

HACIA UNA MEJOR ESTRUCTURA DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Discurso de ingreso del Académico correspondiente, electo,

ILMO. SR. DON JOSÉ-LUIS URQUIJO DE LA PUENTE
en el acto de su recepción, 19 de mayo de 1960

El poco rendimiento del sistema productivo afecta gravemente a nuestra economía, y la pretensión de una elevación en el nivel de vida de los españoles por puros sistemas de redistribución de las rentas y de la riqueza, muy poco ha podido avanzar en el logro de un mayor bienestar. Las alzas forzadas en las remuneraciones han producido ondas de una situación mejor en las economías más humildes, pero vertidos estos poderes de compra sobre el mercado, han esquilmo nuestras reservas y puesto nuestros precios de coste a tal altura que la competencia exterior nos ha sido cada vez más difícil.

Si analizamos rama productiva por rama productiva, industria por industria, veremos que nuestros rendimientos en proporción a los de Norteamérica y a los de los países industrializados de Europa, tienen un nivel muy bajo, de forma tan general que hacen pensar seriamente en una causa también general que a todas las empresas afecta. Bastantes empresas españolas aplican ya métodos de racionalización y sistemas organizativos verdaderamente avanzados; y también en muchas la maquinaria no es tan antigua y no escasea ¡sino que sobra!, y es que nuestra falta de productividad tiene una causa importante, y en muchos sectores decisiva, en la propia estructuración de nuestras empresas. Una fragmentación enorme, una mala trabazón entre las empresas y, por último, una inadecuada posición respecto al mercado o a los suministros, operan la fuerte merma de nuestros rendimientos.

El problema tiene serias dificultades que se derivan especialmente de dos causas:

— La primera resulta de que la teoría económica no ha progresado excesivamente en la concepción de las normas de estructuración de la empresa, quedando los principios generales muy lejos de un enfoque realista.

— En segundo lugar, la presión enorme de una acelerada adopción de nuevos estilos y métodos por nuestros empresarios, trasciende al ambiente general. Tras largos años de aislamiento y multiplicidad de regulaciones, que dejaban al empresario muy poco que decidir, aunque mucho que gestionar, el jefe de la empresa tiene hoy ante sí graves problemas coyunturales cuyos bordes no percibe bien, y que dificultan una concepción clara de un plan a trazar.

Voy a intentar establecer una pasarela provisional que permita comenzar la visión concreta del problema estructural de las empresas, en el marco de una economía con una intensa tendencia al internacionalismo y a la libertad.

Lo que pretendo exponer se refiere especialmente al tamaño y ensamblaje de las empresas. Por un lado, trataremos de ver cuáles son las condiciones para que una empresa pueda ser competitiva según la teoría. Después analizaremos cómo las firmas cumplen o dejan de cumplir esas condiciones en distintos países, y los resultados de tal posición, centrando especialmente el caso de nuestra nación para vislumbrar posibles orientaciones de solución.

Es un tópico afirmar ya al comienzo de cualquier investigación, que las dificultades que la misma entraña merecen un abandono del tema, pero que dentro de lo poco que se pueda avanzar, el autor expone una mínima contribución. En este caso, este tópico tiene que ser usado con un realismo vibrante, porque el tema propuesto es muy apto para una serie de generalidades insulsas o para la enumeración de unos hechos concretos de los que resulta poco científico deducir normas.

Se que mi trabajo va a tener ambos fallos, pero juzgo de tal gravedad el problema, que me consideraría feliz con que quien después de mí trate de abordarlo encuentre en esta investigación, al menos, todos los errores reconocidos y pueda comenzar su camino sin volver a caer en ellos.

El equilibrio de la empresa. — A corto plazo el equilibrio de la empresa, dice la teoría (1) tiene lugar en aquel volumen de producción para

(1) CASTAÑEDA, José, *Lecciones de teoría económica*, Madrid.

el cual el coste marginal es igual al precio del producto, ya que siendo el beneficio la diferencia entre el ingreso y el costo, aquél será máximo cuando la derivada de esta diferencia sea cero, o lo que es lo mismo, cuando la derivada del ingreso sea igual a la derivada del costo. En otras palabras, que el ingreso marginal sea igual al costo marginal.

Suponiendo el precio del mercado independiente de la actuación de la empresa, precisamente es el precio la derivada del ingreso total, y la empresa adaptará su volumen productivo hasta que su coste marginal alcance al precio, quedando justificada la denominación de punto de equilibrio y su estabilidad, pues los beneficios disminuyen al separarse del mismo tanto por aumento como por disminución del volumen de producción.

Cuando la empresa tiene influencia en la fijación del precio del mercado, éste deja de ser un dato fijo, y por tanto el valor de la función derivada del ingreso. En el extremo, es decir en caso de monopolio, el beneficio supone un volumen de producción que iguala el costo marginal a la derivada de la función del ingreso, que es en este caso la función de la demanda (precio) por la cantidad.

Evidentemente, la empresa no trabajará por menos del coste medio variable y sólo tendrá beneficio cuando el precio rebase al coste medio total.

Hasta aquí nos hemos referido al equilibrio denominado a corto plazo, en el que se han supuesto fijos una serie de costos que con una variación en la técnica pueden oscilar. Al expansionarse un negocio, normalmente se toman una serie de medidas que afectan a estos costos fijos, de modo que hasta cierto punto el costo fijo unitario puede hacerse descender. Rebasado dicho punto, el costo fijo unitario podrá incrementarse. Éste tiene una trascendencia en los costos medios totales de modo que la experiencia y la teoría aceptan la posibilidad de una reducción por cambios a largo plazo, y el problema está en determinar cuál es el punto límite de un descenso. Averiguado, puede afirmarse que tal punto es un óptimo de la explotación, y se llama dimensión óptima de la empresa a aquélla cuyas operaciones fijas responden a ese volumen de producción que logra el óptimo de explotación.

La firma óptima. — En los párrafos anteriores he expuesto la función de los costos de la industria como determinantes de la posición de la empresa en el mercado, e incluso de su propia existencia. Estos costos,

que normalmente pueden ser estimados de una forma muy aproximada, no incluyen todos los elementos de decisión para la adaptación del tamaño de la empresa, y mucho menos para la determinación del volumen de producción.

Hace ya 28 años que E. A. G. Robinson publicó un pequeño libro (2) cuyo éxito lo demuestran las numerosísimas ediciones y reimpresiones, que resume maravillosamente las características que debe reunir la estructura de una empresa o rama productiva para poder ser competitiva. En dicha obra se fijan cinco criterios para la determinación de la firma óptima: el optimum técnico, el optimum de gestión (Dirección y administración), el optimum financiero, el optimum comercial, y por último considera el determinante del riesgo.

No debe confundirse, dice Robinson, la firma óptima con la representativa. Muchas empresas están concebidas y operan muy por debajo del volumen óptimo. La firma óptima se puede dar tanto en libre concurrencia como en monopolio.

El óptimo técnico. — El óptimo técnico de una empresa es el que señala un volumen de producción con un coste medio mínimo, en el punto en que el coste marginal, ya creciente, se le iguala. La amplitud de la fabricación óptima viene determinada por el comportamiento de la eficiencia de los factores.

El fundamento de que el tamaño óptimo de la empresa sea relativamente grande se deriva de la división del trabajo como elemento de mejora de rendimiento.

El modelo T. de Ford exigía la aportación de 7.882 clases de trabajo, de ellas en 949 la de hombres robustos y en unas condiciones físicas perfectas, 3.338 sólo requerían personas de unas condiciones físicas medias y 3.595 podían realizarse incluso por personas de débil contextura fisiológica.

Naturalmente, la división del trabajo exigido por cada industria varía, y por ello varían también los tamaños óptimos de las empresas.

Otra ventaja que aparece en la producción en gran serie la denomina Robinson "integración de elaboraciones". Cuando un proceso dado requiere una gran escala de producción puede suceder que se integre este

(2) ROBINSON, E.A.G. *The Structure of competitive industry* Nisbet-London, 1945, (7.^a edición).

proceso realizado por la empresa con otros procesos antecedentes o posteriores que pueden ser realizados por pequeñas empresas. Así la industria queda dividida en dos partes que permiten la más conveniente escala de producción de cada proceso. Robinson nos cita el ejemplo de la gran industria textil complementada con pequeñas firmas de acabado, y en sentido contrario, la industria de aparatos eléctricos, en la que pequeñas empresas suministran separadamente los elementos que se ensamblan en una gran factoría. Otro ejemplo típico es la industria del automóvil.

