



La competitivitat de l'empresa catalana

*Enric Genescà
Vicente Salas*

La competitivitat de l'empresa catalana

1. Introducció

Una empresa és competitiva quan ofereix al mercat productes o serveis que resulten atractius per als compradors, que disposen de diverses opcions entre les quals elegir, fins al punt que paguen per aquells un preu que compensa el cost de produir-los. En una economia oberta les empreses que produeixen béns i serveis en un territori determinat, Catalunya en el nostre cas, competeixen per la demanda dels clients interns amb els productes i serveis d'altres empreses catalanes i amb els productes i serveis que s'importen de fora. D'altra banda, l'empresa amb seu social al territori troba als mercats exteriors oportunitats addicionals per a la venda de la producció i, quan els costos de transport i de transacció ho exigeixen, deslocalitza part de la producció cap a altres espais territorials. La competitivitat de l'empresa catalana és el reflex de la capacitat de les empreses amb seu social a Catalunya de mantenir una relació de qualitat (valor o disposició a pagar pels productes o serveis que ofereix) i cost (desemborsaments pels recursos productius emprats) en els seus productes i serveis, almenys igual que la que aconsegueixen les empreses arreu del món.

La competitivitat és un atribut de cada empresa que els màxims responsables de la seva gestió tractaran d'optimitzar. La diversitat de contextos competitius, de productes o serveis que es produeixen i es venen complica enormement fer un balanç final representatiu de la situació per al conjunt de les empreses d'un territori en què cadascuna es trobi ben identificada. D'altra banda, quan es reflexiona àmpliament sobre la competitivitat de les empreses en el context de l'economia catalana, la competitivitat estricta no interessa per si mateixa sinó com un element més, encara que molt important, per aconseguir una millor qualitat de vida i benestar per a les persones que integren la societat en qüestió, i de vegades fins i tot altres societats, quan tenim en compte la globalitat de les relacions empresarials. És evident que cap societat no prospera sense un nombre suficient d'empreses competitives, perquè si l'empresa no és competitiva ha de tancar la seva activitat, acomiadar els treballadors, liquidar les màquines, deixar de pagar impostos i, en definitiva, deixar de crear riquesa. Però també ho és que un mateix nivell de competitivitat de les empreses pot tenir diferents conseqüències per al benestar dels ciutadans, en la mesura que en resulten uns efectes externs o d'altres. Per exemple una relació qualitat-cost dels productes aconseguida amb més respecte pel medi ambient, amb un millor aprofitament i retorn a les inversions socials en educació i formació dels treballadors, amb una millor alineació entre les

preferències sobre la vida personal i les obligacions del treball, etc., té un valor social diferent de la que s'aconsegueix amb uns efectes externs totalment oposats.

La diversitat de situacions empresarials, juntament amb la distinció entre interessos privats i socials sobre l'abast de l'èxit empresarial obliguen a conèixer per endavant l'aproximació metodològica que se seguirà per al desenvolupament del treball. D'una banda, les limitacions de l'anàlisi que tenen l'origen en la diversitat de realitats empresarials es pal·lia en part amb una presentació de la situació de l'empresa catalana en comparació amb la d'empreses de la resta d'Espanya i en comparació amb ella mateixa en diferents moments en el temps. En segon lloc, per aproximar-nos als efectes externs de les decisions empresarials, no solament ens centrem en els resultats econòmics i financers que aconsegueixen les empreses com a indicador sintètic del seu èxit als mercats, sinó que s'aporten evidències sobre els mitjans a través dels quals s'assoleixen aquests resultats, principalment les estratègies que segueixen les empreses per competir i posicionar-se als mercats.

L'edició anterior del llibre col·lectiu en què s'inclou aquest treball té lloc en un moment, primer terç dels anys noranta, de crisi de competitivitat en el conjunt de les empreses catalanes i espanyoles en general, amb clares conseqüències negatives per a l'ocupació i la renda del conjunt dels ciutadans. El punt de partida de l'exposició actual és el 1993, any en què la crisi assoleix la màxima virulència, i fins a arribar al moment actual s'intercalaran dos anys intermedis, 1998 i 2003 (en la mesura que les dades ho permetin). Per a cada un dels anys, la comparació empresa catalana amb empresa de la resta d'Espanya es porta a terme distingint entre competitivitat *ex-post* i competitivitat *ex-ante*. La primera se centra en els resultats en termes de beneficis extraordinaris que aconsegueixen les empreses en el seu conjunt, com a mesura de la capacitat per cobrar preus per sobre dels costos i, per tant, com a garantia que es mantenen els incentius a la inversió i a l'ocupació. La competitivitat *ex-ante* posa l'accent en els mitjans que es despleguen per aconseguir un resultat positiu d'acord amb l'indicador seleccionat, mitjans que ens informaran sobre si les empreses majoritàriament assoleixen els resultats amb avantatges relatius en termes de baixos costos o en termes d'increment de la qualitat o el valor dels productes. Les bases de dades principals per a l'anàlisi són la Central de Balanços del Banc d'Espanya (CBBE) i l'enquesta sobre estratègies empresarials (ESEE), que fins a l'any 2002 va elaborar la Fundació SEPI.

Com a síntesi dels resultats de l'anàlisi podem dir que l'empresa catalana i l'espanyola en general surten molt reforçades de la crisi del començament dels anys noranta i transiten pel període de convergència nominal cap a la plena incorporació d'Espanya en l'espai monetari comú europeu, la zona euro, amb una més que notable recuperació dels beneficis econòmics. Consolidat l'espai monetari únic, les empreses catalanes i espanyoles continuen amb uns nivells de beneficis alts i demostren un bon nivell de competitivitat *ex-post*, que explica al seu torn la important expansió de la producció i l'ocupació en el període comprès entre els anys 1993 i 2006. L'anàlisi revela també que la competitivitat s'ha aconseguit sobretot per mitjà d'uns costos laborals i financers baixos, si es comparen amb referents històrics del començament del període, mentre que altres indicadors de competitivitat *ex-ante*, com per exemple l'esforç en innovació de producte, procés i organització, estan pràcticament estancats i altres, com ara l'educació formal dels treballadors, augmenten. Podria afirmar-se, per tant, que la competitivitat de l'empresa catalana és alta en termes de referents privats, beneficis obtinguts, però amb risc

d'esgotament a causa dels límits lògics per continuar aprofitant molt de temps els costos baixos dels recursos primaris de capital i treball, i pel fet de no disposar de bases sòlides per avançar en altres fonts de competitivitat, com el valor dels productes o serveis, encara que sí que és possible preveure per al futur un impuls en la millora del capital humà.

L'exposició posterior s'organitza com segueix. El primer apartat presenta evidències sobre el que denominem la competitivitat *ex-post* de l'empresa, la qual es manifesta a través dels resultats econòmics i financers en el temps. El segon apartat resumeix els elements de competitivitat *ex-ante* en forma de dotacions de recursos de diferent tipus, des de recursos de producció fins a recursos en forma de capital emprenedor. Les conclusions resumeixen els principals resultats.

