POLITICA DE CLASES MEDIAS EMPRESARIALES

ESBOZO PARA UN PROGRAMA DE ACCION EN LA EMPRESA ESPAÑOLA

Por SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA
Catedrático de Política Económica de la Empresa,
Universidad de Alcalá de Henares

I. INTRODUCCION Y PLANTEAMIENTO

1. Consideraciones generales

Sobre la política de clases medias en general, y empresariales en particular, se plantean en los últimos años amplios debates políticos. Los diferentes partidos políticos lo incluyen dentro de sus programas, pero tanto sus planteamientos por un lado, como las posibilidades de realización por otro, difieren notablemente. La preocupación en el mundo occidental por el desarrollo consecuente de una adecuada estructura de empresas medias y pequeñas en sin duda un problema reciente. Existen precedentes, pero que no han constituido más que planteamientos singulares y parciales.

Este descuido de potenciar y estructurar adecuadamente una política para las empresas medias y pequeñas se debe, en una gran medida a dos factores: Por un lado, los largos períodos de fuertes crecimientos de las economías occidentales de los años cincuenta y sesenta han permitido el desarrollo de las empresas medias y pequeñas de forma cuasi autónoma dentro de las posibilidades que ofrecían esas tasas de crecimiento; por otro lado, durante estas dos décadas de los años cincuenta y sesenta la fuerte preocupación por las grandes dimensiones empresariales como respuesta al crecimiento y avance tecnológico condenó prácticamente cualquier política que fortaleciese o apoyase una estructura de clases medias empresariales. En la concentración de empresas a cualquier precio se veía el espejismo de una sana y eficaz estructura empresarial. Esta corriente de concentración no solamente anuló cualquier preocupación incisiva por la empresa media y pequeña, sino que salvo en determinados sectores, el apoyo generalizado a la concentración no ha producido los efectos económicos espe-

rados y ha reducido considerablemente la competencia en los mercados. La actual preocupación en diferentes países industriales por evitar al máximo las concentraciones empresariales va unida a un proceso de potenciación de la empresa media y pequeña. Puede decirse que se ha pasado de la euforia de las grandes dimensiones empresariales como única respuesta al avance tecnológico, a la consecución de los mínimos niveles de costes y a las exigencias de los crecientes mercados, a una reconsideración del papel de la clase media empresarial. Prácticamente todos los países industriales han establecido programas de fomento y, en general, se han creado instituciones crediticias específicas.

Los motivos que han hecho en la década actual plantearse a las sociedades industriales la necesidad de una eficaz estructura empresarial media y pequeña son muy diversos. Pero pueden, sin embargo, centrarse en los siguientes:

1. Que la existencia de empresas medias y pequeñas competitivas en los diversos sectores de la economía constituye una base fundamental para el funcionamiento de una economía de mercado.
2. y ello por constituir una pieza base en el fomento de la competencia como motor del desarrollo económico,
3. una adecuada estructura de empresas medias y pequeñas constituye en una sociedad pluralista un importante factor de estabilidad;
4. si bien en diversas actividades es necesaria la empresa grande, en otras puede producirse una eficaz división del trabajo dado el avance tecnológico, llevando al propio tiempo a una mejor estructura de las posibilidades de empleo;
5. las soluciones a las necesidades de empleo no pueden ni deben provenir solamente de las grandes empresas y del sector público, sino de la creación de nuevos puestos de trabajo en las empresas medias y pequeñas dominantemente.

Por todo ello se trata aquí de realizar su esbozo en las características que debieran definir lo que puede denominarse como un «programa para las clases medias empresariales».

2. Importancia de la empresa media y pequeña desde el punto de vista económico y social

Como se acaba de señalar, la valoración positiva tanto por los políticos como por las grandes empresas del papel relevante del sector de las empresas medias y pequeñas en el conjunto económico de una moderna sociedad industrial pluralista puede situarse con el comienzo de los años setenta. Para los políticos, como componente económico en cuanto que constituye un elemento dinámico en el mantenimiento de la competencia garantizando una amplia flexibilidad a la estructura de la oferta de bienes y servicios, tanto sectorial como regionalmente; y como componente social por lo que afecta a una política de sociedad más estable y, en particular una mayor eficacia y flexibilidad en la creación de puestos de trabajo.

