensión inadecuada determina estructuras de coste incompatibles con los mínimos márgenes de rentabilidad, en otros, porque muchas de ellas continúan enclavadas en sectores y actividades en franca regresión y, en general, porque las fórmulas de gestión, organización y administración empleadas distan mucho de coincidir con los criterios y técnicas que rigen actualmente en la empresa moderna.

De ahí, que sea preciso abordar con los máximos niveles posibles de eficacia y realismo una política de reestructuración de nuestro tejido empresarial que requiere, en síntesis, cuantificar su magnitud, graduar el ritmo y la instensidad de las transformaciones y, lo que es más importante, establecer las prioridades que comporta un proceso de esta naturaleza.

Política, indudablemente difícil en una región que constituye un espacio territorial extenso —el más amplio de las regiones europeas— pero escasamente poblada (27 hab/km.²), cifra muy alejada de los remedios nacionales y mucho más aún de las existentes en los países de la CEE (76 y 149 hab/km.², respectivamente).

Cuya estructura económica presenta una configuración acusadamente distinta de la que reflejan otros países y regiones más desarrollados con los que debemos concurrir, en pie de igualdad, en un plazo muy próximo.

Donde, todavía, una parte significativa de la población activa, el 27 por ciento, permanece vinculada a la agricultura pero que, sin embargo, tan sólo aporta al PIB regional apenas el 12 por ciento.

Con un sector industrial fuertemente concentrado en torno a actividades que como las energéticas o alimentarias —más del 40 por ciento del PIB industrial de la región— dependen de una amplia oferta local de factores cuyas importantes ventajas comparativas no tienen, sin embargo, por diferentes razones, la correspondencia necesaria en los balances finales de la riqueza regional. En el primer caso, porque la homogeneización de las tarifas eléctricas anula el elemento de atracción para nuevas empresas y, en el segundo, porque el alejamiento de los grandes centros de consumo y la deficiencia de las infraestructuras viarias desalientan la implantación de industrias de segunda y sucesivas transformaciones.

Baste señalar, por vía de ejemplo, que un sector tan relevante en la región, como el agroalimentario, apenas significa, en términos de valor añadido, el 8 por ciento del conjunto nacional.

Una región, cuyo sistema comercial, a pesar del dinamismo experimentado durante los últimos años presenta aún notables discontinuidades espaciales y sectoriales en los procesos de distribución.

Una región, finalmente, cuyas tasas de crecimiento se colocan permanentemente por debajo de los promedios nacionales y donde la fragmentación y dispersión de sus asentamientos poblacionales impiden prácticamente, por consideraciones

de coste, desarrollar, a corto y medio plazo, un crecimiento armónico y equilibrado.

Transformar una situación como la descrita y en el plazo más breve posible requiere sin duda elegir cuáles son los recursos, sectores, actividades y empresas que deben impulsarse para lograr las tasas de crecimiento más rápidas.

En las actuales condiciones ya no cabe pensar, como en el pasado, en establecer grandes complejos industriales sustentados en actividades de base.

Por el contrario, la realidad demuestra que son las empresas de servicios y una parte específica de las industriales las que están dinamizando los procesos productivos del mundo occidental.

Y es ahí, precisamente, en dichas actividades, donde las pequeñas y medianas empresas cobran todo su significado, porque su relación entre dimensión y eficiencia resulta óptima para aprovechar los grandes intersticios del mercado regional que aún permanecen vacantes.

Ahí están, por ejemplo, las extraordinarias posibilidades que brindan los recursos naturales, paisajísticos y culturales de Castilla y León, en orden a establecer un modelo de desarrollo turístico sustentado en una red de pequeños y medianos establecimientos hoteleros e instalaciones y centros de recreo.

Porque es evidente que el modelo turístico español orientado, hasta el presente, casi con exclusividad hacia las zonas del litoral, debe completarse con una oferta interior capaz de romper la estacionalidad de la demanda y ampliar el grado de ocupación.

En un contexto como el actual donde las preferencias de la demanda internacional tienden crecientemente a opciones más selectivas, recursos como los que encierra el Camino de Santiago; los que se derivan de la riqueza natural, paisajística, cinegética y piscícola; las espléndidas posibilidades de establecer un sistema altamente competitivo de estaciones de invierno en nuestras zonas de montaña, con características muy similares a las existentes en países que, como Austria, Suiza y Francia han sabido rentabilizar —a través de una política coherente con el entorno— magistralmente estos recursos, así como la riqueza de nuestros itinerarios monumentales y culturales constituyen, sin duda, un potencial extraordinario que debidamente aprovechado puede configurar una alternativa consistente de desarrollo regional.

Ahí están también las pequeñas y medianas industrias alimentarias (vitivinícolas, chacineras, etc.), muchas de ellas de carácter artesanal, que en base a la calidad y especificidad de sus productos, pueden conseguir, a través de una adecuada promoción de marca y origen, alcanzar grandes cuotas de mercado no sólo en el ámbito nacional sino también en el internacional.

O aquellas otras pequeñas unidades productivas que en sectores con tantas expectativas de futuro como la cerámica, el vidrio y los bienes de carácter intermedio, están consiguiendo, no sin esfuerzo, incorporar crecientes dosis de las tecnologías más avanzadas.

