

# La información y la empresa

La necesidad de garantizar el suministro de materias primas, **llevó** a las grandes empresas industriales de finales del **pasado** siglo a **establecer corporaciones** multinacionales, en **un** puro proceso de integración vertical **aunque se traspasaran fronteras** y mares. Era el comienzo de la internacionalización de la economía. Su ampliación durante este siglo, se basó en la extensión comercial fundamentalmente, aunque demostrándose ser cada vez más insuficiente en el logro de sus objetivos. Las inversiones en el exterior eran consecuencia de las necesidades comerciales y la transferencia de tecnología estaba asociada a ellas.

La supresión de las barreras comerciales, primero en zonas cerradas entre las que se estableció el libre cambio y posteriormente por acuerdo entre estas zonas, obligó a plantear en las grandes empresas la producción mundial. Con las redes internacionales de producción se llega a un nuevo concepto de plantear la economía de las empresas, la globalización. La riqueza se produce y se distribuye sobre una base mundial por un sistema de redes de producción, tecnológicas y comerciales interconectadas; las inversiones productivas quedan desconectadas de la demanda local. Estas redes están diseñadas y gestionadas para utilizar los recursos con la mayor eficiencia a escala mundial. Este final de la evolución ha sido lógico, porque el coste del desarrollo de la tecnología alcanza cotas tan elevadas y los ciclos de vida de los **productos** son tan **cortos**, que las amortizaciones resultan problemáticas y requieren acceder a mercados muy grandes. Pero llegar a esta situación exigía las **desregularizaciones** comerciales y financieras que estamos presenciando desde la década de los ochenta.

La globalización nació como exigencia de **supervivencia** para

las grandes empresas, pero ha traído otra consecuencia: ha llevado a todas las empresas, cualquiera que sea su tamaño, a moverse en un sistema de competencia. La cultura de que no hay nada como la presión de la competencia para estimular la imaginación, orientar la elección y comprimir los costes, obliga a dos situaciones contradictorias, por un lado el **propio** sistema empuja hacia pequeñas empresas autónomas, por otro resulta insuficiente la existencia de pequeñas empresas inmersas en un mercado en el que sólo se comunican entre ellas por las vías clásicas del comercio.

Nos movemos por tanto entre estos dos hechos antagónicos: tener un tamaño pequeño para realizar eficazmente las acciones corrientes de mercado, y poder contar, para las decisiones estratégicas, de la estructura suficiente para adaurir la información necesaria y las personas capaces de captarla. Compatibilizar ambas situaciones **obliga a** que la empresa elemental deba integrarse en un conjunto más amplio, en el seno del cual ya no son los mecanismos de mercado, **sino el «management»**, el que se encarga de este tipo de cosas. El tamaño óptimo de las empresas componentes dependerá de muchos factores y en ningún caso podrán aplicarse recetas; cada actividad, cada zona geográfica, cada tipo de mercado, marcará la elección de la buena estructura industrial.

Para afrontar cada vez más fuertes inversiones se necesita un tamaño mínimo y para estar **en el** mercado también se necesita información y personas que puedan dirigirla. La globalización,

**y por** ende la dura lev de la competencia sin límites geográficos, hace muy difícil la gestión. Muchos de los que hasta ayer estaban, hoy no saben estar, ni pueden estar. Y la **información**, que era accesoria, se ha convertido en una pieza incluso más importante que la propia instalación productiva, porque tiene que estar supeditada a aquella. Información es poder.