La gran empresa, por su parte, es cada vez más consciente de la importancia capital que representa para su propio desarrollo la existencia de una estructura de empresas medias y pequeñas sanas, esto es, eficiente tanto en el plano tecnológico como en el económico y en el social. Se está pasando de contemplar la diferenciación entre empresas grandes por un lado, y empresas medias y pequeñas por otro, como un problema de «dimensión de empresa» y sus virtuales ventajas y desventajas técnicas y económicas, a considerar la diferencia valorativa más como un problema de diferencias funcional. Así, señala Zahn de la Mercedes-Benz que «la posición de una gran empresa como la nuestra, que tiene más de 20.000 suministradores, viene determinada por el hecho de que la base de la existencia de la gran empresa se pone en peligro si no puede apoyarse en la consistencia de los sectores que no son apropiados para la fabricación en grandes series» (1).

Sin duda esta relación funcional entre la gran empresa y el bloque de empresas medias y pequeñas, que en gran medida expresa la afirmación de Zahn, permite afirmar que la gran empresa debe ser consciente, por su parte, de que a la larga se perjudica si con su situación de poder impone condiciones que pongan en peligro la capacidad de generación de beneficios de la empresa media y pequeña.

Si bien ciertamente hasta la fecha el peso de los planteamientos de política industrial se han basado en el atractivo de las «dimen-

(1) «Die Grossen brauchen die kleinen», en FAZ, 27-7-1977.

siones empresariales» buscando una ordenación o estructura óptima de «dimensiones» (2), en estos momentos se busca una base más adecuada. El problema debe centrarse en que existen determinadas funciones que exigen necesariamente grandes empresas y está fuera de duda la posibilidad de realizarlas en unidades más pequeñas. Esto es, pueden ordenarse diferentes funciones o actividades a diferentes dimensiones. Sin que se pretenda nunca buscar una normativa unívoca que establezca de forma rígida tal relación, toda política de clases medias empresariales debe orientarse a apoyar actividades que pueden realizarse en empresas medias y pequeñas y facilitar desde el punto de vista fiscal la dinámica de paso de un sector a otro.

Esto no significa que a la empresa media y pequeña se la aísle e inmunice contra todo evento; al contrario, toda actuación en favor de una política de clases medias empresariales debe orientarse a asegurar la eficacia de tales empresas apoyándolas en la medida en que por su dimensión pudiera encontrar dificultades para ejercer eficazmente su actividad empresarial. La empresa media y pequeña no debe protegerse de tal manera que se encubra una situación de baja eficacia económica y social, pues en este caso su aportación tanto económica como social al conjunto económico y de la Sociedad sería negativo. Lo que debe fomentarse es que el grupo de clases medias empresariales disponga de aquellas estructuras que respalden la eficacia empresarial, que la haga posible en la medida que por sí sola no pueda asegurarla

El papel de las empresas medias y pequeñas será cada vez más importante no sólo por lo que respecta al restablecimiento del crecimiento económico, sino también para paliar el paro y asegurar una competencia más intensa tanto en los mercados nacionales como internacionales.

Desde el punto de vista del entronque de una política de clases medias empresariales debe señalarse que debe ser parte de una política económica general y que precisamente la base para un adecuado fomento de este sector empresarial debe ser una buena política económica que haga atractiva la actividad empresarial, que mantenga abierto el acceso a los mercados y que incite a la eficacia económica y social. A ello debe añadirse que toda burocratización excesiva de

---

(2) «Analyse und Prognose der Unternehmensgroessenstruktur», dictamen de Prognos por encargo del Ministerio Federal de Economía de la R. F. A., enero, 1975.

una política de clases medias empresariales la condena de entrada al fracaso (3). La discusión actual se centra en el grado de formalización legal de una política de clases medias empresariales. Si bien existe acuerdo unánime de la necesidad de fomentar a las empresas medias y pequeñas, no se ve claro el que se deba establecer toda una amplia estructura legislativa en forma de una ley especial. Más bien deben tratarse, además de una buena política económica, aquellos factores que precisa reforzar la pequeña y mediana empresa para asegurar su eficacia competitiva. En particular promover el atractivo de estas empresas, eliminando los componentes negativos.