Ha sido la gran máquina capaz de desarrollar grandes velocidades, y una enorme producción, la que ha inducido a esta combinación de procesos. Junto a esta separación y desintegración de dos procesos por dos o más industrias, puede darse el caso de una integración más o menos perfecta en una empresa de esos diversos procesos. La limitación al tamaño de los procesos en masa resulta, no solamente de la técnica de transformación que se emplee, sino de las relaciones que necesariamente tiene el proceso productivo con el resto del proceso económico. Así un gran buque puede transportar a menor costo las mercancías, pero pasado un tonelaje determinado, encontrará dificultades respecto a los puertos en los que puede descargar y cargar. Las cantidades a suministrar o suministradas por las grandes máquinas pueden suponer un problema económico nacional, e incluso internacional, que son un obstáculo a la expansión. Existe ciertamente un límite a la ampliación de la empresa, y el óptimo técnico no es una cantidad infinita. Pero la mayor parte de las empresas trabajan en escala muy inferior al óptimo técnico.

Óptimo comercial. — Otro óptimo de la firma se refiere a su posición en el mercado. La empresa es compradora de material y de servicios, y vendedora de productos terminados o de servicios, y la estructura del mercado puede condicionar un óptimo tamaño para esta acción en la adquisición de primeras materias y de servicios.

Suele ser una ventaja el mayor tamaño de la empresa, es decir, los suministradores acostumbran realizar descuentos y tratos más favorables a los compradores en gran escala. En algún caso, e incluso directamente, un monopolio u oligopolio de demanda podrá entregar en manos de la empresa la determinación de un precio de adquisición mínimo.

Aparte de situaciones monopolísticas u oligopolísticas que afectando al precio mejoren su posición relativa pero no la de conjunto de la economía, las ventas en gran escala suelen tener las ventajas de que ciertos

costos fijos como los de publicidad y otros costos recargan menos cada unidad vendida.

Frente a estas ventajas de la gran empresa, la pequeña puede en cuanto a las compras adquirir pequeñas partidas a precios circunstancialmente más baratos, y en cuanto a las ventas, servir a clientelas más escogidas, dispuestas a pagar un mayor precio.

Hay que tener en cuenta que las ventajas de ambos sistemas pueden obtenerse por uno u otro tamaño de firmas. La pequeña empresa integrada, puede realizar compras masivas que proporcionen un precio reducido y también para la venta pueden gastarse en común costos fijos que así se difuminen entre una gran cantidad de producto.

Por su parte, la gran empresa por medio de sucursales y filiales, puede llevar una política de diferenciación de clientelas y de acercamiento al comprador; en otras palabras, que el óptimo del mercado puede lograrse por empresas de distintos tamaños que se integran o desintegran en los procesos mercantiles para adaptarse a aquel optimum.

El óptimo de gestión. — El óptimo administrativo o de gestión de la empresa viene condicionado por las circunstancias en que las distintas facetas de la acción direccional tengan que desarrollarse en cada empresa concreta. La planificación, decisión, dirección, coordinación y control de determinada producción, son funciones que pueden exigir características tan varias que una sola persona sea incapaz de llevarlas a cabo. En otras palabras, muchos procesos productivos se encuentran con tal complejidad en su dirección por su propia naturaleza, que, prescindiendo del caso extraño de un hombre superdotado capaz de desarrollar todas las funciones, exige una organización eficiente que absorba a varias personas en el ámbito de la dirección. Es más, a medida que el progreso técnico se desarrolla, el número de personas que quedan asignadas a la dirección es mayor. La misma concepción moderna de una organización propende a extraer elementos de escalas solamente “trabajadoras” a niveles de mando.

En estas condiciones cabe afirmar que existen amplios sectores cuyo optimum técnico ha de ser ampliado si se tiene en cuenta el criterio de un optimum en la dirección. Por el contrario, tarea importante ha de ser seleccionar empresas que por su carácter operen con ventajas bajo un mando único y muy reducido, no solamente en cuanto suponen un menor costo, sino en cuanto la simplicidad y la rapidez en la decisión lo están pidiendo así.

Cuando más adelante analicemos las posibilidades de integración, veremos que ciertas funciones direccionales pueden integrarse entre varias empresas, de modo que se permita una operación en unidades más pequeñas en el sector técnico. Concretamente, la planificación conjunta tiene grandes posibilidades e incluso ofrece nuevas soluciones de las que carece la planificación aislada.

Otros óptimos. — Otro criterio que nos sirve para determinar el tamaño óptimo de la empresa es el financiero. Evidentemente, como indica Robinson, la gran empresa tiene fuentes de recursos mucho más amplios que la pequeña, especialmente mediante las emisiones públicas de acciones y obligaciones, pero frente a su criterio debemos afirmar que a veces en el mercado existen escaseces de capitales tan fuertes que el volumen de la empresa es “el máximo permitido por las condiciones financieras”, es decir que la detención del proceso expansivo en busca de un volumen óptimo por otros conceptos, viene determinada porque para las personas concretas que forman una empresa no haya posibilidad práctica de allegar más recursos.

El último criterio a que se refiere Robinson, es el del riesgo. La empresa deberá adoptar un volumen que reduzca el riesgo empresarial al mínimo. Este es probablemente el determinante que influye más en el camino que siguen un gran número de empresas.

Dejadas aparte determinadas producciones que no pueden realizarse más que en gran escala porque su técnica así lo exige, el gran riesgo que corre la empresa durante sus primeros años de desarrollo hace que lógicamente los que invierten sus esfuerzos y capitales procuren reducir al mínimo el volumen de la empresa durante tales períodos. A medida que transcurre el tiempo, el negocio se va asegurando y entonces la confianza permite atraer el capital necesario. En gran parte, las grandes empresas actuales tuvieron orígenes bien reducidos. Claro es que este crecimiento paulatino se debe a veces a aquella detención que las exigencias financieras plantean, es decir que el humilde taller va desarrollándose en la medida en que se van solucionando sus problemas financieros.

Superioridad en rendimiento y escala de la industria americana. — Los óptimos que para un proceso y a corto plazo tenga una firma, suelen ser rebasados con mejoras en los métodos que significan muchas veces mayor escala.

La superioridad general en escala y rendimientos de la industria ame-

ricana permiten afirmar que la gran escala es causa o al menos condición del mayor rendimiento. No se pretende afirmar que todas las empresas americanas sean muy grandes y ni siquiera que las grandes rindan siempre más que las pequeñas. Lo que se afirma es que la estructura está planeada en gran escala de modo que las escalas grandes de una empresa se complementan con las grandes escalas de las demás, con grandes rendimientos en todos los casos.

Estas mayores escalas no suponen necesariamente una acumulación de equipo o más operarios.

Según el cuadro de Marvin Frankel (3) que reproducimos en la página 43, puede observarse la superioridad en el rendimiento productivo de la empresa americana sobre la británica. Este autor analiza la serie de factores que pueden influir en tal disparidad y entre ellos el tamaño de las empresas. En el cuadro puede verse que el número de personas empleadas por empresa es algo superior en Estados Unidos que en Gran Bretaña, y el volumen producido por firma es muy superior en Estados Unidos.

Además hay que tener en cuenta que en Estados Unidos parte del trabajo se desintegra por medio de subcontratos. Esta superioridad norteamericana en productividad y escala es mayor respecto a otros países de Europa.

¿Por qué las firmas europeas no operan a escala óptima? — Tres son los factores fundamentales: 1, Riesgo de mejorar la escala de producción; 2, Estrechez y poco rigor de la demanda y 3, Permanencia de empresas de escaso rendimiento.

Existen dificultades para la introducción de empresas o plantas en escala de rendimiento óptimo. En primer lugar, la dificultad puede deducirse de que las ya en funcionamiento tienen ese carácter, y el establecimiento de una nueva, se teme provoque una competencia que tanto a esta última como a las ya existentes, les obliguen a trabajar a niveles no rentables.

Suele haber una resistencia a emplear la escala óptima de empresa, a pesar de que las firmas existentes no sean óptimas. En muchos casos el empresario opera a escalas subóptimas para cubrir la demanda adicional;

(3) FRANKEL, Marvin, *Anglo-American productivity differences: their magnitude and some causes* en the American Economic Review. Mayo 1955, pág. 94 y siguientes.

