

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

CATEDRA DE POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA

PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers nº 26

Título: Política de clases medias
empresariales.

Autor: Dr.Dr.S.García Echevarria

Fecha: Marzo 1984



Universidad de Alcalá de Henares
Cátedra de Política Económica de la Empresa
Instituto de Dirección y Organización de Empresas
Alcalá de Henares



Working Papers nº 26

Título: Política de clases medias
empresariales.

Autor: Dr.Dr.S.García Echevarria

Fecha: Marzo 1984

Responsable de Redacción:

Dr. Antonio Sainz Fuertes

Secretaría de Redacción:

Srta. Maria Luisa Blasco Laviña.
Srta. Maria Luisa Rodríguez Frade.

© Dr. Santiago García Echevarria.

Se prohíbe la reproducción total o parcial por cualquier método del contenido de este trabajo sin previa autorización escrita.



POLITICA DE CLASES MEDIAS EMPRESARIALES¹

Prof. Dr. Dr. Santiago García Echevarría
Catedrático de Política Económica de la Empresa
Universidad de Alcalá de Henares

I. Consideraciones generales y planteamiento

Ha sido durante la última década cuando se ha prestado cierta atención al tema de la empresa media y pequeña en círculos políticos y también en dimensiones societarias. Desde la perspectiva internacional durante el año 1983 se ha querido acentuar el peso de estas instituciones económicas, y dentro de unos resultados más bien poco brillantes, se ha intentado recuperar la iniciativa con el fin de recoger el peso real en la economía y en la sociedad de todo lo que pudiera interpretarse como "clases medias empresariales".

Pero la realidad es que tanto en el plano económico como en el empresarial se le ha dedicado muy poco esfuerzo al problema de la política de clases medias empresariales, tanto por parte del propio legislador, como por lo que afecta también a las propias instituciones empresariales. Dominan más los deseos o mejores votos que la acción con-

¹Este documento corresponde a la conferencia pronunciada el 16 de Diciembre de 1984 en el Simposio Internacional celebrado en Madrid

creta que trate de ajustar las normas, los comportamientos y las diferentes dimensiones políticas a la diferenciación que caracteriza en la vida económica a las grandes empresas de todas aquellas que corresponden al mundo de las empresas medias y pequeñas.

Este debatirse entre las exposiciones programáticas y la realidad puede permitir la conclusión de que o no está centrado el problema específico de las empresas medias y pequeñas, o no quiere entrarse en la debida dimensión en una problemática específica que afecta al conjunto de la economía y de la sociedad.

Pudiera preguntarse sobre qué es lo que está sucediendo y, sobre todo, porqué no alcanzan estas empresas medias y pequeñas, como tal grupo económico y social, el peso que en principio deberían de tener. Ni el legislador percibe este peso, ni tampoco las diversas instancias que coordinan y dirigen la actividad económica e, incluso, dentro de las propias organizaciones empresariales.

Pudiera plantearse la pregunta de si verdaderamente no tiene porque diferenciarse entre empresa media y pequeña y empresa grande, por ser todo ello parte de un conjunto económico, o puede considerarse que el problema de las empresas medias y pequeñas no es tan diferente del que afecta a las empresas grandes.

Pudiera también decirse que carece prácticamente de entidad propia, en el momento actual, el problema de las clases medias empresariales, lo cual pudiera provenir de ser esta la realidad, o bien por ser consecuencia de una falta de organización o fuerza organizada que permita presentarse en el cuerpo societario con aquellas dimensiones que corresponden a una institución en una sociedad abierta y pluralista.

Un hecho es cierto y es el que afecta a que bajo la denominación de clases medias empresariales, o bien de empresas medias y pequeñas, se abarca un número sumamente heterogéneo de unidades empresariales muy fuertemente personalizadas, con características y sesgos tan diferenciados que es relativamente difícil aunar y coordinar objetivos comunes a no ser que estos alcancen niveles sumamente abstractos, o en situaciones de crisis profunda. Es por ello por lo que debe realizarse un esfuerzo importante en tres grandes líneas:

1. El detectar si dispone de entidad propia la dimensión de las empresas medias y pequeñas de manera que exija una diferenciación frente a las empresas grandes, o por el contrario, si no debe existir tal diferenciación.
2. El que dentro del cuerpo social de empresas medias y pequeñas la realidad refleja una gran heterogeneidad, un gran protagonismo personal y, en este sentido, lo que debieran de deducirse son formas organizativas que pudieran aunar intereses y que no solamente se muevan a niveles de objetivos de gran abstracción, sino a niveles operativos.