3. Determinación de una política de clases medias empresariales

Sobre lo que se entiende por «política de clases medias» existen muy diversas definiciones. Se puede definir como el apoyo o ayuda que el estado y otras organizaciones prestan a aquellos grupos de la sociedad que se definen por características objetivas (renta patrimonio, seguridad) o según características subjetivas (estilo de vida, etc.). Con la evolución de la sociedad industrial moderna se producen fuertes desplazamientos y lleva a una gran dificultad para definir cuáles son «las clases medias». A nivel empresarial se ha centrado su definición en la dimensión medida por el número de personas ocupadas. Sin embargo, varía de país a país. Así, mientras que en la República Federal Alemana se considera hasta 199 personas, en USA se definen hasta 1.000, y en Holanda hasta 10 (4) lo que implica, como anteriormente se ha señalado, la dificultad de clasificar bajo este criterio que viene diferenciado por las características de los mercados y las propias estructuras económicas de cada país y época.

Es por lo que se trata de eludir una delimitación cuantitativa como la que puede derivarse del número de personas ocupadas y pasar a otros criterios más cualitativos. En este sentido dominan los criterios de que no posean capacidad de emisión en el mercado de capitales y que el empresario sea el propietario. Esto es, capacidad financiera y propiedad (5). Pero también el legislador en muchos casos evita defi-

(3) «Mittelstandsförderung», en FAZ, del 12-5-1978.
(4) Abel, W. y Schlotter, H. G.: «Mittelstandspolitik», en HdsW, tomo 7, p. 395.
(5) Pougin, E.: «Finanzwirtschaftliche Führung mittelständischer Unternehmen im ökonomischen Strukturwandel», Gelsenkirchen, 1977, p. 6.

nirse cuantitativamente y señala que tales programas son para las empresas medias y pequeñas. Quizá el aspecto limitativo se viene acentuando más en el destino obligado de los fondos de ayuda, en la limitación de la cuantía máxima y en otras características de la concesión que lo hacen inviable para otro tipo de empresas. Un reciente ejemplo de esta actuación puede verse en el programa Bávaro de ayuda financiera para la industria media y pequeña de mayo de 1978 (6). Debe añadirse que al realizarse a través de los Bancos con los que trabaja el solicitante se incluye un componente básico en tal delimitación.

La importancia del sector de empresas medias y pequeñas es decisiva. En países altamente industrializados como es la República Federal Alemana frente a 3.600 grandes empresas (más de 500 personas ocupadas) existen dos millones de empresas medias y pequeñas que dan ocupación a 2/3 de la población laboral y producen 2/3 del Producto Nacional Bruto (7). Esta estructura es aún más acentuada en España, donde la posición dominante de la empresa media y pequeña en la estructura económica determina la eficacia del sistema productivo. Y ello aún se acentúa más que en el valor producido, en la estructura laboral y su impacto en las actuales situaciones de paro. Un ajuste económico de relanzamiento sólo llevará a modificar las estructuras empresariales a través de una política económica que fomente las clases medias empresariales.

El problema, sin embargo, presenta dificultades para la política económica, ya que no puede tratarse de conservar estructuras productivas rebasadas e ineficientes si quiere elevarse el nivel de vida y bienestar, sino de eliminar los obstáculos que puedan impedir la adaptación de estas empresas a las variaciones técnicas y económicas. Lo que implica discernir si tales obstáculos provienen por situaciones de poder en el mercado de grandes empresas, por prescripción legal o por desventajas financieras, o si tales obstáculos provienen de la incapacidad empresarial para adaptarse a las variaciones estructurales de las propias empresas medias y pequeñas (8).

---

(6) «Finanzierungshilfen für Investitionen vom Industrie und Handwerk in Bayern» y «Richlinien zur Durchführung des Bayerischen Kreditprograms 1978 für die Förderung des gewerblicher Mittelstandes».

(7) Pougin, E., ob. cit., p. 6.

(8) «Analyse und Prognose...», ob. cit., p. 3.

II. CONTENIDO DE UN PROGRAMA DE CLASES MEDIAS EMPRESARIALES

1. Análisis global de un tal programa

Cuando se plantea el problema de las empresas medias y pequeñas casi siempre se centra vinculándolo a la difícil situación financiera que caracteriza estas empresas. Estudios recientes, sin embargo, llevan a la conclusión de que si bien con frecuencia existen problemas financieros, éstos no se deben primordialmente al hecho de que sean empresas de dimensión media y pequeña, sino que son consecuencia más de una defectuosa dirección empresarial que de estrangulamientos en el mercado. Por lo que en ámbitos políticos y económicos se señala que el efecto o utilidad de créditos públicos especiales puede ponerse en duda, señalando la necesidad de que tales créditos, garantías y ayudas sean lo más concretas posibles y con objetivos determinados (9).