PRODUCTIVIDAD EN TREINTA INDUSTRIAS MANUFACTURERAS BRITÁNICAS Y AMERICANAS

INDUSTRIA	Producción física por obrero	Producción física por obrero-hora	Tamaño del mercado (produc. física)	TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO	
	US/GB	US/GB	US/GB	Por número de empleados	Por producción
	— coeficiente	— coeficiente	— coeficiente	— coeficiente	— coeficiente
Recipientes de estaño . . .	4,96	4,97	9,49	1,04	5,43
Envases de cartón . . .	4,20	4,24	11,75	0,94	4,59
Lingote de hierro . . .	4,17	4,91	5,78	0,80	3,42
Hilados de lana . . .	4,03	4,53	2,52	1,27	4,85
Lámparas para receptores de radio . . .	3,36	3,74	11,55	1,06	5,58
Cigarrillos . . .	3,25	3,63	3,80	2,77	16,96
Alfombras y alfombrillas de lana . . .	3,15	3,28	5,76	2,01	6,04
Recipientes de vidrio . . .	2,87	3,06	5,73	1,58	4,67
Jabón . . .	2,81	2,89	4,29	1,02	2,45
Sacos de papel . . .	2,71	2,77	10,61	1,81	5,05
Cerillas . . .	2,48	2,59	5,53	2,86	7,06
Mantecado . . .	2,11	2,14	28,24	0,73	1,43
Forrajes . . .	2,11	2,06	9,75	0,60	1,28
Galletas . . .	2,04	2,18	3,29	0,76	1,72
Cervezas . . .	1,98	1,98	2,13	1,53	2,40
Molienda de granos . . .	1,94	1,86	2,59	0,82	1,64
Bicicletas . . .	1,80	1,88	1,37	—	—
Cubiertas de caucho . . .	1,76	2,03	6,98	1,39	2,64
Hilados de yute . . .	1,60	1,77	—	—	—
Azúcar					
US caña, GB remolacha .	1,66	1,82	2,03	1,96	4,05
US remolacha, GB remol.	0,77	0,85	0,77	0,51	0,46
Ladrillos de construcción .	1,66	1,77	1,35	0,95	1,48
Brochas y pinceles . . .	1,63	1,74	2,65	—	—
Mercancías de algodón en piezas . . .	1,62	1,78	6,32	4,56	7,64
Botas y zapatos . . .	1,51	1,67	4,30	1,42	2,96
Cuerda y bramante . . .	1,51	1,61	2,28	1,48	1,94
Margarina . . .	1,21	1,23	0,81	0,52	0,66
Cemento . . .	1,15	1,39	3,72	0,99	1,06
Hojas de afeitar . . .	1,09	1,12	2,80	—	—
Salazón de pescado . . .	0,95	1,20	0,30	1,08	1,07
Fábricas de hielo . . .	0,75	0,69	41,27	0,59	0,46

en otros casos espera que el aumento de la demanda llegue a agotar plenamente sus instalaciones anteriores y sólo en algunos casos inicia su acción con el montaje de la planta del máximo rendimiento y escala. Es muy frecuente la segunda solución, que implica el riesgo de que un competidor ocupe el futuro mercado; por eso también es frecuente el caso primero, en que el empresario monta plantas complementarias subóptimas.

Naturalmente que la incertidumbre de las expectativas, el riesgo, y la variación en los costos, son elementos que determinarán a cada empresario, a seguir una política distinta, es decir, desde la más avanzada, de montar una empresa óptima, hasta la más conservadora, de esperar los acontecimientos antes de tomar medidas.

Una consecuencia clara de tal hecho es que cuando un mercado es insuficiente para mantener el pleno empleo del más eficiente método o equipo, la productividad descende. Esto sucede en muchas de las industrias de la Europa Occidental, en cuyos países, determinados sectores como las refinerías y las laminaciones de grandes bandas, tropiezan con las fronteras, de modo que si se montan tales industrias con un criterio de autosuficiencia, limitándose al ámbito nacional, su rendimiento es necesariamente bajo. Además, hay que tener en cuenta que el establecimiento de una nueva empresa no suele realizarse para iniciar el suministro en un mercado en el que la oferta está a cero, sino por el contrario pretenderá llenar la demanda que se produce por el aumento secular de las rentas. Además, puede tratar de sustituir a las plantas que desaparecen, y en último lugar el aumento de la demanda que se deriva de los cambios estructurales en la misma.

Los países europeos experimentan crecimientos en la demanda a veces muy poco importantes. Además, así como el norteamericano adapta sus gustos a los productos, en cierto modo, los europeos son reacios a los cambios y mantienen profundas diferenciaciones que dificultan la producción en masa.

Desde el punto de vista de la competencia, existen en Europa situaciones de oligopolio, en las que una entente mantiene reducida la lucha. Cada competidor tiene miedo a introducir modificaciones substanciales que pueden originar el recrudescimiento de la competencia. La diferenciación espacial, es decir la competición de mercados regionales, prácticamente monopolísticos, dificulta el que una nueva empresa pueda penetrar en los dominios de otra; en otras palabras, los canales de distribución en Europa

son relativamente cortos, si exceptuamos unas pocas grandes empresas. Esto quiere decir que el pequeño y mediano productor tropieza con serias dificultades para penetrar en nuevas zonas, de modo que el volumen máximo de sus ventas queda prácticamente embotellado. Por el contrario, en América hasta el pequeño fabricante dispone de redes comunes de distribución plenamente efectivas, que permiten que su expansión se realice en todas direcciones.

Para Tibor Scitovsky (4), a quien hemos seguido en esta parte de nuestro discurso, la integración europea puede producir, aparte de una mayor movilidad de capital, una clara ventaja en el desarrollo de una economía a gran escala, con amplio mercado.

Permanencia de empresas de escaso rendimiento. — La lentitud en el desarrollo económico europeo dificulta más la expansión de las firmas, puesto que no se trata solamente de competir con otras sino también con los propios establecimientos del que verifica la expansión. En Estados Unidos, por el contrario, el elevado ritmo en que nacen y desaparecen las empresas, muestra cómo la entrada y salida en el mercado es algo que se tiene como consecuencia natural. Es impresionante el estudio comparativo realizado por G. Burch en "Fortune" (abril 1948) con el título "El genio americano para la bancarrota". Aunque las estadísticas europeas son incompletas muestran que la situación es muy diversa. El número de disoluciones es muy pequeño en Inglaterra, Francia y Alemania, especialmente en Francia (en Alemania es típica la concentración y fusión para promover unidades superiores de producción). Las pequeñas empresas del Oeste de Europa parecen alargar su período de vivencia más allá de lo que parece lógico. Existen, según Scitovsky, varias razones para ello. Primera, el estado social, es decir, la clase tiene mucho más importancia en Europa, y los individuos prefieren ser sus propios amos. Segunda, los largos períodos de paro parecen dar una mayor seguridad en el trabajo por cuenta propia. Tercera, varias naciones europeas han experimentado largos períodos de inflación que con beneficios marginales favorecen lógicamente a las pequeñas empresas y a los empresarios en relación con los asalariados. Cuarta, en Europa el empresario se resiste a liquidar con pérdida práctica de su capital, con la experiencia de que un cambio en la coyun-

(4) *Economics of Scale, Competition and European Integration-The American Economic Review*, marzo 1956, pág. 71.

tura permite precios remuneradores, mientras en América existe una mejor información sobre el valor de los equipos e instalaciones y una acelerada pérdida de estimación respecto a las que pueden considerarse anticuadas. Quinta, muchos europeos continúan los negocios de su familia porque quieren mantener una tradición. Sexta, en las naciones europeas en que el trabajo no se halla bien organizado, el propietario de una firma pequeña se encuentra en mejores condiciones para mantener unas buenas relaciones laborales, equilibrando la baja eficiencia con la baja remuneración. Séptima y última, quizás la más importante, muchos gobiernos europeos siguen una política social que trata de mantener a la pequeña industria con exenciones tributarias, subsidios y una serie de medidas muy variadas. De aquí que la pequeña industria pueda en ocasiones competir con industrias mayores técnicamente mucho más eficientes, e incluso bloquear directa o indirectamente procesos de modernización y mejora en la eficiencia.

Calificación y causas de la pequeña escala en el Japón. — El profesor Tokutaro Yamanaka ha dedicado varios estudios al problema del origen, desarrollo y estructura de las pequeñas industrias en el Japón (5). Recoge y clasifica distintas teorías, similares a las expuestas, para explicar la existencia de la pequeña empresa. Una teoría supone que la empresa no se desarrolla más porque el empresario que la dirige no tiene capacidad para expandir su *mando* más allá de un volumen relativamente reducido. Otra teoría basa la existencia de las pequeñas empresas en Japón (y en algunos países europeos) en la *superpoblación*. Cuando el fenómeno de la superpoblación se produce, los trabajadores tratan de obtener trabajo a cualquier costo. Esta es la principal razón que mantiene la pequeña industria y también a los pequeños empresarios campesinos; esta es también la razón de la existencia de trabajo barato en las naciones subdesarrolladas. En el caso del Japón, la industria de exportación, con una fuerza de trabajo abundante y barata, es capaz de derrotar a las industrias europeas en los mercados mundiales. Ahora bien, no solamente es la superpoblación lo que causa el fenómeno, sino también la *escasez en el suministro de capitales*.