3. Y, en tercer lugar, si verdaderamente a la hora de contemplar el conjunto económico, y la más o menos arbitraria diferenciación entre empresas grandes, por un lado, y empresas medias y pequeñas, por el otro, los diferentes elementos que configuran el entorno empresarial, tales como la legislación fiscal, la financiera, la social, etc. debieran diferenciar suficientemente el tratamiento a los distintos grupos empresariales grandes, medianos y pequeños, o bien si esta diferenciación pudiera provocar distorsiones en el funcionamiento de la economía.

Independientemente de lo que se piense en torno a si es necesario o no diferenciar el tratamiento del entorno empresarial según las características de la empresa, lo que sí debe considerarse, como punto inicial, es que el criterio clásico que debe regir en una economía de mercado y más aún en una economía encuadrada en una sociedad pluralista, es el hecho de que se den igualdad de oportunidades a las distintas instituciones y que, por lo tanto, todas las acciones, en favor o en contra de cualquiera de estos grupos sean "neutrales" o se neutralicen de manera que se garantice, por todos los medios, la existencia del criterio de competitividad y de que no existen prerrogativas de unos sobre otros. Por ejemplo, en el tema fiscal o en el tema de la Seguridad Social, el hecho concreto de que no se penalice según las características de grandes o medianas, a unas o a otras, introduciendo un factor distorsionante en

los procesos de asignación de recursos y, por lo tanto, introduciendo ineficacia a niveles nacionales.

Lo que tampoco cabe duda es que las leyes o normas de diferente rango que definen el entorno económico de las empresas se realiza, prácticamente, salvo algunas excepciones, sin especial consideración de diferencias sustanciales en la aplicación. En este sentido es en el que tiene que plantearse si cabe, en una economía de mercado, la existencia de una "política de clases medias empresariales" cuyo contenido fundamental tendría que ser precisamente la determinación de estos elementos diferenciadores, de manera que se cumpliera el criterio mencionado de "neutralidad" de este entorno con respecto a estas empresas medias y pequeñas.

Creo que sería absurdo solicitar ventajas que distorsionasen su eficacia en la asignación de los recursos frente a las grandes, pero lo que sí puede plantearse es si esa política de clases medias empresariales tiene o debe existir para dar las mismas oportunidades, en las mismas condiciones de accesos al mercado, de acceso al crédito, de estructuras de costes, de manera que pueda provocarse una mayor acentuación de los niveles competitivos en una economía, y con ello, de una mayor eficacia en la asignación de recursos económicos y humanos en la vida económica.

En esta aportación se tratan de analizar las características de las empresas medias y pequeñas con el fin de determinar si verdaderamente tiene o no cabida el desarrollo de una "política de clases medias empresariales". Se partirá de un análisis de la localización de las empresas medias y pequeñas desde la perspectiva del ordenamiento económico y social y se va a tratar, además, de analizar a continuación cuáles son aquellos elementos que pueden considerarse como los más destacados en la definición de las empresas medias y pequeñas para poder señalar a continuación los problemas fundamentales con los que se enfrenta.

Por último, se trataría de llegar a un esbozo o borrador de lo que pudiera ser un programa o política de clases medias empresariales que de esta manera permitiese el diálogo y la discusión sobre su contenido y su justificación y su aportación a una sociedad competitiva como su principal componente legitimador.

II. Empresas medias y pequeñas en el ordenamiento económico y social

1. ¿Existe un óptimo empresarial que condicione la competitividad de las empresas medias y pequeñas?