Para el «Instituto de Investigación sobre las clases medias empresariales» (10) no puede hablarse hoy de forma generalizada, salvo situaciones coyunturales concretas, de dificultades de financiación más que para una de cada cinco empresas, problemas que se derivan principalmente de las fases de ampliación. Para Oelschläger las dificultades financieras entran en quinto lugar, después principalmente del miedo del empresario a la pérdida de dominio sobre la actividad empresarial y la situación del mercado de trabajo. En la República Federal Alemana, debe tenerse en cuenta que la dotación con capital propio de las empresas medias y pequeñas en el 60 % de las empresas es superior al 50 %, encontrándose en su media por encima de la cuota de capital propio de las grandes empresas. Casi un tercio de las empresas de este sector han conseguido autofinanciarse. Esto es, el cliché del problema financiero como el elemento estrangulador de la actividad de las empresas medias y pequeñas se ha demostrado que no es el principal elemento obstaculizante en la R. F. A., sino que se centra en la problemática de la dirección y del mercado de trabajo. Ello natu-

---

(9) Jeske, J. J.: «Mittel für Mittelbetriebe», en FAZ, del 15-5-1972 y Pougin, E., ob. cit., p. 9.

(10) Instituts für Mittelstandsforschung; véase la obra del Oelschläger, K. «Das Finanzierungsverhalten der Klein und Mittelindustrie», Colonia, 1972.
Mackscheidt, K. y otros: «Die Kapitalstruktur Kleiner und mittlerer Unternehmen», Gotinga, 1976.

ralmente puede entenderse cuando se contempla cómo se financia la actividad inversora de las empresas en la R. F. A. Así se tiene para para los años:

Concepto/años	1975	1976	1977
1. Inversiones brutas (en miles de millones DM)	105,9	135,8	145,8
2. Autofinanciación (en %). . .	88,7 %	86,8 %	86,4 %
3. De ella, amortizaciones . . .	91,9 %	78,6 %	78,8 %

Fuente: Deutsche Bundesbank y Deutsche Bank.

Lo que significa, sobre todo, realizando una amplia consideración para la situación española, que en primer lugar y dentro de la política económica general debe forzarse la autofinanciación de las empresas, en particular, de las empresas medias y pequeñas, en especial, a través de una favorable política de amortizaciones. Difícilmente podrá la empresa media y pequeña ser competitiva con la centroeuropea, si no alcanza como condición previa una estructura financiera sana. El fortalecimiento de la estructura de capital propio constituye la base para cualquier programa de fomento de la clase media empresarial. Pero debe partirse de la premisa, de que todo programa de ayuda financiera no puede consistir en concesiones crediticias en toda su amplitud, sino que tales concesiones deben orientarse a aquellos proyectos de importancia estructural. Así pues pueden señalarse algunos aspectos relevantes, resultantes de diversas investigaciones realizadas en los últimos años (11):

1. Es necesario e ineludible un fomento estatal para la creación de empresas medias y pequeñas; y ello tanto por motivos de competencia y orden económico, como por motivos de estabilidad social.
2. Fomentar la consolidación de capital propio como base para una estructura empresarial eficaz, apoyando en particular la adaptación de las empresas a la evolución técnica y de mercados con el fin de no mantener estructuras productivas obsoletas.

(11) Véase Jeske, J. J.: «Mittel für Mittelbetriebe» en FAZ, del 15-5-1972.

3. Contra la opinión muy generalizada no debe dificultarse, sino apoyarse todo proceso de racionalización de los procesos productivos y precisamente en las empresas medias y pequeñas. Esto es facilitar el desarrollo y crecimiento de las empresas en base a procesos de producción más eficaces tanto cualitativamente como en costes.
4. Fomentar todas aquellas instituciones y organizaciones que constituidas en régimen de autoayuda faciliten los medios para las empresas. Tales instituciones han sido ya ampliamente desarrolladas en la R. F. A. como sociedades comunitarias de créditos, avales, de participación en el capital propio, bien creadas por iniciativa estatal o privada (12).
5. El problema dominante en las empresas medias y pequeñas es el de la capacidad de dirección empresarial, más que el financiero, por lo que todo programa debe centrar una atención dominante a mejorar tanto la información como la formación de estos empresarios. Aquí es donde se encuentra dominantemente la gran desventaja con la empresa grande.