Y, en general, un número significativo de empresas que tanto en la industria extractiva como transformadora y en la producción de servicios han demostrado una tenacidad envidiable en las etapas más duras de la crisis y, hoy, en una fase de recuperación como la actual, están dispuestas a aportar el máximo esfuerzo para lograr, en la región, una configuración económica más moderna, eficiente y competitiva.

Pero esta tarea requiere necesariamente, no sólo un esfuerzo individual sino un esfuerzo solidario y conjunto por parte de todos los agentes implicados.

Esfuerzo de los poderes públicos, tanto de carácter regional y nacional cuanto comunitario, en posibilitar las condiciones necesarias para que los efectos de la rea-

daptación del aparato productivo comporten los mínimos costes sociales y económicos posibles.

Esfuerzo de los trabajadores por alcanzar los niveles de formación, actualización y cualificación precisos para afrontar, con éxito, los inevitables procesos de movilidad espacial, sectorial y profesional.

Esfuerzo de los empresarios en asumir el riesgo que comporta el desplazamiento de crecientes volúmenes de inversión hacia sectores, actividades, empresas y mercados radicalmente distintos a los que están acostumbrados a operar.

Esfuerzos, todos ellos, dirigidos a:

— Contribuir a que los recursos tanto humanos como materiales generados en la región no encuentren, como en el pasado, alternativas territoriales más satisfactorias.

— Conseguir, al menos, tasas de crecimiento de la economía regional compatibles con las registradas en la oferta de trabajo.

— Posibilitar una renovación tecnológica del aparato productivo incardinada en los procesos de difusión más avanzados internacionalmente.

— Dimensionar hasta los niveles más deseables nuestros sectores, actividades y empresas.

— Favorecer una asignación más eficiente de los recursos, fomentando aquellos proyectos que representen mayores niveles de viabilidad.

— Dotar a la estructura productiva de Castilla y León del grado de modernización y competitividad que requieren las nuevas, cambiantes y crecientes exigencias de la demanda.

Esfuerzos, en definitiva, tendentes a incrementar los deprimidos niveles de la renta «per cápita» regional situados permanentemente por debajo de los promedios nacionales y simultáneamente esfuerzos capaces de corregir las acusadas asimetrías espaciales que aún permanecen en nuestra Comunidad.

Por ello, es preciso movilizar todos los recursos e iniciativas posibles en favor de esta tarea común en la que las PYMES estarán sin duda a la cabeza del dinamismo, cambio estructural y desarrollo que precisa esta región para integrarse en un escenario económico libre y abierto donde sólo la imaginación, el esfuerzo y la competitividad constituyen los únicos argumentos posibles.

CASTILLA Y LEÓN

Distribución porcentual de las unidades productivas según niveles de empleo

Provincias	1-5	6-49	> 50
Avila	93,1	6,6	0,3
Burgos	89,7	9,0	1,3
León	92,1	7,1	0,8
Palencia	91,1	7,8	1,1
Salamanca	91,2	7,9	0,9
Segovia	91,5	7,8	0,7
Soria	91,5	7,7	0,8
Valladolid	89,3	9,5	1,2
Zamora	93,3	6,2	0,5
Castilla-León	91,2	7,9	0,9

FUENTE: *Elaboración en base al censo de locales de España. INE, 1980.*

CASTILLA Y LEÓN

Distribución de las unidades productivas según niveles de empleo

Provincias	1-5	6-19	20-49	50-99	100-199	200-499	> 500	TOTAL
Avila	7.591	421	116	21	3	3	1	8.156
Burgos	14.299	1.129	303	99	57	27	12	15.926
León	21.382	1.333	329	87	37	23	12	23.203
Palencia	7.962	539	45	55	23	8	3	8.735
Salamanca	15.054	1.052	264	72	32	14	5	16.493
Segovia	6.973	465	136	28	11	5	2	7.620
Soria	5.104	332	99	25	8	8	—	5.576
Valladolid	16.257	1.400	345	102	45	33	16	18.198
Zamora	9.220	508	113	24	10	5	—	9.880
Castilla-León	103.842	7.179	1.850	513	226	126	51	113.787

FUENTE: *Censo de locales de España. INE, 1980.*

CASTILLA Y LEÓN

Distribución de las unidades productivas por niveles de empleo y clase de actividad

	1-5	6-19	20-49	50-99	100-199	200-499	> 500	TOTAL
Energía y agua	238	58	25	10	17	11	3	362
Extracción y transformación de minerales no energéticos.								
Industria química	505	293	105	30	8	17	3	961
Indust. Transf. de metales ...	2.496	322	104	32	23	17	8	3.002
Otras indust. manufact.	7.882	1.102	333	98	56	30	9	9.510
Construcción	850	190	55	15	3	2	1	1.116
Comercio y Hostelería	55.158	2.417	295	39	11	1	—	57.921
Transporte y Comunic.	3.618	257	76	24	13	10	2	4.000
Entidades financieras, seg. y alquileres	3.942	613	79	28	11	1	—	4.674
Otras actividades	24.672	1.733	720	219	84	37	25	27.490
TOTAL	99.361	6.985	1.792	495	226	126	51	109.036

FUENTE: *Censo de locales de España. INE, 1980. (Excluidos locales auxiliares)*