No tiene sentido alguno debatir la definición de empresa media y pequeña. Es una discusión inútil puesto que ya desde el mismo plano teórico no tiene validez una teoría del óptimo empresarial, puesto que éste no existe. Lo que si existe es un óptimo para cada uno de los procesos productivos. Y dado que en una entidad empresarial existen, por lo general, múltiples procesos productivos, la mayor o menor eficacia, o el diferente grado de actividad, no está solo en función de que se hayan dotado los factores de producción óptimos para cada proceso productivo, sino que se realice la mejor coordinación posible de estos procesos de producción.

El conjunto de los procesos productivos, esto es, la adición de los óptimos de cada uno de ellos junto con la coordinación óptima es lo que nos daría la mejor estructuración de cada una de las empresas. La forma de medir estos óptimos singulares de cada uno de los procesos de producción es, sin duda, los costes unitarios de producción y hasta aquí es donde llega la ciencia económica. Todo lo demás en cuanto a querer encajonar en diferentes clasificaciones lo que son empresas medias y pequeñas o grandes son meros artificios o criterios discrecionales, con distintos objetivos,

pero que no tienen nada que ver con la realidad económica en la cual se mueven las instituciones empresariales.

El óptimo de producción, medido en costes unitarios, se dá en cada uno de los procesos y se dá en el éxito o fracaso de la coordinación entre estos procesos. Este óptimo tiene o no lugar lo mismo en empresas grandes que en empresas medianas o pequeñas. Esta situación de óptimo de cada proceso viene medida tanto por el desarrollo tecnológico que lo condiciona como también en cuanto a su propia realización. Frecuentemente se encuentra este óptimo económico en dependencia de las dimensiones de series que obliga la propia tecnología o el hecho de la capacidad de efectuar divisiones más o menos profundas del proceso productivo.

En este sentido lo que debe, por lo tanto, aclararse es que no hay un óptimo empresarial, sino que hay un óptimo para cada proceso, óptimo que se encuentra en función del desarrollo tecnológico de esa actividad productiva y que, por regla general, la tendencia tecnológica facilita cada vez más el que este óptimo del proceso esté a disposición de cualquier empresa. Y, por último, que la medición se realiza en base de los costes unitarios de producción para cada proceso productivo y para los costes de coordinación entre ellos.

Por lo tanto, aunque pueda ser decisivo, por lo que afecta a la eficacia de una empresa, el que cada uno de los procesos de producción se configure de forma óptima, decide la eficacia económica, cada vez más, el hecho de que la coordinación entre estos procesos "óptimos" se efectúe a su vez, de forma eficaz.

Es sabido que no es posible sincronizar de manera perfecta todos los procesos de manera que no existan capacidades no utilizadas o falta de capacidades. De la coordinación y organización adecuada de estos procesos es de lo que depende el que la unidad empresarial sea capaz de producir a los mínimos costes de producción. Esto es, del grado de eficacia de esta coordinación, que se mide a su vez, por los costes de la organización necesaria para coordinar, va a depender la eficacia y competitividad de una empresa frente a otra, grande o pequeña.

Y es aquí donde nos encontramos con las magnitudes que reflejan los costes del management, esto es, la capacidad y costes de la organización de esa empresa.

Por consiguiente, el problema de las posibles ventajas de las empresas grandes frente a las empresas medianas y pequeñas se deriva de si estos costes de coordinación (organización) son más bajos en las grandes que en las medianas, y en este sentido, es en el que frecuentemente se han basado los criterios de los años 60 de que creando unidades empresariales mayores, mediante la fusión, se produce una política de ahorro de costes de organización. Sin embargo, la realidad señala

que ha sido en muchas de las situaciones una política errónea la de absorciones empresariales precisamente como consecuencia de no lograr una mejora en los costes de coordinación (sinergia).

Solamente puede justificarse una creciente dimensión empresarial por el hecho no ya solo de posibles ventajas en cada uno de los procesos productivos, sino de menores costes de coordinación entre estos procesos productivos. Por ello, las empresas pequeñas y medianas tienen que realizar también un esfuerzo singular para que los costes de coordinación entre los distintos procesos productivos sean lo suficientemente bajos para competir mejorando las diversas formas de organización. Lo que puede realizarse mediante la aplicación de procedimientos modernos de organización y management, o mediante agrupación de diversas empresas para resolver en concreto, para todas ellas, problemas organizativos, por ejemplo, compras colectivas, desarrollo de programa de investigación colectivos, programas colectivos de información de personal, etc.