2. Aspectos singulares de un programa de clases medias empresariales

2.1. *Características o principios en los que debe descansar un tal programa*

De lo hasta aquí expuesto deben pues resaltarse como elementos configuradores de una política de clases medias empresariales los siguientes (13):

1. Para asegurar y fomentar la competencia debe asegurarse la eliminación de las posiciones dominantes en el mercado como garantía para que tengan acceso a los mercados las empresas medias y pequeñas.

---

(12) En este sentido debe resaltarse la necesaria labor informativa de los diversos.órganos. Así, el Ministerio Federal de Economía de la RFA tiene publicado un folleto en el que se recogen todas las posibles ayudas (Merkblatt zur Information kleiner und mittlerer Unternehmen über Bundeshilfe). Y en el mismo sentido actúan órganos regionales y que como ejemplo más reciente nos podemos remitir al publicado por el Ministerio Bávaro de Economía y Transporte (Finanzierungshilfen für Investitionen v. Industrie und Handwerk in Bayern).

(13) Véase «Auszug aus Drucksache VI/1666 -Deutscher Bundestag -Anlage», p. 13 y ss. «Rationalissierungsinvestitionen», dictamen del Consejo Científico del Ministerio Federal de Economía número 18 del 10 de junio de 1977.

2. El Estado no debe actuar fijando dimensiones empresariales óptimas, como si fuese esa la respuesta a una estructura industrial. Al contrario, debe favorecer, sin trabas ni obstáculos, el dejar abierto el que cada sector o área persiga aquella dimensión que considera adecuada. En la situación actual en la que juegan cada vez más no ya los mercados nacionales, sino los internacionales, deberá cuidarse extremadamente de evitar por parte del Estado el fijar dimensiones empresariales.
3. La política de clases medias empresariales debe consistir en eliminar todos aquellos obstáculos que presenta la legislación general y que constituyen desventajas para las empresas medias y pequeñas en su capacidad competitiva. Así en el campo fiscal, derecho mercantil, derecho del trabajo, etc.
4. La política estatal debe orientarse a facilitar a las empresas medias y pequeñas la rápida adaptación a las transformaciones técnicas, económicas y sociales, contribuyendo a suavizar las durezas sociales en tales adaptaciones estructurales. Son, por tanto, las medidas de carácter subsidiario, esto es, apoyar la propia iniciativa y la libertad empresarial.
5. Dado el riesgo que implica la actividad empresarial, al empresario-propietario debe cubrírsele el riesgo personal dentro del sistema de seguridad social, lo que constituye además de cumplir con una exigencia de justicia social, la de facilitar las adaptaciones a los cambios.
6. Debe facilitarse el acceso al capital de forma que se asegure la eficacia empresarial y la capacidad de constante adaptación a las transformaciones técnicas y económicas.
7. Uno de los principales problemas se centra en la participación de las empresas medias y pequeñas en el avance de la investigación tanto técnica como económica. El apoyo en materia de información, de investigación, asesoramiento empresarial y el desarrollo de iniciativas cooperativas para la resolución de determinadas funciones empresariales con un alto nivel de eficacia, por ejemplo, procesamiento de datos, entre otros, deben ser fomentados por el Estado.
8. Los niveles de formación del empresariado constituyen uno de los problemas más acuciantes de la mediana y pequeña empresa. Algunas funciones empresariales, como se acaba de señalar,

por su alta tecnología o bien por su complejidad de planteamiento o resolución, como aspectos fiscales, laborales, etc., imponen exigencias crecientes al empresario en cuanto a capacidad directiva y organizativa. De ahí los amplios esfuerzos que deben realizarse en este campo de formación.

Como puede apreciarse de la exposición realizada todo programa de clases medias empresariales no debe configurarse como un apartado aislado y diferenciado de la política económica e industrial de un país, sino que debe concebirse integralmente dentro de la política económica general apoyando por vía estatal o por vía de la iniciativa privada la eliminación de aquellos elementos que dificultan el desarrollo de las empresas medias y pequeñas y apoyando con aquellos otros elementos que permitan asegurar una competencia dinámica, y no el mantenimiento a ultranza de posiciones o estructuras ineficaces. El proceso de adaptación constante a las transformaciones técnicas, económicas y sociales debe ser el objetivo básico de toda política de clases medias empresariales. Veamos a continuación el contenido de algunos de estos principios considerando especialmente la situación española.