2. Competitivitat *ex-post*

L'indicador elegit per avaluar aquesta competitivitat és la diferència entre la rendibilitat dels actius d'explotació invertits en les activitats ordinàries de les empreses (ROA) i el cost d'oportunitat dels fons financers invertits. El primer es calcula com a quocient entre el benefici d'explotació abans d'interessos, però net d'impostos sobre societats (suposant un tipus efectiu constant del 30%), i l'actiu net d'explotació. El cost d'oportunitat financera s'aproxima a partir del cost financer mitjà del deute amb cost explícit de les empreses, un cop descomptada la inflació del període (cost financer real).¹ Una diferència positiva (negativa) entre les dues variables significa que l'empresa obté beneficis extraordinaris positius (negatius) i, per tant, en augmentar la diferència podem dir que ha millorat la competitivitat a partir dels resultats *a posteriori* de l'empresa, una vegada conclòs el procés competitiu.

El quadre 1 mostra els resultats d'aquesta anàlisi per als anys seleccionats, el 1993, el pitjor any en la crisi anterior, el 1998, el millor any en l'expansió posterior, i el 2003, any representatiu del període en què ha estat vigent la Unió Monetària Europea. Les conclusions són del tot immediates: la competitivitat *ex-post* millora sensiblement al llarg del temps, tant per a l'empresa catalana com per a la resta d'empreses espanyoles.

Els avenços en la competitivitat *ex-post* de les empreses obeeixen tant a una evolució positiva de la rendibilitat com a un descens significatiu del cost financer mitjà real. Entre els anys 1993 i 1998 la rendibilitat de l'actiu es multiplica per tres a Catalunya i per dos i mig a Espanya, mentre que el cost real del deute, en ple procés de contenció inflacionària i convergència nominal cap a Europa, es redueix a la meitat. Des del 1998 s'observa una certa davallada suau de la rendibilitat entorn del 7-8%, mentre que el cost del finançament aliè disminueix el 2%. D'unes pèrdues econòmiques mitjanes entre el 4% i el 5% per euro invertit en els actius productius el 1993, es passa a un guany sostingut d'entre el 5% i 6% en l'última dècada, que es manté fins al 2006.

1. El cost proposat no té en compte la prima de risc que comporta l'activitat empresarial com a activitat arriscada. Calcular-la amb precisió és difícil i implica elements de subjectivitat. Com que el que importa és la comparació relativa amb altres empreses espanyoles i l'evolució temporal, ens sembla més convenient utilitzar indicadors senzills i tan objectius com sigui possible. Sigui quina sigui la prima per risc, res no fa pensar que hagi augmentat al llarg del temps.

Quadre 1. Competitivitat ex-post de l'empresa: diferència entre rendibilitat (ROA) i cost real del finançament aliè (cost). Xifres en percentatge

	1993		1998		2003	
	Catalunya	Resta Espanya	Catalunya	Resta Espanya	Catalunya	Resta Espanya
ROA	2,8	3,8	9,2	9,0	6,6	8,2
Cost	7,8	7,8	4,1	4,1	2,0	2,1
Diferència	-5,0	-4,0	5,2	4,9	4,7	6,1
Marge	2,4	3,5	5,4	6,3	4,7	6,6
Rotació	1,1	1,1	1,7	1,4	1,4	1,3
Cost mitjà	12,4	12,4	5,9	5,9	4,0	4,1
Inflació ¹		4,6		1,8		2,0

1. Per a l'any 2003 s'utilitza la inflació objectiu i no l'observada tenint en compte la integració monetària europea i la política monetària dictada pel Banc Central Europeu. La inflació real espanyola és, tanmateix, gairebé el doble, del 4%, per la qual cosa, si es tingués en compte, el cost real del deute seria zero i, per consegüent, la diferència entre ROA i cost augmentaria dos punts.

Font: elaboració pròpia a partir de la CBVE. Empreses privades no energètiques. Xifres calculades a partir dels valors absoluts de les variables que intervenen en les proporcions recalculades aplicant taxes de variació anual sobre empreses comunes, a les mostres d'empreses any a any.

El conjunt d'empreses catalanes evolucionen amb variacions de la rendibilitat per sota de les variacions en empreses de la resta d'Espanya en els períodes de tendències negatives o estables, i per sobre d'aquestes en els períodes alcistes. Aquest contrast en l'evolució dinàmica dels resultats s'explica per la diversa composició sectorial de les mostres i les diferències en les sensibilitats al cicle entre sectors, més gran en la indústria que en els serveis, precisament el sector relativament sobrerrepresentat en el col·lectiu d'empreses catalanes. En canvi els costos financers mitjans del deute són pràcticament idèntics en els dos col·lectius d'empreses.

La part inferior del quadre 1 proporciona informació complementària per conèixer alguna cosa més dels determinants *a posteriori* de la rendibilitat i del cost financer. El ROA es descompon com el producte del benefici per euro d'ingrés (marge d'explotació) i dels ingressos generats per cada euro d'actiu net invertit (rotació).² Tal com es pot apreciar, per a l'empresa catalana la contribució a l'evolució de la rendibilitat de l'actiu té el mateix signe en les dues variables que la determinen, és a dir, tant el marge com la rotació creixen entre el 1993 i el 1998 i decreixen entre els anys 1998 i 2003. Per a la resta d'empreses espanyoles, el lleuger descens en el ROA entre el 1998 i el 2003 s'origina a causa del descens en la rotació, mentre que el marge mostra una evolució lleugerament positiva. De nou la diferència en la composició sectorial de les mostres explica aquesta discrepància: probablement en l'empresa catalana predominin relativament sectors més oberts a la competència exterior, amb la pressió consegüent sobre el marge de beneficis i menor rendibilitat, comparat amb la composició sectorial de les empreses del col·lectiu de la resta d'Espanya.

Les xifres que es mostren en el quadre 1 permeten apreciar les notables diferències entre les condicions financeres de les empreses, tant espanyoles com catalanes, que es donen del 1993 al 2003, amb costos financers nominals tres vegades més grans el primer any que en l'últim, i amb una inflació que, si ens guiem per les taxes que realment s'han produït a Espanya, amb prou

2. Les petites diferències que es donen entre el ROA i el producte del marge per la rotació són degudes al fet que, tal com hem indicat al peu del quadre 1, les sèries han estat reconstruïdes a partir de les taxes de variació anual de mostres comunes, per evitar l'efecte que poden tenir els canvis de mostra en les dades utilitzades.

feines ha variat un punt percentual, excepte els anys centrals del període, en plena convergència nominal.

En termes reals i en el marc d'una economia oberta en què la inflació rellevant no és la real sinó la mitjana dels països amb què es comercia, l'empresa espanyola s'ha vist afavorida per un descens en el cost del finançament de sis punts percentuals si ens remuntem al 1993, i de dos punts percentuals si ens situem al 1998 (segona fila del quadre 1). Aquesta dada s'ha de tenir molt en compte per explicar l'evolució recent del conjunt de l'economia espanyola.

Costos i productivitat

L'empresa incorpora *inputs* intermedis que ha comprat a altres empreses i hi afegeix capital i treball, prèviament en venda a una altra empresa o al mercat final. De la diferència entre el que ingressa per la venda i el cost econòmic en què incorre en la producció, en resulta el benefici final. En la determinació del benefici intervenen preus i quantitats, els efectes dels quals convé separar per comprendre millor les fonts del resultat final. Els efectes de l'evolució de les quantitats de producte en relació amb les quantitats de recursos emprats es recullen mitjançant els indicadors de productivitat. Per tant, la rendibilitat de les empreses és l'efecte combinat de l'evolució de la productivitat i l'evolució dels preus del producte i dels recursos emprats.