(5) Tokutaro YAMANAKA, *Prerequisites for Japanese Economy and Small-Medium Industry* en the Annals of the Hitotsubashi Academy, abril 1957, pág. 91 y ss. *The Nature of Small Industries*, misma revista 1953, n.º 1, *Japanese Small Industries, during the Industrial Revolution*, misma revista 1951, n.º 1.

Yamanaka cataloga a las pequeñas industrias por su estructura interpretada desde diversos puntos de análisis. En primer lugar, empleando las medidas que utilizan otros autores, como volumen de los sectores de producción, fundamentalmente número de obreros e importe del capital. Esto más bien son expresiones del tamaño de las industrias. Otro sistema de calificación se fija en la habilidad para la dirección, las irregularidades de la demanda, el atraso en la organización, el carácter local del suministro de primeras materias, etc.

Pero lo que interesa, dice el citado autor, son los problemas que plantea la pequeña industria y su interpretación. La pequeña industria existe como problema en cuanto la futilidad de su existencia y las pésimas condiciones de remuneración del trabajo, formulan la necesidad de una rectificación.

Muchas pequeñas industrias japonesas viven por largos períodos, y las razones de permanencia son análogas a las expuestas para las empresas europeas. En cierto modo la idea de la pequeña industria surge por contraste en la revolución industrial de cada país, que se caracteriza por la producción en gran escala y la acumulación de fuertes cantidades de capital.

Yamanaka sostiene la idea de que la pequeña empresa es, sobre todo, un problema industrial que se deriva principalmente de la estructura de la propia economía del país.

Una de las características de las pequeñas empresas es su vulnerabilidad. Según una expresión muy clásica, las pequeñas empresas crecen como las setas en los momentos de inflación, de escasez y de grandes necesidades no cubiertas por cualquier motivo por la gran empresa. Pero cuando la coyuntura cambia las pequeñas empresas se ven en grave riesgo, pues lógicamente su resistencia a la competencia suele ser muy reducida.

Podemos preguntarnos ¿son las pequeñas empresas un mal o una bendición?, ¿son las pequeñas empresas verdaderamente ineficientes? Si por ineficiencia entendemos el gasto de factores que tenían una mejor alternativa tendremos que restringir bastante la calificación de ineficiencia para muchas empresas pequeñas (6). No obstante, queda un amplio sec-

(6) Stanislaw H. WELLISZ, *The Coexistence of Large and Small Firms: a Study of the Italian Mechanical Industries*. "Quarterly Journal of Economics", vol. LXXI, n.º 1, febrero 1957, págs. 116 y siguientes.

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS
INDUSTRIALES EN VARIOS PAÍSES

Países	Establecimientos de 50 o menos asalariados		Promedio de asalariados por establecimiento
	% de asalariados	% de establecimientos	
Japón	51,86	97,42	11
España.	48,83	96,79	12
Italia	44,43	98,67	6
Argentina.	41,76	96,68	11
Bélgica	36,08	94,87	15
Suecia	35,67	85,89	40
Suiza	30,66	82,09	44
Canadá	23,18	88,80	32
EE.UU.	15,72	81,83	60

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN DIVERSOS PAÍSES

Países	Promedio de asalariados por establecimiento		
	50 o menos	De más de 50	Promedio general
Japón	6	207	11
España.	6	198	12
Italia	3	258	6
Argentina.	5	188	11
Bélgica	6	185	15
Suecia	13	202	40
Suiza	8	221	32
EE.UU.	12	278	60

tor de ellas, que unen una fabricación deficiente a un costo exagerado y una remuneración de la mano de obra poco aceptable, por inestable y frecuentemente baja. Estas son las que plantean el "problema de las pequeñas empresas".

Tamaño de las empresas.— Hemos visto anteriormente que la escala en que se desenvuelve la producción industrial de muchos países no es siempre la óptima. Ahora vamos a comprobar estadísticamente cómo se hallan distribuidas por tamaño las industrias de las distintas naciones.

Existen diversos métodos para juzgar el tamaño relativo de las empresas y ver si en conjunto se hallan concentradas o difusas. Unas veces se toma como dato la fragmentación o distribución del mercado. En otros casos se analiza el volumen del capital invertido. También se emplea como medida el volumen de producción. Todas estas medidas resultan verdaderamente significativas, con la única dificultad de orden estadístico, que proviene en muchos casos de la carencia de datos y en otros de la imposibilidad de una valorización homogénea. Por ello, una medida frecuente del tamaño de las empresas es el número de personas empleadas. En las Tablas que se acompañan aparecen clasificadas por tramos de la mano de obra en varios países. De ellas deducimos los siguientes cuadros que nos permiten calificar la posición española.

La situación en España. — Los anteriores cuadros nos revelan que en nuestra Patria la mitad de los obreros industriales trabajan en firmas de menos de cincuenta obreros, siendo únicamente rebasados en esta difuminación por el Japón. El empleo medio por empresa industrial es la quinta parte que en Estados Unidos y notablemente inferior a las de Canadá, Suecia y Suiza. Únicamente Italia tiene un empleo medio menor que tiene su origen en que la pequeña empresa es más pequeña todavía que la española.

Si analizamos las empresas superiores a cincuenta obreros, vemos que las nuestras resultan inferiores a las italianas.

Por ramas productivas la comparación resulta similar, y muy especialmente falta en nuestra Patria suficiente número de empresas de gran volumen que son las que en determinados sectores dan sentido y orden a la producción, suministrándole los adelantos técnicos que la hacen progresar. Si además de los sectores industriales tenemos en cuenta los comerciales, nuestra posición es todavía peor, en el sentido de que el porcentaje de personas que trabajan en pequeñas empresas crece en mayor proporción que en otros países, por ejemplo Italia.

La productividad de muchos de nuestros sectores se mantiene en la décima parte de la americana, y como es lógico es aún menor en sectores concretos y menos reducido en otros. Los rendimientos de nuestra industria textil nos revelan que nuestra producción por unidad es mucho menor que la europea. Cada hora telar produce en España 448 grs., cifra que se duplica en Francia y aún más en Alemania, mientras que Italia y el Reino Unido tienen una posición intermedia. Nuestros usos rinden por

hora 6,9 grs. como media, mientras que en bastantes países se alcanzan medias superiores a 15 grs.

Como ya antes hemos dicho, influyen en tan bajos rendimientos la falta de capital, la mala técnica y organización, pero creemos que el fallo general no puede imputarse exclusivamente a estos factores, pues bastantes de nuestras empresas cuentan con abundante maquinaria y tienen un grado de organización aceptable. Es la propia estructura de la economía la que da como resultado unos rendimientos tan bajos. En esta estructura encontramos como dato básico una enorme difusión de muchos procesos productivos que en otros países se realizan en gran escala. Ninguna de nuestras empresas se halla entre las cien mayores del mundo. La enorme difuminación de la minúscula empresa no se ve compensada con la existencia de otras muy grandes que las coordinen y den sentido. Llegado a este punto, conviene concretar nuestro discurso en dos aspectos prácticos. Primero, por qué nuestra industria se halla tan fragmentada y dislocada y segundo, qué medios pueden sugerirse para remediar los inconvenientes que esto origina.

Causas de la fragmentación en España.— Vamos a enumerar las causas de la fragmentación en España, que son prácticamente las mismas que en los países europeos y en el Japón.

1.^a Largos períodos de inflación con elevados beneficios marginales muy superiores proporcionalmente a los de las grandes empresas.

2.^a Excedente de mano de obra que el campo puede absorber con remuneraciones más bajas.

3.^a Escasez en el suministro de capitales. Esto llevado a tal extremo, que a veces han constreñido incluso al capital circulante necesario. Dicha escasez no ha impedido que muchas veces, por rara paradoja, parte de nuestros bienes capital operen a rendimientos muy bajos.

4.^a Carácter familiar de muchos negocios. La progresión del número de los componentes de cada familia lejos de facilitar una ampliación, dificulta los movimientos de adaptación e incluso desemboca en fragmentaciones de las empresas. Sobre todo la auto-financiación, método normal por el cual la empresa pequeña llega a engrandecerse, va siendo mermada, pues los beneficios del negocio se necesitan para atender a un número de personas cada vez mayor.

5.^a Relacionada íntimamente con la anterior, se refiere a la dificultad o resistencia para la liquidación de negocios inframarginales.