La empresa media y pequeña española en su actual estructura no es ni más ni menos que el resultado de toda la actuación económica, en particular de los años sesenta y setenta. Los múltiples problemas que la afectan no son nacidos o innatos de la misma, sino que se han producido dentro del conjunto de las actuaciones económicas, por lo que no puede, en principio, y como regla general, realizarse afirmaciones que acusen sobre determinadas actuaciones.

La empresa media y pequeña española de los años sesenta y setenta se desarrolla dentro de un rápido proceso de crecimiento económico, dentro de los estrechos límites del mercado nacional o local, en la mayoría de los casos, con una estructura insuficiente, con una capacidad de adaptación limitada y dentro de una amplia protección exterior en amplios sectores. Y puesto que la empresa media y pequeña constituye y constituirá en la estructura económica española su base fundamental, no sólo por lo que afecta al mercado nacional, sino sobre todo cara al Mercado Común, es urgente realizar en España un amplio programa de clases medias empresariales que permita sanear esta estructura y sacar adelante en un plazo de 3 a 5 años una estructura industrial competitiva a niveles internacionales. Para ello será necesario adoptar entre otras las actuaciones que se exponen a continuación.

2.2. *Posibilidades financieras*

Mientras que como se ha señalado anteriormente en las empresas medias y pequeñas alemanas los problemas financieros preocupan—salvo situaciones coyunturales—a una de cada cinco empresas y en conjunto puede afirmarse que el problema financiero ocupa el quinto lugar, esto es, disponen de una estructura financiera ampliamente asegurada en una amplia base de capital propio, la empresa española se encuentra fuertemente endeudada, especialmente a corto plazo. Por ello, la capacidad de adaptación de la empresa media y pequeña alemana a las variaciones coyunturales—considerando además la legislación laboral más flexible—es muy grande, tal como se ha apreciado a raíz de la crisis de 1973. La empresa alemana ante una situación de crisis reduce rápidamente sus deudas y desvincula circulante quedando en una buena situación saneada para volver a salir inmediatamente con una mejor coyuntura. Esta flexibilidad no sólo garantiza la supervivencia empresarial, sino que facilita la realización por el Gobierno de una política económica exigente con los objetivos de estabilidad monetaria. Esta libertad de acción para la política económica permite al gobierno planteamientos inviables para la aplicación del instrumentario coyuntural en el caso español.

Por ello el saneamiento financiero no sólo debe ser un objetivo para la empresa media y pequeña, sino que constituye la base para poder aplicar en España una política económica capaz de realizar los objetivos necesarios, sin traumas y mordazas que en sus comienzos imposibiliten la realización de tal política económica.

La paleta de elementos que exige un saneamiento de la estructura financiera de la empresa media y pequeña española puede componerse en la forma siguiente:

1. Facilitar la creación de capital propio en las empresas medias y pequeñas mediante
   a) Creación de Sociedades de Participación privadas mediante ayuda estatal, facilitando recursos para la refinanciación. Estos recursos deben salir de un Fondo o Plan que se menciona más adelante.
   b) Concediendo garantías para estas Sociedades.
2. Concesión de crédito en condiciones favorables, en cuantía determinada para aquellos proyectos concretos que se centren en la adaptación estructural de las empresas. Por ejemplo, pro-

yectos de racionalización, proyectos de cooperación, etc. dedicando una actuación especial a la creación de nuevas empresas, ampliación o reestructuración de empresas existentes, aplicación de modernas tecnologías, en especial, procesamiento de datos.

3. Es necesario fomentar la creación de Sociedades de garantía.

La base para una reestructuración de las empresas medias y pequeñas españolas debe verse, en estos momentos, en la modificación de su estructura financiera. Para ello será necesario crear un amplio «Fondo para la financiación de las empresas medias y pequeñas» con financiación exterior que permita en un plazo de 3 a 5 años sanear financieramente las empresas facilitando la salida del mercado de las ineficientes dentro de la nueva división del trabajo y asegurando la capacidad competitiva a las otras. Este saneamiento tendrá una duración muy diferenciada de unos sectores a otros y los riesgos que pueden producirse en su conjunto pueden sin duda garantizarse globalmente. Sin un «Plan General de financiamiento a largo plazo», semejante al ERP de la República Federal Alemana, apoyado en financiación exterior, dirigido por una instancia estatal, pero ejecutado ya en materia bancaria por la Banca privada y pública existente, no será posible la adaptación de las estructuras individuales españolas a las exigencias que le impone la nueva división internacional del trabajo cara a su ingreso con la Comunidad Económica Europea.