El quadre 2 mostra el detall del compte de resultats per al conjunt d'empreses després d'imputar un cost d'oportunitat financer a tots els actius d'explotació (prenent com a cost unitari el cost real del deute segons el quadre 1). Els dos col·lectius d'empreses intensifiquen les compres externes al llarg del període, de manera que el valor afegit, és a dir, el valor incorporat dins de l'empresa als béns intermedis comprats a altres empreses, representa un percentatge menor del valor total de la producció. L'especialització creixent que significa augmentar relativament les compres externes, és a dir dependre més del mercat per aprovisionar-se dels béns o serveis necessaris per a la producció, té lloc sobretot des del 1993 fins al 1998. Les empreses de Catalunya i de la resta d'Espanya aprofiten la reestructuració a què es veuen forçades per la crisi de principis dels noranta per desprendre's d'activitats no essencials i concentrar-se en aquelles amb grau més elevat de competència. La indústria, amb un pes relatiu més gran a Catalunya, està menys integrada verti-

Quadre 2. Compte de resultats

	1993		1998		2003	
	Catalunya	Resta Espanya	Catalunya	Resta Espanya	Catalunya	Resta Espanya
Ingressos d'explotació	100	100	100	100	100	100
- Compres	67,1	61,2	69,5	65,1	70,5	65,6
= Valor afegit	32,9	38,8	30,5	34,9	29,5	34,4
- Despeses de personal	22,6	24,8	17,0	19,2	16,7	18,5
= Marge brut	10,3	13,9	13,5	15,8	12,8	15,8
- Amortització	6,9	8,9	5,7	6,7	6,1	6,5
- Cost del finançament	6,8	7,0	2,4	2,8	1,4	1,7
= Benefici econòmic	-3,4	-2,0	5,4	6,2	5,3	7,7

Font: elaboració pròpia a partir de la CBVE. Empreses privades no energètiques. Xifres calculades a partir dels valors absoluts de les variables que intervenen en les proporcions recalculades aplicant taxes de variació anual sobre empreses comunes, a les mostres d'empreses any a any.

calment que els serveis, i per això l'especialització productiva es manté sempre per sobre en el col·lectiu d'empreses catalanes que en les de la resta d'Espanya.

Les despeses de personal perden pes relatiu en el conjunt del valor de la producció al llarg del temps en els dos col·lectius d'empreses, sobretot en el període de 1993-1998. La reducció és superior proporcionalment a l'increment del pes relatiu del valor de les compres a la producció. En efecte, en les empreses de Catalunya (entre parèntesis s'indica el percentatge a la resta d'Espanya), les despeses de personal sobre el valor de la producció representen un 25% (23%) menys el 1998 que el 1993, mentre que el valor afegit sobre la producció del 1998 és un 7% (10%) inferior el 1998 que el 1993. Conseqüentment, el marge brut d'explotació augmenta en paral·lel durant el mateix període de temps. Si tenim en compte el comportament relativament estable de les amortitzacions sobre el valor de la producció al llarg del temps i la tendència marcadament decreixent del cost atribuït al finançament dels actius (des d'un entorn del 7% del valor de la producció el 1993 fins a un 1,5% el 2003), el compte de resultats de les empreses fa un tomb significatiu des de les pèrdues econòmiques del 1993 fins als beneficis econòmics (sense descomptar els impostos de societats) de la resta dels anys considerats.

Les dades exposades deixen clar l'impacte positiu dels costos de personal i els costos financers en el compte de resultats econòmics de les empreses, sobretot entre els anys 1993 i 1998. Per obtenir una informació més precisa de l'efecte preu o productivitat en el comportament dels costos es construeix el quadre 3. El cost laboral per treballador, a preus constants de l'any 2004, mostra un descens en el temps, de manera que el 2003 les empreses catalanes (entre parèntesis la resta d'Espanya) tenen un cost laboral per treballador inferior a 1.500 (2.500) euros per any que el 1993. En euros de poder adquisitiu constant, el cost per treballador de les empreses s'ha reduït al llarg del període estudiat. Aquesta reducció en el cost del recurs treball s'afegeix a la ja detectada en el recurs de capital, de manera que hi ha un clar efecte preu en el comportament favorable dels costos al llarg del temps.

La productivitat aparent del treball, valor afegit per treballador en euros constants del 2004, augmenta entre el 1993 i el 1998, però s'estanca per a la resta del període amb un comportament similar en els dos col·lectius d'empreses. En el conjunt d'empreses catalanes el creixement mitjà anual en la productivitat aparent del treball és del 3,5% des del 1993 fins al 1998 (1'1,9% per a les empreses de la resta d'Espanya). Aquest increment aparent de la productivitat en el període esmentat és la principal explicació del descens en la proporció de costos laborals sobre el valor afegit (un menys el marge brut) en el mateix període de temps. L'estancament en la productivitat i l'estabilitat en el cost laboral per treballador expliquen també que el cost laboral per unitat de valor afegit es mantingui pràcticament estable en la segona part del període.

La productivitat aparent del capital productiu, valor afegit/actiu immobilitzat d'explotació, segueix un cert paral·lelisme temporal al que s'observa en el recurs treball, encara que amb més ritme de variació. Entre el 1993 i el 1998 aquesta productivitat parcial creix poc menys del 7% anual en les empreses de Catalunya i el 2,6% anual en les de la resta d'Espanya, mentre que entre el 1998 i el 2003 les taxes de creixement són negatives (-4,9% i -1,4%, respectivament).

La taxa de variació temporal de la productivitat aparent de cada factor productiu tan sols ens apropa a la taxa de variació en la productivitat total dels factors quan la relació entre capital i treball roman invariable en el temps, la qual cosa, com posa de manifest el quadre 3, no succeeix entre les empreses estudiades. En efecte, entre el 1993 i el 1998 la intensitat de capital, actiu immobilitzat d'explotació per treballador, es redueix al 3,7% anual entre les empreses catalanes i a l'1,3% anual en les de la resta d'Espanya, mentre que entre el 1998 i el 2003 torna a augmentar a taxes anuals del 4,9% i l'1,7%, respectivament.

Quadre 3. Salari, productivitat del treball i del capital

	1993		1998		2003	
	Catalunya	Resta Espanya	Catalunya	Resta Espanya	Catalunya	Resta Espanya
Despesa personal/treballadors (milers)	34,5	34,2	33,3	32,1	33,0	31,7
Valor afegit/treballadors (milers)	50,3	53,4	59,7	58,5	58,2	58,7
Despesa personal/valor afegit (per cent)	68,7	64,1	55,8	54,9	56,7	54,0
Valor afegit/actiu immobilitzat explotació	0,48	0,57	0,67	0,65	0,52	0,60
Actiu immobilitzat explot./treballadors (milers)	105,6	95,3	87,6	89,5	111,1	97,4

Font: elaboració pròpia a partir de la CBBE. Empreses privades no energètiques. Xifres calculades a partir dels valors absoluts de les variables que intervenen en les proporcions recalculades aplicant taxes de variació anual sobre empreses comunes, a les mostres d'empreses any a any. Despeses de personal, valor afegit i actiu immobilitzat d'explotació en euros constants del 2004.