6.^a El espíritu de independencia o mejor dicho, de agudo individualismo que hace imposible la cooperación entre varias personas, de modo que las fragmentaciones de empresas por disentimientos entre los socios o porque el trabajador no quiere depender de nadie, son numerosísimas e impiden el desarrollo de un buen sector industrial. Ejemplo más típico es Cataluña, pero todas las regiones adolecen de este defecto, porque si en la industria vizcaína se da en cierto grado la concentración, existen al lado suyo, en Guipúzcoa y aun en la misma Vizcaya, muchas firmas industriales atomizadas indebidamente.

De lo dicho anteriormente parece deducirse que mi opinión sobre la pequeña empresa es totalmente adversa. Nada más lejos de ello está la realidad. La pequeña empresa es absolutamente necesaria en determinadas industrias o en determinados procesos, y aparte de ellos la existencia de muchos pequeños empresarios da una estabilidad social, de la que es buen ejemplo Suiza.

Sin embargo, y aun participando de algunas ideas sobre la conveniencia de mantener un cierto volumen de pequeñas empresas como aglutinante, no podemos cerrar los ojos a la realidad actual española. Nuestra nación empieza a enfrentarse ahora a las economías europeas que poseen trabazón y una concentración a veces perfecta. De modo que la competencia (bien sea defensiva u ofensiva) no la podemos realizar sin adoptar formas similares. Es absurdo que en productos de serie pensemos que industrias minúsculas de ritmos lentos se enfrenten con las enormes y maravillosas organizaciones de las que es buen ejemplo Alemania.

Aceptando esto como principio, veremos que junto a una corriente fundamental de concentración, existirán posibilidades para empresas pequeñas y además incluso se crearán necesidades para el surgimiento de empresas complementarias de pequeño tamaño.

Algunas soluciones. — La solución del problema ha de iniciarse logrando que los procesos industriales se desarrollen en escala óptima. Este objetivo puede conseguirse en muchas ocasiones con la simple especialización de las firmas ya existentes que concentren todos sus recursos en determinados procesos.

Ello supone que han de cederse a otras empresas determinadas elaboraciones, y esto puede referirse a fases previas o posteriores o a procesos complementarios.

Naturalmente, que no siempre puede lograrse por tal procedimiento

alcanzar las escalas óptimas, y bastantes de nuestras fabricaciones recorrerán desarrollos en importancia de determinadas empresas.

Supuesto ya que se ha logrado cubrir el óptimo técnico para todos los procesos de producción, pueden lograrse notables ventajas, progresando así hacia óptimos distintos. En primer lugar, los óptimos comerciales pueden ser alcanzados sin una fusión de empresas mediante asociaciones específicas para adquisición y muy especialmente para la venta de los productos. La propaganda y las redes de distribución suponen hoy unos costos fijos cuyo peso unitario puede reducirse notablemente a medida que se utilicen para un mayor número y volumen de operaciones.

Los óptimos financieros rara vez se alcanzan por sí, y únicamente serán consecuencia de un complemento a otra clase de integraciones; es más, en los momentos actuales el acicate para la solución de otras dificultades puede ser la garantía de un óptimo financiero. En cuanto al óptimo administrativo y de gestión, la propia naturaleza de los negocios suele imponerlos, pero algunos elementos de la organización pueden exigir servicios comunes a los que se puede llegar por asociaciones temporales o permanentes.

Al hablar del problema que nos afecta suele incurrirse en cierta ambigüedad en la palabra integración. Por un lado se emplea en un sentido amplio que significa coordinación y trabazón adecuada y óptima de los procesos productivos. En sentido más estricto se refiere a la realización por una sola empresa de una serie de procesos. Pues bien, aclarando lo anteriormente dicho para lograr los óptimos necesarios, se requiere una desintegración en cierto grado de los procesos con una integración en sentido amplio. En otras palabras, la especialización base de la racionalización supone encargar a otro cosas que nosotros realizábamos o podemos realizar, pero tales tendencias no tendrán sino un efecto caótico cuando no vayan acompañadas de una perfecta adecuación de esos procesos que se van separando de la empresa.

No voy a ocuparme aquí de desarrollar todos los posibles sistemas de especialización y coordinación. Estos últimos van desde las simples relaciones contractuales, pasando por asociaciones temporales y específicas, hasta llegar a las uniones más o menos perfectas. Nuestra literatura económica es relativamente abundante en esta materia. Los Profesores Perpiñá Grau, Fernández Pirla, Uría... se han ocupado de algunos aspectos de la concentración.

En lo que resta de este estudio y por considerarlo de gran actualidad e interés, voy a referirme, a modo de apéndice, a un tipo de coordinación que en los últimos tiempos está sirviendo de forma óptima al proceso de especialización: las cuasi-integraciones.

CUASI-INTEGRACIONES

Entre las soluciones intermedias, que van desde la pequeña empresa hasta la enormemente concentrada, toma una carácter muy importante, la llamada cuasi-integración.

Podemos definir la cuasi-integración como la utilización habitual de subcontratos por las grandes empresas.

Los caracteres de la cuasi-integración se adaptan a la estructura económica, siendo conservadora en una economía retrógrada, mientras que en una economía progresiva se produce la utilización racional de los medios de producción.

La organización de las firmas cuasi-integradas se basa en dos principios: la elección de los subcontratantes y la determinación de los productos o fabricación a subcontratar. Para lo primero se requiere un reajuste bien informado de las capacidades, especialidades y garantías técnicas de las distintas empresas. Aparte de las cualidades técnicas, un elemento predominante es la proximidad, que facilita el control y el transporte.

Jacques Hounssiaux, en dos artículos aparecidos en 1957 en "Revue Economique" (7) realiza un análisis estructural de las cuasi-integraciones. Distingue las integraciones horizontales y verticales. El origen de la cuasi-integración puede encontrarse en un retroceso de la integración directa con miras a una mayor especialización, por otro lado, como movimiento positivo, la necesidad de unir los intereses de los suministradores con el de la producción principal. En Norteamérica las grandes empresas han desarrollado una fuerte especialización funcional después de la primera guerra. Con posterioridad a la segunda, la especialización ha sido material, y consiste en la reducción del número de productos fabricados por cada empresa.

(7) *La Concept de "Cuasi-Integration" et le Rôle des Sous-Traitants Dans L'Industrie*, Revue Economique, marzo 1957, pág. 221 y ss. y *Cuasi-Integration Crossance des firmes et Structures Industrielles*, misma revista, mayo 1957, pág. 385 y siguientes.

Son notables las grandes cuasi-integraciones horizontales en la industria aeronáutica. Otros ejemplos nos lo dan la Rand, que agrupa productos obtenidos por millares de productores independientes, la General Electric, que en la producción de turborreactores emplea piezas fabricadas por más de 4.000 subcontratantes, sin haber producido ella ninguna. La estructura industrial francesa, por el contrario, tiene un proceso mucho más reducido de cuasi-integración.

Teoría de la cuasi-integración. — Vamos a analizar la función de la producción, teniendo en cuenta la existencia de dos grupos de factores, uno de los integrados, es decir, producidos por la propia empresa, y otros los que se subcontratan, es decir, que quedan cuasi-integrados. Siguiendo la teoría general de la producción, dada una curva de isoproducto, el punto de equilibrio quedará señalado por la recta tangente que tenga la inclinación que señala la relación de precios.

El punto de tangencia indicaría el óptimo de la combinación de los productos fabricados por la misma empresa y los realizados por medios de subcontratos.

Otro análisis similar puede realizarse para averiguar la conveniencia de la especialización que es, como hemos visto e insistiremos, una de las bases de la cuasi-integración. En este caso la curva del isoproducto se traza con las ordenadas escala de las series (número) y número de productos, y el punto de contacto con las isoposibilidades de costo nos señalará la óptima combinación. Si esta curva de isoproducto es muy inclinada, probablemente el punto de tangencia se aproximará al eje de la escala de las series, indicando un óptimo con una serie muy elevada y un número de productos relativamente bajo. De la misma forma, la denominada línea de tendencia del crecimiento que une los puntos óptimos, indicará con una fuerte inclinación la conveniencia a desarrollar más rápidamente las series que la diversificación de los productos.

Houssiaux, desarrolla además una tesis recíproca, es decir, en el primer caso, dadas las proporciones entre elementos producidos internamente y subcontratados, se hallará la óptima producción.

El planteamiento del problema de esta forma puede ser sugerente, pero encierra en cierto modo una contradicción.

Con el análisis arriba expuesto podríamos llegar a determinar la política de mayor o menor integración. Para el adquiriente, es decir la denominada firma principal o cuasi-integrada, el costo marginal probablemente

variable del subcontratante se convierte en un costo marginal fijo, por lo menos en bloques relativamente extensos.