2.3. *Actuaciones para mejorar la eficacia productiva*

Naturalmente que no es suficiente con lograr una saneada estructura financiera si no va ésta acompañada de una serie de actuaciones que llevan en efecto a una mejora de la eficacia económica y social de los procesos productivos. El catálogo de medidas orientadas a una mejora de estos procesos puede definirse por las actuaciones siguientes:

1. Las empresas medias y pequeñas deben tener acceso a realizar los procesos de racionalización, desarrollo e innovación de sus procesos productivos con el fin de alcanzar los niveles de competencia que exigen los mercados internacionales, con lo que a su vez se consigue incrementar las posibilidades de ocupación y de crecimiento en contra de las posiciones que adoptan aquellos que por temor a la pérdida de puestos de trabajo buscan obstaculizar todo proceso de racionalización (13).

2. Facilitar institucionalmente el acceso de las empresas medias y pequeñas a la aplicación de los resultados de las investigaciones técnicas, económicas, sociales, administrativas, y, en especial a la información, asesoramiento y cooperación.
3. En particular debiera dedicarse una alusión especial al desarrollo institucional de la información en determinados sectores, a la institucionalización del asesoramiento empresarial y a fomentar la cooperación entre empresas para la solución no solamente de funciones específicas de la empresa, sino en la propia realización de proyectos.

2.4. *Actuaciones en el campo de la formación empresarial*

Junto a la financiación y a la mejor dotación, ordenación y funcionamiento de los procesos productivos es preciso que el empresario, en particular en este campo de las empresas medias y pequeñas, disponga de una formación empresarial que le permita hacer la combinación más eficaz de los recursos financieros y de los medios humanos y materiales de que dispone. Según el estudio realizado por el Bayerische Vereinsbank (14) la falta de planificación y control de las funciones empresariales constituye una de las principales causas de suspensión de pagos de las empresas medias y pequeñas.

En nuestro país debe dedicarse una atención muy amplia a este campo de la formación empresarial. La necesidad de un programa específico que abarque la formación de empresarios y directivos de estas empresas queda justificada por la flexibilidad y calidad que una tal formación da a una economía dinámica. En España es urgente tal programa, así como programas para la formación del personal que precisan por su posición en la empresa de conocimientos empresariales específicos.

2.5. *Actuaciones en el campo legislativo*

Debe considerarse que la legislación en los diversos ámbitos afectan al conjunto de actuaciones económicas, afectando de muy diferente manera, en la realidad, a las empresas grandes que a las empresas medias y pequeñas. Por ello, debe considerarse dentro de un programa de clases medias empresariales qué obstáculos presentan para

(14) Ver Handelsblatt del 9-10-1976, p. 16.

el desarrollo en «igualdad de condiciones» de las empresas medias y pequeñas en materia fiscal, en la legislación laboral y en legislación sobre la competencia. Y ello de manera que sin conceder privilegios ni prerrogativas a la empresa media y pequeña, se la sitúe en forma diferenciada suficientemente frente a la empresa grande, de manera que pueda hablarse de igualdad de oportunidades ante el mercado.

Un aspecto adicional es la de fomentar en los empresarios medios y pequeños una política patrimonial en paralelo a la que se realice para los trabajadores.

III. CONCLUSIONES

1. El papel de la empresa media y pequeña en una sociedad industrial pluralista no sólo constituye una de las piezas claves para garantizar un orden económico de economía de mercado a través de su aportación dinámica a la competencia, sino que constituye además un elemento estabilizador de la sociedad en lo político y en lo social.
2. No puede ni debe plantearse en términos de antinomia, empresa grande, por un lado, y empresa media y pequeña por el otro. La empresa grande precisa en una sociedad industrial caracterizada por una amplia división del trabajo, de una estructura de empresas medias y pequeñas altamente eficaz. Si la empresa grande no contribuye a la existencia de esta estructura difícilmente podrá mantenerse en un sistema económico competitivo.
3. Dentro de los países industrializados europeos ha alcanzado España cotas altas de estructura industrial, que se caracterizan a su vez por una gran participación de la empresa media y pequeña. Al producirse el desarrollo de los años sesenta y setenta bajo la mira más de una división nacional en lugar de internacional del trabajo, se hace preciso que se produzca una reestructuración de la actividad productiva. Coincide, además esta exigencia de marco geográfico, para la actividad empresarial con una situación generalizada de cambio social y económico que junto a la deficiente estructura financiera, de innovación y desarrollo y, no por último, de management, sitúa en una difícil situación cara al futuro próximo a la empresa media y pequeña española.