Tenint en compte les variacions en la productivitat aparent del treball i del capital, com també el canvi en la intensitat de capital per treballador, per conèixer l'evolució aproximada de la productivitat total dels factors sostraiem del creixement anual de la productivitat aparent del treball la taxa de variació anual de l'actiu immobilitzat per treballador ponderada per la proporció que representa la retribució del capital sobre el valor afegit. Per a l'empresa catalana (entre parèntesis la resta d'Espanya), en el període 1993-1998, les xifres de creixement anual de la productivitat aparent del treball, variació anual en l'actiu immobilitzat per treballador i retribució al capital sobre valor afegit, són el 3,5% (1,9%), el -3,7% (-1,3%) i 0,40% (0,40). Per tant, la xifra de creixement en la productivitat total és del 5% ($3,5 + 3,7 * 0,4$) per a l'empresa catalana, i del 2,4% ($1,9 + 1,3 * 0,4$) per a les empreses de la resta d'Espanya.

Les empreses responen a la crisi del 1993 amb un ajust molt dràstic en els recursos productius, probablement obsolets per a les demandes del moment, mentre substitueixen treballadors antics per altres de més joves que cobren salaris més baixos, de manera que es manté la producció total a un nivell similar, però s'utilitzen molts menys recursos productius i més barats. D'altra banda, la baixa ocupació de la capacitat productiva en el moment de la crisi, a causa de l'estancament de la demanda i de l'augment de capacitat com a conseqüència del fort ritme inversor en els anys anteriors al 1992, permet un creixement de la producció al mateix temps que les empreses redueixen la quantitat de capital i treball.³

Les conclusions sobre l'evolució de la productivitat total dels factors en el període 1998-2003 són molt diferents de les del període anterior. En efecte, el valor afegit per treballador a euros

3. Els càlculs de productivitat poden estar distorsionats pel traumàtic ajust que es produeix l'any 1993. Com a complement s'han estimat les xifres de creixement de la productivitat total dels factors corresponents al període 1994-1998. Els valors obtinguts són el 3,3% de creixement anual per a les empreses de Catalunya i el 0,9% per a les de la resta d'Espanya, xifres sensiblement inferiors, la qual cosa confirmaria els nivells atípics de valor afegit per treballador i actiu immobilitzat per treballador l'any 1993.

constants és pràcticament el mateix o menor el 2003 que el 1998. D'altra banda, la intensitat de capital al llarg d'aquests anys augmenta a una taxa anual del 4,9% en les empreses catalanes i de l'1,7% en les de la resta d'Espanya. El descens en els costos del finançament en els anys en què Espanya és dins de la zona euro afavoreix una intensificació de capital en els processos productius, que el 2003 recuperen valors de fa deu anys, amb la contracció consegüent en la productivitat aparent del capital.⁴ Tenint en compte l'estancament de la productivitat aparent del treball, la conclusió és que entre el 1998 i el 2003 la productivitat total dels factors disminueix a un ritme anual proper a la meitat de la taxa a què creix la inversió per treballador. Per tant, les dades a escala d'empresa posen de manifest el mateix estancament i retrocés en la productivitat parcial i total dels factors productius que les xifres macroeconòmiques.

En resum, fins al 1998 la competitivitat *ex-post* de les empreses s'explica pel comportament favorable dels preus dels *inputs* productius, especialment els salaris i, sobretot, per un augment en la productivitat després d'una reestructuració massiva del teixit productiu. A partir del 1998 tota la competitivitat té l'origen en l'evolució favorable dels preus dels recursos productius, tant del treball com del capital, que compensen els efectes desfavorables del comportament negatiu de la productivitat.

3. Competitivitat *ex-ante*

Aquest apartat analitza la competitivitat de l'empresa catalana des de la perspectiva *ex-ante* o, el que és el mateix, a partir de la valoració dels mitjans que es despleguen per aconseguir els resultats econòmics i financers que determinen la competitivitat *a posteriori*. L'atenció als mitjans en forma de recursos en què les empreses inverteixen per produir, vendre i obtenir beneficis està justificada perquè permet fer una valoració de la capacitat de l'empresa per sostenir i fins i tot millorar els beneficis corrents i perquè a través dels mitjans emprats podem valorar les conseqüències externes per al conjunt de la societat de les decisions de les empreses.

En efecte, els resultats corrents de les empreses poden no ser bones aproximacions als beneficis futurs si deriven de factors exògens a l'empresa, merament conjunturals, com per exemple si es donen en plena fase alcista o en plena fase depressiva del cicle econòmic, o bé en un període de costos inusualment baixos dels *inputs* primaris i de les primeres matèries. També la situació conjuntural del sector d'activitat pot influir que les empreses guanyin més o menys amb la seva activitat, si coincideixen en el temps per al qual s'analitzen els resultats, regulacions, restriccions a la competència o canvis tecnològics profunds. D'altra banda, els bons resultats de les empreses en termes de beneficis han de tenir una bona valoració social pel que signifiquen per a l'ocupació i per a l'activitat econòmica en general, però és obvi que la societat no serà indiferent davant de la manera com s'aconsegueixen aquests beneficis i, en particular, si els mitjans utilitzats generen efectes externs positius (per exemple, a través d'un increment de la qualitat) o negatius (per exemple, amb un menor consum de recursos naturals) per a tots.

4. L'empresa maximitza beneficis igualant la productivitat del capital amb el seu cost marginal. Si aquest últim descendeix en el temps, cal esperar que també ho faci la productivitat marginal i, per extensió, la productivitat mitjana. Això repercuteix al seu torn en una menor rendibilitat del capital invertit que no s'ha d'interpretar com a pèrdua de competitivitat, sinó com a resultat del fet que si el cost del capital baixa, l'empresa inverteix més i redueix la rendibilitat mitjana, però augmenta el benefici absolut.

La informació sobre l'empresa catalana a partir de la qual s'avalua la seva competitivitat *ex-ante* prové bàsicament de l'enquesta sobre estratègies empresarials (ESEE); es refereix només a empreses del sector industrial i abraça des de l'any 1994 fins al 2002. La selecció d'aquesta base de dades obeeix al fet que és la més completa quant al nivell d'informació que es pot obtenir sobre *estratègies* seguides per les empreses. Ja que l'ESEE s'efectua a empreses de tot Espanya, la descripció de la situació mostrada per l'empresa catalana es farà en paral·lel a la mateixa descripció per a l'empresa de la resta d'Espanya. A fi d'alleugerir l'exposició, les dades que es mostren es limiten als anys 1994, 1998 i 2002, últim any disponible, i, en la mesura que sigui possible, es distingeix entre empreses petites i mitjanes, amb 200 treballadors o menys, i empreses grans, amb més de 200 treballadors. La mostra d'empreses de l'ESEE, representativa per sectors i dimensions per al conjunt de la indústria espanyola, conté aproximadament 400 empreses, l'establiment principal de les quals es troba a Catalunya, i aproximadament 1.400 empreses l'activitat més important de les quals es porta a terme fora de Catalunya o resta d'Espanya.