Por consiguiente, la idea fundamental en el debate entre empresas grandes y pequeñas debe buscarse más en la capacidad directiva y organizativa que facilite reducciones de costes en las necesidades de coordinación entre estos distintos procesos productivos. El avance tecnológico y la continua división creciente del trabajo diferencia cada vez menos los óptimos de los procesos de producción entre empresas medianas y empresas

grandes. Donde verdaderamente se juega la capacidad competitiva es en los costes de organización, prácticamente en las diferentes capacidades del management.

2. El mercado como institución legitimadora de la función de las empresas medias y pequeñas

Y aquí es donde entra en juego uno de los aspectos fundamentales del ordenamiento económico: el papel del mercado en esta coordinación. Una empresa grande, en realidad, lo que hace es, en una amplia medida, sustituir al mercado como instrumento de coordinación entre los distintos procesos productivos incorporándolos a su propia organización empresarial. De esta manera se busca la reducción de los costes de organización.

Lo cual quiere decir, que cuando una empresa grande absorbe a otras empresas es por que considera, o debiera considerar, que aquellos costes que tiene que pagar al mercado para poder obtener determinados productos o servicios, al incorporar esos procesos productivos puede realizar esa coordinación en situaciones de costes más favorables. Este es fundamentalmente el criterio de legitimización de las grandes multinacionales.

Por ello una de las condiciones fundamentales para toda política de clases medias empresariales es el fomento a ultranza del mercado, en el sentido de que éste realice la coordinación entre los distintos procesos productivos, entre las prestaciones de cada una de las empresas a los menores costes posibles. Solamente por esta vía tiene garantizada la empresa media y pequeña un

futuro creativo por lo que tiene que trabajar, a través del mercado, en mejores condiciones, esto es, a costes inferiores de los que le originaría a una empresa grande el incorporar los procesos productivos.

Por lo tanto, si algún sector empresarial debe exigir el funcionamiento competitivo del mercado como instrumento de organización y coordinación de los procesos productivos es precisamente la empresa media y pequeña como cuestión incluso de supervivencia y como cuestión de alimentación permanente de las mejores prestaciones de la economía a la sociedad.

Por consiguiente, en el debate entre empresa grande y empresa mediana y pequeña, desde una **perspectiva económica general**, debe considerarse que los costes de organización de la empresa mediana y pequeña para coordinar sus procesos productivos, más los costes de coordinación del mercado para que estas empresas coloquen esos productos y esos servicios -considerando las diferencias tecnológicas positivas o negativas que pudieran darse por tener mayores o menores unidades de producción- tienen que ser necesariamente menores que los costes de coordinación internos de las grandes empresas para que no se produzcan los procesos de fusión y concentración. Todo ello medido en los costes unitarios de producción.

En caso contrario, si los costes de las grandes empresas son inferiores -en cuanto a la coordinación interna de los procesos productivos- a los costes de la empresa mediana y pequeña, bien

por menor capacidad directiva, bien como consecuencia de costes crecientes del mercado por falta de competencia, o bien como consecuencia de la falta de desarrollo tecnológico que permita igualar las condiciones entre los procesos productivos, la empresa media y pequeña tenderá a desaparecer.

Y aquí se debe plantear el reto básico de que el legislador, por ejemplo, el fiscal, no puede fomentar artificialmente una política de fusiones y concentraciones sin tener en cuenta, desde la perspectiva económica general, esta ecuación que acabamos de plantear. Si se analizase la política de fusiones y concentraciones motivadas, en gran medida, fiscalmente en los años 60 y 70 probablemente se pudiera demostrar que no existía en muchos de los casos justificación económica suficiente, lo que ha provocado que el coste ha sido importante al haber restado a la economía española una gran capacidad competitiva y al haber incrementado sustancialmente estos costes de coordinación entre los distintos procesos productivos de la economía española. Quizá de ahí se impulsa también este proceso deteriorante de la figura del mercado como instrumento de coordinación entre los distintos procesos productivos.