El subcontratante no extenderá su producción por encima de aquella cantidad cuyo costo marginal rebase el precio pactado, de modo que su parte en la producción quede claramente señalada por dicho nivel.

Cabe preguntarse qué conducta adoptaría la firma cuasi-integrada: pueden darse tres soluciones, 1, un máximo beneficio en el que se tuviera en cuenta las fórmulas de costos propios y del subcontratante integradas, como si se tratara de una sola firma, resolviéndose como en el monopolio de compra o monopsonio; 2, la segunda solución es que el empresario cuasi-integrado realiza su máximo beneficio apoyándose en el contrato de suministro, y por último; 3, la solución muy poco probable de que las operaciones del cuasi-integrado tenderán únicamente a dar el máximo beneficio al subcontratante.

En la vida práctica la primera y segunda solución se combinan de forma que a corto plazo es la segunda solución la dominante, pero a largo plazo se incrustan caracteres de la primera. Es cosa muy frecuente las buenas relaciones entre ambas empresas, y la ventaja de un beneficio máximo conjunto que se distribuye según fórmulas más o menos arbitrarias.

Clases de cuasi-integración. — En primer lugar, pueden distinguirse entre los subcontratantes las medianas empresas que fabrican piezas completas y accesorios, de las más pequeñas que realizan obras concretas. Las primeras se denominan suministradoras especiales y para las segundas se utiliza en francés la palabra *façonnier*, claro es que estas últimas no son necesariamente pequeñas, pero muy frecuentemente concurre la característica de una empresa pequeña.

Dos caracteres tienen las cuasi-integraciones: primera la sustitución, por la que la función directiva y ejecutiva de la gran firma queda plenamente sustituida para el objeto concreto por la firma subcontratante, lográndose la independencia del empresario subcontratante a diferencia del jefe de taller de una empresa centralizada. El segundo carácter de la cuasi-integración es crear un vínculo durable entre las dos empresas, aunque no llega en su fuerza al que existe entre la empresa matriz y su filial.

Según la posición que ocupa la firma subcontratante, la cuasi-integración puede denominarse: complementaria, cuando el subcontratante adopta una postura secundaria pero sin inferioridad. Esta integración se

deriva fundamentalmente de la especialización. Concurrente, que se realiza en sentido vertical y por medio de ella pequeñas firmas realizan operaciones complementarias. A veces los subcontratos tienen un carácter temporal circunstancial. Por último, existe la posibilidad de una cuasi-integración de carácter comunitario, en el cual el subcontratante se halla en pie de igualdad con la empresa integrada. Normalmente el suministrador especial es el que aparece en la integración complementaria mientras el *façonnier* aparece en la concurrente.

Otra clasificación divide a las cuasi-integraciones en tres grupos, según la exclusividad con que el subcontratante se dedica a la empresa cuasi-integrada. El suministrador exclusivo, el mayoritario y el minoritario son las tres fórmulas que pueden adoptarse, y dentro de los dos últimos grupos, como es lógico, diversos grados.

Otro elemento para la calificación de las cuasi-integraciones es el sistema de control que la firma cuasi-integrada realiza respecto al subcontratante. Cuanto mayor independencia tenga el subcontratante, los controles tendrán un carácter más externo, mientras un control interno supone la reducción de la posibilidad de tomar decisiones por parte del subcontratante. Por último, las relaciones entre las dos firmas pueden incluir ayudas técnicas y financieras de la empresa cuasi-integrada hacia la subcontratante.

Como resumen de las posibilidades de cuasi-integración, exponemos el cuadro de la página 57, en el que se establecen en dos grupos las cuasi-integraciones más comunes.

Para la elección de las fabricaciones a subcontratar debe presidir un criterio económico y financiero. Varias divisiones de la Dupont de Nemours tienen por norma no aceptar ninguna ampliación de sus instalaciones si no se demuestra que no se puede subcontratar el producto en condiciones aceptables.

Lo que constituye la base de la organización de los subcontratos está en la formación y control de los organismos de fabricación para los subcontratantes. Muy frecuentemente se elimina el doble control que puede suponer el que tenga establecido la propia firma subcontratante y la empresa cuasi-integrada por uno sólo que cuenta con elementos de neutralidad.

Como antes hemos dicho, la empresa subcontratante puede adoptar una política de estancamiento, o por el contrario situarse en una posición

CLASIFICACIÓN DE LAS CUASI-INTEGRACIONES

Caracteres	Grupo 1	Grupo 2
<i>Económicos:</i>		
Objeto de la cuasi-integración	<i>façonnier</i>	Suministrador espec.
Importancia de la cuasi-integración	concurrente	complementario
<i>Jurídicos:</i>		
Cláusulas técnicas	simples	complicadas
Forma del contrato	de hecho	contr. documentario
Duración del contrato	inestable	estable
<i>Sociológicos:</i>		
Exclusividad	variable	variable
Intervención	fuerte	menos fuerte

dinámica. En unos casos, el subcontrato es una garantía de expansión si la firma cuasi-integrada amplía sus fabricaciones, pero el ritmo que se impone a la empresa subcontratante puede estancar desarrollos más rápidos.

Un juicio conjunto de la cuasi-integración la señala como un medio adecuado para la expansión y desarrollo de las industrias que crecen, pero en algunos casos puede ser un refugio de monopolios para industrias que se resisten a progresar.

Antes de terminar voy a volver a modo de resumen sobre algunos puntos esenciales de lo dicho: Uno de los males más graves que padece la economía española es la baja productividad en relación con las empresas similares de otros países europeos y especialmente con las norteamericanas. Como hemos visto, una de las razones fundamentales de esta baja productividad es la falta de concentración de las empresas españolas que utilizan una escala de producción inadecuada. Una reestructuración de la industria española sobre la base de empresas de dimensión óptima, supondría una importante aportación a la solución de los problemas que nuestra economía tiene planteados.

Esta fragmentación y dislocación con sus rendimientos mínimos inaceptables, ha de resolverse por la vía de la especialización y la coordina-

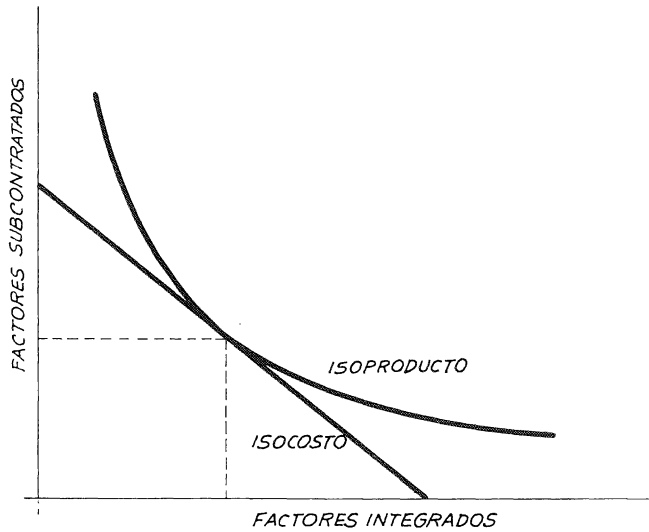


Fig. 1.— El punto de tangencia entre la curva isoproducto y la recta isocosto de pendiente igual a la relación de precios, determina las cantidades de factores integrados y subcontratados, que establecen el equilibrio de la empresa. En cualquier otro punto de la curva isoproducto la proporción entre las dos clases de factores no sería la adecuada y el coste sería mayor.

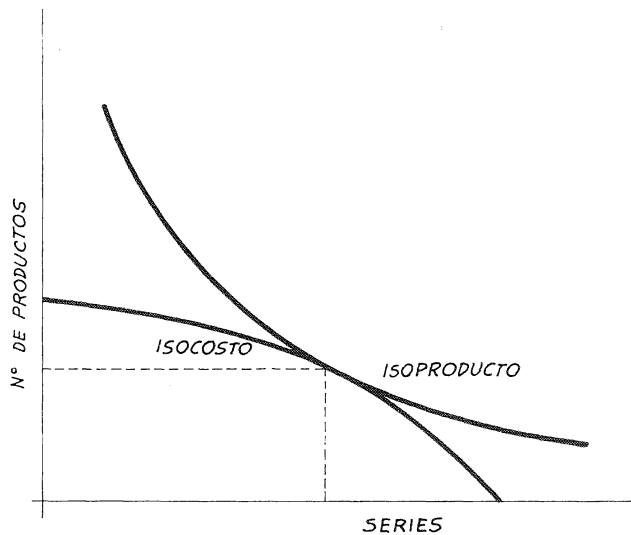


Fig. 2.— El grado más conveniente de especialización viene indicado por el punto en que la curva de isoposibilidades de coste es tangente a la curva isoproducto.

ción. Hemos visto que entre las medidas practicables más adaptadas a la técnica de la moderna producción están las cuasi-integraciones.