Des d'un punt de vista metodològic, la competitivitat *ex-ante* s'avalua a partir d'un conjunt d'indicadors que s'agrupen en cinc tipus d'actius o recursos de capital: capital productiu, capital tecnològic, capital humà, capital comercial, capital relacional i capital emprenedor. El capital productiu es resumeix per mitjà d'indicadors que informen sobre la incorporació per les empreses de tecnologies avançades de fabricació, com ara el disseny assistit per ordinador, la robòtica o les màquines de control numèric. Dins del capital tecnològic s'inclouen els indicadors habituals de despesa i ocupació en R+D, patents registrades, innovacions de producte i procés. El capital humà es descriu a partir d'indicadors de qualitat (educació formal) i estabilitat (treballadors permanents) dels treballadors ocupats. El capital comercial es considera relacionat amb l'esforç publicitari que fa l'empresa i amb els canals que utilitza per vendre els seus productes. D'altra banda, el capital relacional s'associa amb la participació de l'empresa en acords de col·laboració tecnològica amb altres empreses. Finalment, el capital emprenedor es representa per la qualitat de la resta de recursos de capital que acumulen les empreses de propietat familiar, en comparació amb les no familiars.

Alguns trets estructurals de les empreses

Iniciem l'exposició amb una referència a trets generals de propietat, internacionalització de l'activitat, diversificació de mercats per als productes venuts i orientació de la clientela de les empreses segons l'ESEE⁵ (quadre 4).

Com calia esperar, a Catalunya i a la resta d'Espanya les empreses de propietat familiar (aquelles en les quals algú de la família ocupa càrrecs en la direcció) tenen una presència relativa més elevada, en proporció de gairebé quatre a un, en el col·lectiu d'empreses mitjanes i petites que en el col·lectiu de les grans. Amb l'excepció de l'any 1998 en el grup d'empreses amb menys de 200 treballadors, l'empresa familiar té una major presència a Catalunya que a la resta d'Espanya, sobretot en el col·lectiu d'empreses de dimensions més grans. Per exemple, el 2002 entre les empreses de més de 200 treballadors de Catalunya la proporció de familiars ascendeix al 14%, mentre que en el col·lectiu similar per a la resta d'Espanya el percentatge és només del 9,7%. Si

5. Els autors agraeixen l'ajuda del professor Josep Rialp Criado, de la UAB, en l'obtenció i el tractament de les dades de l'ESEE.

Quadre 4. Propietat, internacionalització i estratègia de les empreses

	1994				1998				2002			
	Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya	
	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200
Familiar	58,1	15,6	55,1	12,4	39,6	13,2	42,7	11,9	47,1	14,1	44,4	8,8
Cap. ext.	14,8	59,9	8,6	43,7	11,8	55,8	10,7	48,4	11,6	53,7	9,2	46,6
Exporta	48,0	93,4	37,4	87,6	58,8	97,7	49,3	93,9	59,1	95,3	48,7	93,6
Mercat pral.	76,9	59,9	78,3	66,3	75,5	62,5	77,8	66,8	77,5	66,0	78,5	66,7
Estàndard	59,7	75,9	64,2	69,5	54,6	74,2	62,4	63,0	49,5	70,3	58,9	65,1

Font: ESEE i elaboració pròpia. Xifres en percentatge.

Familiar: empreses que afirmen tenir algun membre de la família en llocs de direcció. Cap. ext.: empreses que diuen posseir accionistes no residents en el seu capital. Exporta: empreses que diuen dur a terme exportacions. Mercat pral.: percentatge de les vendes totals de l'empresa al mercat principal. Estàndard: empreses que responen afirmativament a la pregunta de si fabriquen productes estandaritzats.

comparem les xifres del 1994 i el 2002, la presència d'empreses familiars en el conjunt d'empreses de la mostra disminueix en els dos tipus (petites i mitjanes) i en les dues zones geogràfiques considerades.

La presència de capital estranger en l'empresa industrial espanyola es concentra sobretot en les més grans, també en una proporció d'un a quatre. Les empreses amb capital estranger en l'accionariat són relativament més nombroses a Catalunya que a la resta d'Espanya, i en els dos casos s'aprecia un cert descens en la proporció d'empreses amb accionistes no residents, al llarg del temps.

Pel que fa a empreses amb activitat exportadora regular, un altre tret d'internacionalització de l'activitat empresarial, la proporció hi és sempre més elevada entre el col·lectiu d'empreses més grans que en el de les més petites, i més elevada també entre les empreses de Catalunya que en les de la resta d'Espanya. La proporció d'empreses exportadores creix entre el 1994 i el 1998, però a partir d'aquest últim any s'aprecia un cert estancament en aquest valor, principalment entre les grans.

Les empreses concentren entre un 60%, les més grans, i un 78%, les més petites, de les seves vendes al mercat principal, la qual cosa apunta cap a una alta concentració geogràfica de l'activitat comercial. La concentració tendeix a ser una mica més gran en empreses de la resta d'Espanya que en empreses de Catalunya, i les xifres en general mostren una relativa estabilitat en el temps, fet que suggereix que en els anys analitzats les empreses no semblen haver trobat raons per augmentar la seva diversificació geogràfica.

Finalment, el quadre 4 recull la proporció d'empreses l'estratègia de les quals és l'estandarització dels productes, sent la xifra complementària fins a cent la que correspon a la proporció d'empreses que afirma oferir una gamma de productes dirigida a satisfer necessitats més concretes dels seus clients. La proporció d'empreses que practica la segmentació o nínxol és més gran en el col·lectiu d'empreses de dimensions més petites, tal com correspon si tenim en compte que l'estandarització té una major raó de ser entre empreses la major dimensió de les quals ofereix possibilitats d'aprofitar les economies d'escala. En el col·lectiu d'empreses de 200 treballadors o

menys la proporció de les que afirmen oferir productes relativament estandarditzats és menor entre les empreses de Catalunya que entre les de la resta d'Espanya, però en el col·lectiu d'empreses més grans la relació s'inverteix i la proporció és més elevada entre les de Catalunya. En tot cas la proporció d'empreses que estandarditza les seves produccions descendeix al llarg del temps relativament més a Catalunya que a la resta d'Espanya.

En resum podem dir que a Catalunya hi ha un major predomini d'empresa familiar (dins d'una tendència temporal a disminuir la proporció d'aquestes empreses a la mostra) i una presència internacional més elevada que la de la resta d'Espanya; la concentració geogràfica de les vendes és relativament similar en els dos col·lectius d'empreses i l'empresa de Catalunya de menors dimensions tendeix a elegir, d'una forma més generalitzada i creixent en el temps que la de la resta d'Espanya, estratègies de segmentació i valor afegit per al client.

Capital productiu

La difusió d'eines avançades en la fabricació, proporcionant flexibilitat i precisió en la resposta a les necessitats dels clients, entre les empreses de Catalunya i de la resta d'Espanya es mostra en el quadre 5. La utilització d'aquestes eines és més freqüent entre les empreses més grans (sobretot en l'ús de la robòtica), però les diferències amb les més petites tendeixen a reduir-se en el temps dins d'una tendència general de difusió creixent.