4. Se hace preciso establecer, dentro de una política económica general adecuada, un «programa de saneamiento de las clases medias empresariales». Esto es, debe fomentarse y apoyarse urgentemente una actuación de reestructuración que debe alcanzar diferentes períodos de tiempo según sectores.
5. Lo que no debe procederse es a establecer una actuación paralela a la política económica. Una adecuada política económica constituye, sin duda, el mejor componente de fomento de las empresas medias y pequeñas. Pero, sin embargo, se hace preciso realizar determinadas actuaciones estatales y privadas que permitan esta reestructuración en un período de tiempo suficiente para enfrentarse a las condiciones competitivas de los países de la CEE.
6. Este programa debe constar de cuatro componentes fundamentales:

   a) Reestructuración y saneamiento financiero en base a la creación de un «Fondo de financiación para la reestructuración de las empresas medias y pequeñas», fondo constituido en gran medida con medios exteriores a largo plazo.

   La aplicación de este fondo, en sus diversos instrumentos, no se planteará como una financiación generalizada, sino puntual a todos los proyectos de reestructuración, racionalización, innovación, nuevas creaciones, dedicando una atención especial al fortalecimiento de las estructuras de capital propio de estas empresas.

   Si bien debe situarse la decisión sobre el Fondo con intervención del Estado en cuanto a la fijación de los criterios generales, debería su aplicación realizarse por el propio sistema bancario en condiciones claramente estipuladas.

   Dentro de estas medidas debe apoyarse al máximo las iniciativas privadas de creación de sociedades comunitarias tanto de participación como de garantías.

   b) Reestructuración y saneamiento de los procesos productivos y ello tanto por lo que afecta a la racionalización de los mismos como a facilitar las adaptaciones que exige tanto la dinámica tecnológica como la nueva dimensión de los mercados, buscando soluciones a las durezas sociales que se plantean.

c) Realización de un amplio programa serio y eficaz de formación empresarial, pues de nada servirá sanear las estructuras financieras y las productivas, si no se eleva la calidad de la dirección empresarial.

d) Por último, la legislación debe considerar cuáles son los elementos diferenciadores entre empresas grandes, por un lado, y empresas medias y pequeñas por otro, de manera que estos elementos diferenciadores queden compensados y se ofrezcan a las empresas medias y pequeñas las mismas oportunidades relativas que a las grandes empresas.

7. Lo que nunca puede ser una política de clases medias empresariales es el mantener estructuras ineficaces, sino que debe asegurar la eficacia junto con una política social para el empresario medio y pequeño que le cubra de los riesgos de su persona y le facilite como a los trabajadores una política patrimonial.

8. De una acertada actuación política en materia de clases medias empresariales no sólo depende el grado de competividad inmediata y futura de la economía española, sino la propia capacidad para resolver los problemas sociales, tales como el paro y la propia estabilidad de la sociedad.

RESUMEN

En los últimos años se han planteado amplios debates políticos sobre la política de clases medias, en general, y más particularmente sobre la de clases medias empresariales. La preocupación por el desarrollo consecuente de una adecuada estructura de empresas medias y pequeñas es, sin duda, reciente en el mundo occidental. Las razones están, por un lado, en los largos períodos de fuerte crecimiento de las economías occidentales y, por otro lado, la preocupación por la gran dimensión empresarial como respuesta a este crecimiento. Por el contrario, la situación actual ha visto aparecer condiciones sociales generales que no pueden ser resueltas por la gran empresa ni por el sector público.

Ahora bien, si la pequeña y mediana empresa debe jugar un papel en ese medio social, es preciso que se definan claramente las características de lo que podemos denominar «programa de clases medias empresariales». Esta es la que el autor trata de esbozar en este trabajo.

SUMMARY

Extensive political debates have started over recent years about medium class policy in general, and more particularly, about medium class companies. The struggle for development resulting from a proper structuring in medium and small companies is clearly something new in the western world. The reasons

for this are, on the one hand, to be found in the long periods of steady growth in western economies, and on the other, concern about the large size of companies as the result of this growth. In the present situation however, general social conditions have appeared which cannot be satisfied either by the large company or by the public sector.

Nonetheless, if the small and medium sized company is going to play a part in this social environment, it is vital for a clear definition to be made as to the features of what we might call a «medium class companies policy». This is what the author attempts to outline in his article here.