Muchas de nuestras empresas mejorarían notablemente su posición siguiendo el ejemplo de la Dupont de Nemours, que sólo desarrolla dentro de ella aquellos procesos que no puede encargar a los demás.

ITALIA. — CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE TRABAJO SEGÚN EL NÚMERO DE ASALARIADOS QUE EMPLEAN

N.º de asalariados por centro	Centros de trabajo		Asalariados	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Hasta 50 . .	691.545	98,69	2.020.346	46,19
De 51 a 100 . .	4.862	0,69	340.198	7,78
» 101 a 500 . .	3.633	0,52	722.791	16,52
» 501 a 1.000 . .	358	0,05	252.754	5,78
» 1001 a	335	0,05	1.037.868	23,73
	700.733	100,—	4.373.957	100,—

Censo 1951

Fuente: ISTITUTO CENTRALE DI STATISTICA, Censimento generale dell'industria e del commercio.

ESPAÑA. — CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE TRABAJO SEGÚN EL NÚMERO DE PRODUCTORES QUE EMPLEAN

N.º de productores por centro	Centros de trabajo		Productores	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
De 1 a 10 . .	148.954	80,14	454.699	19,70
» 11 a 50 . .	30.939	16,65	672.390	29,13
» 51 a 100 . .	2.903	1,56	200.307	8,67
» 101 a 500 . .	2.705	1,45	535.590	23,21
» 501 a 1.000 . .	232	0,13	157.760	6,84
Más de 1.000	131	0,07	287.343	12,45
	185.864	100,—	2.308.089	100,—

Fuente: EXPLOTACIÓN ESTADÍSTICA DEL CENSO ELECTORAL SINDICAL DE 1957.

FRANCIA. — CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE TRABAJO SEGÚN EL NÚMERO DE ASALARIADOS QUE EMPLEAN

N.º de asalariados por centro	Centros de trabajo		Asalariados	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
De 1 a 100 . . .	890.153	98,91	4.177.000	54,70
» 101 a 500 . . .	8.583	0,95	1.722.000	22,57
» 501 a 2.000 . . .	1.152	0,13	1.102.000	14,43
» 2.001 a	112	0,01	635.000	8,30
	900.000	100,—	7.636.000	100,—

Año 1954. (Cifras aproximadas.)

ESTADOS UNIDOS. — CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE TRABAJO SEGÚN EL NÚMERO DE ASALARIADOS QUE EMPLEAN

N.º de asalariados por centro	Centros de trabajo		Asalariados	
	En millares	Porcentaje	En millares	Porcentaje
De 1 a 19. . . .	2.719,4	92,30	10.559	25,77
» 20 a 49. . . .	142,3	4,83	4.297	10,49
» 50 a 99. . . .	46,-	1,56	3.139	7,66
» 100 a 499. . . .	32,3	1,10	6.349	15,49
» 500 a 999. . . .	3,4	0,11	2.304	5,62
Más de 1.000	3,-	0,10	14.331	34,97
	2.946,4	100,—	40.979	100,—

Censo de 1956.

Fuente: STATISTICAL ABSTRACT OF THE UNITED STATES, 1959.

ESPAÑA 1957. — PRODUCTORES CLASIFICADOS SEGÚN EL NÚMERO DE LOS COMPRENDIDOS EN CADA CENTRO DE TRABAJO

SINDICATOS	N.º de Productores		TOTAL	Porcentajes	
	En centros de menos de 51	En centros de más de 50		Menos de 51	Más de 50
Actividades diversas.	163.973	28.012	191.985	85,41	14,59
Agua, gas y electricidad	18.074	37.092	55.166	32,76	67,24
Alimentación y productos coloniales.	52.747	10.521	63.268	83,37	16,63
Azúcar	386	8.097	8.483	4,52	95,48
Banca	24.043	44.248	68.291	51,34	48,66
Cereales	49.403	3.373	52.776	93,61	6,39
Combustibles	20.218	99.427	119.645	16,90	83,10
Construcción, vidrio y cerámica	231.144	256.156	487.300	47,43	52,57
Espectáculo	38.967	5.620	44.587	87,40	12,60
Frutos y productos hortícolas	21.339	19.078	40.417	52,80	47,20
Ganadería	24.081	5.191	29.272	82,27	17,73
Hostelería y similares	61.065	13.663	74.728	81,72	18,28
Industrias químicas	71.383	78.979	150.362	47,47	52,53
Madera y corcho	96.945	21.513	118.458	81,84	18,16
Metal	276.865	376.541	653.406	42,37	57,63
Olivo	17.860	5.199	23.059	77,45	22,55
Papel, prensa y artes gráficas	54.435	36.188	90.623	60,07	39,93
Pesca	67.878	13.175	81.053	83,76	16,24
Piel	46.406	20.298	66.704	69,57	30,43
Seguro	15.369	10.044	25.413	60,48	39,52
Textil	188.128	223.034	411.162	45,76	54,24
Transporte y comunicaciones	87.184	86.204	173.388	50,28	49,72
Vid, cervezas y bebidas	20.955	9.781	30.736	68,17	31,83
Hermanadas de ganaderos y labradores	314.462	3.661	318.123	98,85	1,15
RESUMEN NACIONAL	1.963.310	1.415.077	3.378.387	58,11	41,89

Fuente: EXPLOTACIÓN ESTADÍSTICA DEL CENSO ELECTORAL SINDICAL DE 1957.

JAPÓN. — PORCENTAJE DE TRABAJADORES SEGÚN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS

GRUPOS INDUSTRIALES	NÚMERO DE TRABAJADORES				
	— 49	50 a 99	100 a 499	500 a 999	1.000
Alimentación					
Alimentos envasados y embotellados	73.8	11.3	14.9	—	—
Panaderías y pastelerías	82.7	6.0	6.9	3.6	0.6
Azúcar	21.8	14.1	64.1	—	—
Cereales	82.7	7.8	9.5	—	—
Construcción, vidrio y cerámica					
Cerámica	57.4	9.7	20.2	4.1	8.5
Productos de vidrio	36.4	18.2	20.9	8.3	16.0
Industrias Químicas					
Laca	96.8	3.1	—	—	—
Química industrial inorgánica	16.9	4.4	18.3	9.8	50.3
Productos farmacéuticos	34.0	14.6	36.5	6.1	0.8
Productos de caucho	20.5	1.0	41.2	10.9	16.4
Jabón.	46.2	12.0	24.4	11.2	—
Química industrial orgánica.	20.2	7.0	31.0	12.3	29.3
Aceites y grasas vegetales y animales.	63.8	6.8	25.8	3.4	—
Madera y corcho					
Madera y productos de madera.	86.5	8.4	5.0	—	—
Muebles.	88.0	6.9	5.0	—	—

Metal					
Aparatos eléctricos de medida	26.7	4.5	18.9	13.6	35.8
Lámparas eléctricas	30.8	7.7	27.6	8.7	24.9
Equipos de comunicaciones.	25.0	9.9	19.9	9.2	35.7
Hierro y acero	3.0	2.8	11.6	7.7	74.0
Construcción naval	16.7	4.7	11.1	3.3	64.0
Maquinaria de precisión	45.9	12.2	25.3	6.7	9.7
Vehículos a motor	24.4	8.5	14.8	12.4	39.5
Bicicletas	47.9	16.0	29.6	6.2	—
Motocicletas y vehículos a motor	24.4	6.6	17.9	15.4	35.5
Maquinaria para la industria textil	40.6	11.1	23.9	8.9	15.2
Fundición de metales no férreos	5.1	2.7	12.4	21.4	58.2
Material ferroviario	12.5	4.1	13.8	17.2	52.1
Generadores eléctricos y aparatos de transmisión	24.9	7.9	16.4	9.2	41.3
Maquinaria para el trabajo de metales.	44.4	10.6	18.4	11.8	14.6
Maquinaria agrícola	51.9	15.7	29.2	3.0	—
Fundición de hierro y acero.	55.6	15.0	20.1	8.1	—
Productos metálicos	69.3	11.1	15.4	3.3	0.7
Máquinas	32.8	8.8	25.4	17.7	15.2
Papel, prensa y artes gráficas					
Productos de papel	45.0	10.2	20.8	9.5	14.3
Imprentas, editoriales.	59.3	11.1	16.0	3.5	9.8
Textil					
Tejidos gruesos	53.3	11.6	18.2	5.6	11.0
Tinte y acabado	50.1	10.1	27.9	4.1	7.5
Hilaturas	17.9	3.9	11.0	9.1	57.8
Géneros de punto	66.1	12.6	18.3	1.0	1.8
Vestido	72.2	14.2	11.3	0.3	1.8

Fuente: Minoru BEIKA: Spatial characteristics of industries relative to their business features, Kobe Economic & Business Review, 1952, n. 2.