Quadre 5. Capital productiu

	1994				1998				2002			
	Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya	
	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200
MCN	29,9	47,9	26,4	54,3	34,7	58,6	36,6	64,6	41,9	65,5	41,5	66,9
Robots	12,2	39,0	8,7	36,7	12,4	46,9	15,2	50,8	14,4	52,7	17,5	54,0
DAO	22,6	42,7	17,1	45,9	31,9	50,0	25,5	58,7	31,1	50,7	30,6	56,6

Font: ESEE i elaboració pròpia. Xifres en percentatge.

MCN: empreses que utilitzen màquines de control numèric. Robots: empreses que utilitzen robots en la producció. DAO: empreses que utilitzen disseny assistit per ordinador.

La comparació de la difusió d'aquestes eines de fabricació entre les empreses de Catalunya i les de la resta d'Espanya no mostra diferències substancials. L'any 2002, per exemple, la difusió és una mica més gran a la resta d'Espanya que a Catalunya dins del col·lectiu d'empreses amb més de 200 treballadors, però molt similar entre les de menors dimensions. El reforçament de les capacitats en producció incorporant avenços en les tecnologies de la informació, i les comunicacions en els processos productius per guanyar flexibilitat i eficàcia apareix com un comportament ben establert entre les empreses del conjunt d'Espanya.

Capital tecnològic

La nostra atenció se centra ara en els indicadors que permeten avaluar els recursos emprats i els resultats obtinguts de la innovació a l'empresa (quadre 6).

Quadre 6. Capital tecnològic i resultats de la innovació

	1994				1998				2002			
	Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya	
	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200
R+D/VA*	0,6	4,1	1,5	3,0	0,7	5,7	1,4	3,8	0,9	6,3	1,3	4,5
P. llic./VA*	0,3	1,7	0,4	5,4	0,4	1,7	0,4	4,8	0,3	1,8	0,2	5,4
Pat./treb.	1,1	0,4	0,4	0,3	1,2	0,5	0,5	0,4	1,1	0,4	0,5	0,2
lprocés	33,9	58,1	24,6	49,9	36,9	58,1	28,3	56,9	24,4	49,7	21,1	46,9
lproducte	25,0	45,4	18,3	37,3	25,7	46,0	18,4	40,1	22,3	44,8	14,0	35,0

Font: ESEE i elaboració pròpia. Per als conceptes marcats amb * la font és CBBE. Xifres en percentatge.

R+D/VA: percentatge que representen les despeses de R+D sobre el valor afegit de l'empresa. P. llic./VA: percentatge que representen els pagaments per llicències sobre el valor afegit de l'empresa. Pat./treb: patents registrades sobre el total de treballadors. lprocés: percentatge que representen les empreses que diuen fer innovacions de procés. lproducte: percentatge d'empreses que diuen fer innovacions de producte.

Les empreses de Catalunya fan un esforç més gran en R+D relatiu al seu valor afegit que les de la resta d'Espanya quan aquest es mesura en despeses de R+D pròpies i quan la comparació es limita al grup d'empreses de majors dimensions. En el col·lectiu d'empreses petites la despesa en R+D sobre valor afegit és menor entre les empreses de Catalunya, si bé la diferència es redueix en el temps: el 0,6% davant de l'1,5% el 1994 i el 0,9% davant de l'1,3% el 2002. En el col·lectiu d'empreses més grans els pagaments per llicències tecnològiques i regalies són molt superiors, en termes relatius al seu valor afegit, en les empreses de la resta d'Espanya que en les empreses de Catalunya (tres vegades més gran) i la diferència es manté constant en el temps. Quant a l'evolució temporal dels esforços en R+D, s'aprecia un augment en les xifres de despesa interna però un estancament en les xifres de pagaments per regalies. En conjunt, l'augment relatiu en esforç en R+D és més gran en el període del 1994 fins al 1998 que a partir d'aquest any. Per exemple, les grans empreses catalanes passen del 4,1% d'esforç el 1994 al 5,7% el 1998 (un augment del 39%) i al 6,3% el 2002 (un augment del 10,5%).

Pel que fa als indicadors d'*output* de R+D, els patrons de comparació entre empreses i entre períodes de temps es corresponen bastant bé amb els observats en els *inputs*. Les empreses més grans fan un major esforç en R+D que les més petites i, consegüentment, aconsegueixen un major *output* d'innovació. D'altra banda, en general, les empreses de Catalunya tendeixen a obtenir un major *output* de R+D que les de la resta d'Espanya tant en patents com en proporció d'empreses que innoven en procés, però sobretot en producte. Finalment, cal constatar l'estancament o fins i tot el retrocés als indicadors d'*output* de la innovació el 2002, comparats amb els del 1998, la qual cosa estaria en concordança amb el menor creixement en els recursos dedicats a aquesta activitat.

Capital humà

Els indicadors utilitzats per aproximar-nos al capital humà de les empreses, com també els seus valors per als grups d'empreses considerades, es mostren en el quadre 7.

Quadre 7. Capital humà

	1994				1998				2002			
	Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya	
	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200
Titu./TT	8,30	13,90	6,10	12,10	11,10	14,60	8,40	13,50	11,20	17,80	9,30	15,90
Temp./TT*	18,50	10,50	25,10	7,90	16,90	13,00	25,40	11,20	13,40	10,50	20,70	9,70
DF/VA*	0,06	0,16	0,09	0,19	0,10	0,19	0,10	0,20	0,13	0,25	0,09	0,14

Font: ESEE i elaboració pròpia. Per als conceptes marcats amb * la font és CBBE. Xifres en percentatge.

Titu./TT: percentatge de treballadors titulats (mitjans i superiors) sobre el total de treballadors. Temp./TT: percentatge de treballadors temporals sobre el total de treballadors. DF/VA: despeses de formació en percentatge sobre el valor afegit.

La proporció de treballadors amb una titulació acadèmica mitjana o superior, la proporció de treballadors fixos i l'esforç en formació són sempre superiors entre les empreses més grans, amb la qual cosa la dotació de capital humà augmenta amb la dimensió de les empreses. L'empresa catalana ocupa relativament més titulats mitjans i superiors que l'empresa de la resta d'Espanya. La diferència es manté dins d'una tendència general en el temps d'increment en l'educació formal dels treballadors en el conjunt d'empreses industrials espanyoles. Pel que fa a la temporalitat, les empreses catalanes superen les de la resta d'Espanya en el col·lectiu de grans empreses, però estan per sota en el de les petites. Cal destacar la disminució de la temporalitat el 2002 respecte a les xifres del 1998 en tots els grups comparats. Finalment, l'esforç en formació segueix una senda creixent entre les empreses catalanes, de manera que les xifres del 2002 gairebé doblen les del 1994; per a les empreses de la resta d'Espanya les xifres d'esforç es contreuen de forma important el 2002 respecte al 1998, especialment entre les empreses grans. Aparentment la millora de capital humà es dona de manera més significativa com més alt és el nivell d'educació formal dels treballadors adquirit fora de l'empresa, que a través de la formació en l'empresa.

Capital comercial

Els esforços en publicitat de les empreses, com també el fet de tenir xarxa de venda pròpia o no, permeten aproximar-nos als recursos de què disposen les empreses per guanyar la confiança dels clients a través d'uns estàndards de reputació i servei (quadre 8).