ESTADOS UNIDOS.—DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES SEGÚN EL TAMAÑO DE LOS CENTROS DE TRABAJO EN LOS
PRINCIPALES SECTORES INDUSTRIALES

Año 1955

(Fuente: STATISTICAL ABSTRACT OF THE UNITED STATES)

SECTORES INDUSTRIALES	1-99	100-249	250-499	500-999	1000
Alimentación	38,87	22,69	14,63	10,09	13,73
Combustibles					
Petróleo y carbón	10,93	12,02	13,11	11,48	52,46
Construcción, vidrio y cerámica	29,33	19,62	18,48	12,38	20,19
Industrias químicas					
Productos químicos	23,16	12,99	11,78	12,18	39,89
Caucho	9,43	7,55	9,06	14,34	59,62
Madera y corcho					
Madera y sus productos	61,47	18,76	10,82	6,35	3,60
Muebles y accesorios	42,35	21,58	16,12	10,66	9,28
Metal					
Industrias básicas	8,95	7,85	11,30	12,17	59,73
Fabricación de productos metálicos	32,72	17,92	16,09	15,17	18,10
Maquinaria, excepto eléctrica	21,74	11,96	11,71	14,58	40,00
Maquinaria eléctrica	10,59	9,29	12,19	15,38	52,55
Material de transporte	3,70	3,70	4,42	6,24	81,94
Instrumentos y similares	13,78	9,89	11,31	13,07	51,95
Armamento y accesorios	37,24	16,13	11,58	11,87	23,18
Papel, prensa y artes gráficas					
Pasta, papel y sus productos	18,21	23,68	21,49	17,49	19,13
Imprentas y editoriales	42,23	16,99	11,29	8,86	20,63
Piel	22,40	23,50	33,88	15,85	4,37
Textil: Productos Textiles	14,74	17,67	21,46	21,36	24,76
Vestido y similares	47,92	16,59	15,71	7,85	11,93

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN VARIOS PAÍSES

A) *Clasificación de los asalariados por el tamaño de los centros de trabajo*
(Cifras absolutas)

PAÍSES	Número de asalariados en centros de trabajo que emplean						TOTALES
	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1.000	Más de 1.000	
Argentina (1)	161.254	212.865	107.766	221.614	70.977	121.381	895.857
Bélgica (2) (12)	116.100	183.129	95.084	269.473	83.597	81.903	829.286
Canadá (3) (13)	34.863	234.494	132.069	369.214	391.455		1.162.095
EE.UU. (4) (14)	998.099	1.243.800	1.300.799	4.158.612	1.869.381	4.687.863	14.258.554
Italia (5)	1.150.245	610.610	314.434	675.518	239.434	972.968	3.963.209
Francia (6)	—	810.521	389.108	990.630	329.784	483.261	—
Japón (7) (12)	1.262.759	1.584.078	493.158	904.782	301.056	944.425	5.490.258
Gran Bretaña (8) (15)	271.698	1.588.327		2.421.432	971.490	2.081.018	7.433.965
Suecia (9)	45.359	140.426	76.664	206.014	85.605	93.912	647.980
Suiza (10)	24.601	126.270	76.651	160.941	103.557		492.020
España (11)	454.699	672.390	200.307	535.590	157.760	287.343	2.308.089

Ver notas en la página 69.

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN VARIOS PAÍSES

B) *Clasificación de los asalariados según el tamaño de los centros de trabajo*
(Porcentajes)

P A Í S E S	Porcentajes de asalariados en centros de trabajo que emplean						TOTALES
	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1.000	Más de 1.000	
Argentina (1) . .	18,—	23,76	12,03	24,74	7,92	13,55	100
Bélgica (2) (12). .	14,—	22,08	11,47	32,49	10,08	9,88	100
Canadá (3) (13). .	3,—	20,18	11,36	31,77	33,69		100
EE.UU. (4) (14). .	7,—	8,72	9,12	29,17	13,11	32,88	100
Italia (5) . .	29,02	15,41	7,93	17,05	6,04	24,55	100
Japón (7) (12). .	23,—	28,86	8,98	16,48	5,48	17,20	100
Gran Bretaña (8) (15). .	5,—	21,37		32,57	13,07	27,99	100
Suecia (9) . .	7,—	28,67	11,83	31,79	13,21	14,50	100
Suiza (10) . .	5,—	25,66	15,58	32,71	21,05		100
España (11) . .	19,70	29,13	8,67	23,21	6,84	12,45	100

Ver notas correspondientes al cuadro A.

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN VARIOS PAÍSES

C) *Clasificación de los centros de trabajo según el número de asalariados*

(Cifras absolutas)

P A Í S E S	Número de Centros de trabajo que emplean						TOTALES
	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1.000	Más de 1.000	
Argentina (1)	71.105	9.768	1.502	1.120	101	57	83.653
Bélgica (2) (12)	44.014	8.841	1.363	1.323	123	50	55.714
Canadá (3) (13)	16.978	15.100	1.905	1.808	332		36.123
EE.UU. (4) (14)	154.570	40.016	18.672	19.878	2.729	1.935	237.800
Italia (5)	602.156	28.028	4.487	3.385	338	313	638.707
Francia (6)	—	36.694	5.531	5.004	475	225	—
Japón (7)	401.270	81.362	7.335	4.586	438	404	495.395
Gran Bretaña (8) (15)	79.399	43.514		11.673	1.418	891	(16) 136.895
Suecia (9)	7.620	6.305	1.085	1.022	126	55	16.213
Suiza (10)	3.719	5.532	1.085	830	104		11.270
España (11)	148.954	30.939	2.903	2.705	232	131	185.864

Vcr notas correspondientes al cuadro A.

COMPARACIÓN DE LA CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL EN VARIOS PAÍSES

D) *Clasificación de los centros de trabajo según el número de asalariados*

(Porcentajes)

P A Í S E S	Porcentaje de los centros de trabajo que emplean						TOTALES
	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100	De 101 a 500	De 501 a 1.000	Más de 1.000	
Argentina (1) . . .	85,—	11,68	1,79	1,34	0,12	0,07	100
Bélgica (2) (12). . .	79,—	15,87	2,45	2,37	0,22	0,09	100
Canadá (3) (13). . .	47,—	41,80	5,27	5,01	0,92		100
EE.UU. (4) (14). . .	65,—	16,83	7,85	8,36	1,15	0,81	100
Italia (6) . . .	94,28	4,39	0,70	0,53	0,05	0,05	100
Japón (7) . . .	81,—	16,42	1,48	0,93	0,09	0,08	100
Gran Bretaña (8) (15). . .	58,—	31,79		8,53	1,03	0,65	100
Suecia (9) . . .	47,—	38,89	6,69	6,30	0,78	0,34	100
Suiza (10) . . .	33,—	49,09	9,63	7,36	0,92		100
España (11) . . .	80,14	16,65	1,56	1,45	0,13	0,07	100

Ver notas correspondientes al cuadro A.

NOTAS CORRESPONDIENTES A LOS CUADROS A A D

- (1) Año 1946. — IV Censo general de la Nación.
- (2) Año 1947. — Recensement général de la population de l'industrie et du commerce au 31 de décembre 1947.
- (3) Año 1949. — Canada Year Book 1952-53.
- (4) Año 1947. — Census of Manufacturers.
- (5) Año 1951. — Censimento generale dell' industria e del commercio.
- (6) Año 1936. — Recensement général de 1936.
- (7) Año 1951. — Establishment Census.
- (8) Año 1949. — Censuses of Production for 1950, 1949 and 1948.
- (9) Año 1950. — Statistik Årsbok för Sverige 1954.
- (10) Año 1949. — Statistique suisse des fabriques 15 setembre 1949.
- (11) Año 1957. — Explotación estadística del censo electoral sidical de 1957.
- (12) Con los siguientes grupos: de 1 a 9; de 10 a 49; de 50 a 99; de 100 a 499; de 500 a 999; y de 1.000 en adelante.
- (13) Los grupos son: de 1 a 4; de 5 a 49; de 50 a 99; de 100 a 499 y de 500 en adelante.
- (14) Los dos primeros grupos son de 1 a 20 y de 21 a 50.
- (15) Los grupos son: de 1 a 10; de 11 a 99; de 100 a 499; de 500 a 999; de 1.000 en adelante.
- (16) En este total no están incluidos 1.007 asalariados, sin clasificar (ni en el cuadro C 598 establecimientos en las mismas condiciones).