Una vegada més els indicadors de capital comercial mostren xifres superiors en el conjunt de grans empreses que en el conjunt d'empreses petites i mitjanes; és especialment important la diferència entre l'esforç publicitari de les empreses catalanes grans i el de les petites. Per a ambdós col·lectius l'esforç publicitari mostra una tendència creixent en el temps, mentre que el percentatge d'empreses amb xarxa de venda pròpia creix entre les empreses més petites i retro-

Quadre 8. Capital comercial

	1994				1998				2002			
	Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya	
	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200
DP/VA	3,1	10,3	2,9	3,5	3,3	12,6	1,6	7,6	6,4	15,9	3,0	9,4
Xarxa pròpia	61,4	52,2	57,1	52,0	62,6	57,5	57,5	59,1	67,8	57,1	60,5	57,3

Font: ESEE i elaboració pròpia. Xifres en percentatge.

DP/VA: proporció que representen les despeses en publicitat sobre el valor afegit. Xarxa pròpia: percentatge d'empreses que diuen vendre directament els seus productes.

cedeix al final del període entre les grans. Amb l'excepció de xarxa pròpia de venda en el col·lectiu d'empreses grans, l'empresa catalana té un nivell de dotació de capital comercial superior al de l'empresa de la resta d'Espanya. És destacable l'esforç superior en publicitat que fan les empreses comparat amb l'esforç en R+D, tal com posa de manifest la comparació de les xifres d'esforç en el quadre 7 i en el quadre 8.

Capital relacional

Ens referim a la capacitat de les empreses d'establir relacions informals amb d'altres on preval la confiança i la col·laboració, en lloc dels contractes formals o la relació jeràrquica que suposa estar integrat dins d'una empresa. L'indicador a través del qual ens apropem al capital relacional és el que ens diu la proporció d'empreses que afirmen col·laborar amb altres (clients, proveïdors, competidors) en activitats tecnològiques. Les dades de l'ESEE tan sols estan disponibles per als anys 1998 i 2002 (quadre 9).

Quadre 9. Capital relacional

	1998				2002			
	Catalunya		Resta Espanya		Catalunya		Resta Espanya	
	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200	200 o menys	més de 200
Acords tecnològics	27,8	71,3	17,0	69,6	25,3	67,1	16,4	65,7

Font: ESEE. Xifres en percentatge.

Percentatge d'empreses que responen afirmativament a la pregunta de si participen en acords de col·laboració tecnològica amb clients, proveïdors, competidors o centres tecnològics.

Les dimensions de l'empresa tornen a ser determinants per explicar les diferències en la participació en acords tecnològics entre les empreses. Les empreses catalanes més petites participen relativament més que les de la resta d'Espanya en acords tecnològics i la diferència es manté en el temps. En el col·lectiu de grans empreses les diferències són menors. Constatem que el percentatge d'empreses que participen en acords tecnològics disminueix en el temps en tots

els grups tinguts en compte, d'acord amb l'estancament, si no contracció, en l'esforç relatiu en activitats de R+D que es detecta el 2002 respecte a quatre anys abans.

Capital empenedor

Les empreses reuneixen recursos, que s'ordenen i organitzen per respondre amb eficàcia a les demandes del mercat i a les actuacions dels competidors. Un tret distintiu de l'empresa, si es compara amb les relacions entre empreses on preval el contracte explícit i formal, és que la mobilització dels recursos es porta a terme en un marc de discrecionalitat que és possible gràcies al caràcter incomplet i amb freqüència informal dels contractes. L'exercici de la discrecionalitat recau en l'empresari o en les persones en qui aquest delegui, principalment els equips de direcció, de vegades desvinculats de la propietat, sobretot en empreses grans.

Els ritmes de creació d'empreses junt amb la capacitat per créixer d'aquelles que ja existeixen són indicadors habituals per mesurar la capacitat empresarial o empenedora d'una economia, encara que aquestes no estan exemptes de limitacions. Moltes empreses es creen per redistribuir la riquesa existent, més que per crear-ne més (per exemple, quan es busca un benefici fiscal o evitar la legislació laboral i substituir-la per la mercantil). Altres vegades, amb la creació d'una empresa es busca l'últim recurs per a la subsistència, en una situació de falta d'oportunitats d'ocupació, però sense vocació ni capacitat empenedora.⁶ Per tant, no sempre un ritme més gran en el naixement d'empreses és sinònim de més talent empenedor dirigit a activitats socialment productives.

En aquest treball els recursos empenedors s'aproximen comparant les dotacions de recursos de les empreses familiars amb les dotacions de recursos de les no familiars en el conjunt d'empreses catalanes amb 200 o menys treballadors (a fi d'assegurar un nombre suficient d'empreses en cada grup). L'empresa familiar és la que s'apropa més a les essències de l'empresa marcada per les capacitats i els trets de personalitat de l'empresari que ha participat en totes les etapes de desenvolupament. És a dir, observant els recursos de l'empresa familiar en comparació amb els de la no familiar, ens acostem a les prioritats de l'empresari que hi és al darrere i a la seva capacitat per acumular recursos que contribueixen a la competitivitat de l'empresa.

El quadre 10 presenta la comparació en la dotació de capital de l'empresa familiar i de la no familiar a Catalunya. Per a la valoració dels resultats es tindrà en compte que la dimensió mitjana de les empreses familiars és de 30,7 treballadors l'any 1994 i 34,8 l'any 2002, mentre que la dimensió mitjana de les empreses no familiars és de 62,8 treballadors l'any 1994 i 58,9 el 2002.

6. Les conclusions d'una investigació que publiquem el 2004 (J. L. Capelleras i E. Genescà) confirmen aquesta apreciació: "Respecte de les dues variables clau estudiades, nivell de formació i motivació bàsica, concloem, d'una banda, que la formació dels autoocupats i empresaris de microempreses a Espanya és inferior a la que s'observa a la UE i fins i tot és menor a la dels aturats. També és inferior el nivell de formació contínua. De l'altra, [...] la motivació dominant per treballar per compte propi sembla respondre majorment al plantejament *push*, és a dir, a la falta d'oportunitats d'ocupació assalariada adequada. [...] De les dades analitzades es desprèn que, en general, les microempreses espanyoles dels sectors estudiats no reuneixen les condicions que s'atribueixen a les empreses gasela, ni pel que fa als nivells de formació ni tampoc respecte a la motivació bàsica que en determina la creació. L'autoocupació sembla haver estat [...] una alternativa a l'atur, en comptes d'una forma innovadora d'explorar una oportunitat." (pàg. 90).

Quadre 10. Capital emprenedor (Catalunya, empreses de 200 o menys treballadors)

	1994		2002	
	Familiar	No familiar	Familiar	No familiar
Estàndard	57,6	62,6	47,1	51,7
Exporten	38,7	60,8	50,9	66,4
DAO	22,4	22,8	38,5	24,6
TR+D/TT	2,5	1,7	1,6	1,5
Titul./TT	8,1	8,7	9,0	13,1
DP/VA	3,1	3,2	3,8	8,7
Acords	25,7	29,2	21,7	28,6

Font: ESEE i elaboració pròpia. Xifres en percentatges. Empreses de 200 o menys treballadors.

Estàndard: empreses que responen afirmativament a la pregunta de si fabriquen productes estandarditzats. Exporten: percentatge d'empreses que afirmen fer activitats d'exportació. DAO: percentatge d'empreses que tenen implantat el disseny assistit per ordinador. TR+D/TT: percentatge que representen els treballadors de R+D sobre el total. Titul./TT: percentatge que representa els titulats mitjans i superiors sobre el total de treballadors. DP/VA: percentatge de despeses de publicitat sobre valor afegit. Acords: percentatge d'empreses que diuen fer acords de col·laboració tecnològica amb clients, proveïdors, competidors o centres tecnològics (1998 i 2002).

Malgrat que, de mitjana, sol ser més petita, i si recordem que les dimensions acostumen a anar associades amb una dotació més elevada de recursos, l'empresa familiar és bastant comparable amb la no familiar en diverses classes de recursos. L'empresa familiar sembla més centrada en estratègies que ofereixen un producte ajustat a les necessitats del client (menys estandarització), utilitza en la mateixa mesura o fins i tot més que la no familiar tecnologies avançades de fabricació, fa més esforç de R+D en nombre de treballadors i gasta més en publicitat. Tanmateix, entre les familiars hi ha menys empreses exportadores, ocupen menys treballadors qualificats i hi ha una pràctica menor de col·laboració tecnològica. El balanç final és mixt, encara que és previsible que si ajustéssim per les diferències de dimensions entre les dues mostres, l'empresa familiar s'equipararia, almenys, amb la no familiar.

4. Conclusió

La competitivitat *ex-ante* de les empreses de Catalunya i de la resta d'Espanya puntua menys favorablement que la competitivitat *ex-post*, i es reforça la conclusió que els resultats en forma de bons nivells de rendibilitat s'expliquen per la favorable evolució dels preus dels *inputs* primaris capital i treball. D'altra banda, l'evolució menys favorable de la productivitat no és sinó el reflex d'un estancament en l'acumulació de recursos intangibles, sobretot en investigació, tant des del punt de vista de la despesa com des del de l'ús de persones en aquestes tasques i la participació en col·laboracions tecnològiques, a partir del 1998.

Tanmateix, les empreses milloren substancialment en l'educació formal de les plantilles de treballadors i han fet un notable esforç en publicitat que, a més, s'incrementa en el temps. A més, s'han reforçat incorporant tecnologies avançades de fabricació i s'hi aprecia un notable nivell de capital emprenedor si tenim en compte les dotacions de capital de les empreses petites familiars en comparació amb les de les empreses no familiars. Amb aquests resultats es podria esperar un millor acompliment en termes de productivitat, malgrat l'estancament relatiu en la

innovació. Per què no ha tingut lloc no té una resposta fàcil.⁷ Potser perquè el capital humà educat que han incorporat les empreses en els últims anys està constituït per persones joves, amb poca experiència i que, a més, reben uns salaris relativament baixos, la qual cosa no els motiva prou, si tenim en compte l'evolució temporal de les despeses de personal per treballador.

En segon lloc, la favorable evolució dels preus dels *inputs* en termes de repercussió en els costos ha creat una folgança entre les empreses de manera que, malgrat la tendència general cap a una major competència als mercats, en l'activitat diària no s'ha percebut la pressió del compte de resultats i per tant aquesta falta de pressió ha fet que les organitzacions es relaxessin pel que fa a la millora contínua i la recerca permanent de l'eficiència. Tot això ajudat per la fase expansiva en què s'ha situat el mercat interior. En altres termes podria dir-se que les empreses han trobat unes condicions favorables per ser competitives a través d'uns costos baixos gràcies a disposar de recursos de bona qualitat a un preu baix. Entre aquests recursos s'inclouen els treballadors amb una formació general relativament alta i el crèdit en unes condicions de termini i interès avantatjoses, resultat de la tendència general en el preu del diner i de l'eficàcia d'un sistema bancari competitiu.

Encara que l'escassa base innovadora de les empreses és una limitació quant a capacitat de respondre amb rapidesa i eficàcia davant d'un cicle contractiu en la demanda agregada, o de respondre a l'esgotament dels factors de baixos salaris i baixos tipus d'interès, la millora sostinguda als indicadors de dotació de capital humà pot ser un element positiu que en contraresti l'anterior. De tal manera que si els treballadors ben formats acumulen experiència en el treball, se'ls motiva adequadament i se'ls dota d'autonomia i capacitat de desenvolupament personal, les expectatives de competitivitat empresarial per al futur són raonablement positives. A aquest factor positiu s'uniria també l'esforç en publicitat i acumulació de capital comercial que han fet les empreses en els anys anteriors.

El desitjable aprofitament del capital humà acumulat necessita per manifestar-se plenament un canvi en la relació del capital emprenedor amb l'empresa. Hem vist que l'empresa familiar ocupa persones relativament menys qualificades que la no familiar i participa menys que aquesta en acords de col·laboració. Aquests fets suggereixen, d'una banda, la menor obertura de l'empresa familiar a persones qualificades que puguin assolir els màxims llocs de responsabilitat en detriment dels membres de la família propietària; de l'altra, un excés d'autoconfiança i el rebuig de compartir el lideratge col·laborant en condicions d'igualtat amb altres emprenedors. Renunciar als millors per potenciar allò propi i desaproveitar la col·laboració com a factor de creixement sense renunciar al control sobre els recursos essencials de l'empresa poden ser obstacles importants per a la competitivitat en un entorn canviant, per això és recomanable que les empreses s'apliquin a no desaproveitar tots els recursos al seu abast.

L'empresa catalana marca uns nivells en el capital humà i en el capital comercial superiors als de les empreses de la resta d'Espanya, si bé pel que fa a activitat innovadora el diagnòstic és molt similar. S'hi apliquen plenament també les reflexions sobre com compatibilitzar el talent emprenedor amb l'aprofitament dels recursos externs a la família. Per tant, el balanç final és

7. Encara que en la competitivitat *ex-post* ens hem centrat en el conjunt d'empreses, excloent-ne les energètiques, i en la competitivitat *ex-ante* en canvi les xifres de capital corresponen a les empreses industrials, el comportament de la productivitat de la indústria des del 1998 fins al 2003 no és gaire millor que el que es dona en el conjunt d'empreses.

extensible plenament a l'empresa catalana, esperant que l'augment important en l'educació formal dels treballadors ocupats estableixi unes bases sòlides per a l'arrencada de la productivitat que, inevitablement, haurà de tenir lloc per mantenir la competitivitat *ex-post*, una vegada esgotat l'efecte favorable dels preus a la baixa dels recursos productius primaris.

■ 5. Referències bibliogràfiques

CABELLERAS, J. L.; GENESCÀ, E. "Un análisis comparativo de las características de las microempresas en España". *Universia Business Review*, 2004, pàg. 72-93.

DEPARTAMENT D'ECONOMIA I FINANCES. *Informe anual de l'empresa catalana 2005*. 2006.

GENESCÀ, E.; SALAS, V. "Factores de costos i diferenciació en la competitivitat de l'empresa catalana". *L'economia catalana davant del canvi de segle*. BBV i Generalitat de Catalunya, 1994, pàg. 545-565.