Por consiguiente, deben analizarse las medidas de política de clases medias empresariales de manera que se centren en el criterio de que la aportación al conjunto económico sea una aportación positiva y no de supervivencia y que por esta vía se entre en la dinámica que necesita la economía de permanente adaptación.

3. Elementos distorsionantes del proceso dinámico de adaptación económica

La distorsión de estos procesos económicos se produce frecuentemente por dos vías:

- por un lado, por la vía que pudiéramos llamar institucional y que corresponde a todo el sistema fiscal, sistema laboral, sistema financiero, etc. Significa que el legislador al adoptar medidas -que significan costes de producción- está distorsionando lo que desde la perspectiva tecnológica y económica sería la mejor asignación de esos recursos. El legislador debiera orientar sus actuaciones no ya por criterios de su recaudación, por ejemplo, sino por lo que afecta a la incidencia en el proceso económico. Debe primar fundamentalmente la búsqueda de una coordinación eficiente entre los distintos procesos productivos, dentro de la empresa y de los mercados, que originen costes mínimos para una economía.

- en segundo lugar, estas distorsiones de los procesos económicos son consecuencia de la intervención en el mercado, esto es, una variación de los costes de coordinación entre los distintos procesos como consecuencia de una intervención del Estado en el mercado, bien a través de precios, o bien a través de múltiples intervenciones reguladoras de transferencias o cualquiera de los otros elementos que configuran el funcionamiento del mercado, o bien como consecuencia de la propia intervención en el mercado de las empresas a través

de concentraciones, acuerdos, cárteles, etc. Todo lo cual implica un incremento de los costes de coordinación entre los procesos productivos con una seria repercusión distorsionando la asignación de recursos económicos. Lo que crea siempre una situación más desfavorable para la propia competitividad de la empresa media y pequeña.

Las consecuencias de estas intervenciones son que se anulan las ventajas que pudieran tener las empresas medias y pequeñas al poder actuar con menores costes de organización y a través de una fuerte competencia en el mercado aproximar estos costes de organización y coordinación a los de la gran empresa.

Lo que permite deducir que cuando se interfiere precisamente en el mecanismo de combinación entre los distintos procesos productivos, en el mercado, se anulan las ventajas que pudieran permitir a la empresa media y pequeña aproximarse a los costes de coordinación de la gran empresa y se ahogan, sin duda, las posibilidades de desarrollo de las empresas medias y pequeñas.

Y aquí es donde surge la pregunta fundamental que se pone muchos en duda: ¿Qué es el mercado? El mercado no se refiere solamente a la colocación de los productos de una empresa, sino también el mercado es al que recurre la empresa para dotarse con los **inputs** de mano de obra, de equipos y de tecnología, de materias primas, de un entorno que define sus posibilidades, de una capacidad de management y de unos recursos financieros, el mercado en sentido amplio implica el que si no se

dan idénticas condiciones de minimización de los costes productivos en todos ellos se produce un serio distorsionamiento en el funcionamiento de la economía.

De nada servirá regular favorablemente los costes de coordinación en materias primas, por ejemplo, si se dan condiciones discriminatorias en el acceso de la empresa a los recursos financieros, o hay diferencias fundamentales en la capacidad de dotar a estas empresas con el **management** adecuado.

Por ello, a la hora de plantearse una política de clases medias empresariales debe considerarse detalladamente cada uno de los mercados que facilitan los **inputs** empresariales, así como los que corresponden a los **outputs** o colocaciones de esos productos. En cuanto a estos últimos los problemas de la dimensión, de la política de productos, el problema concerniente al funcionamiento de los mercados, la capacidad innovadora y el impacto de las empresas incidiendo sobre la creación de la riqueza son los elementos a considerar a la hora de plantearse una política de clases medias empresariales. Una política de clases medias empresariales, considerando el criterio anteriormente mencionado de no discriminación, debe analizar mercado por mercado, las condiciones que deben fomentarse para que exista esa capacidad empresarial para poder reducir esos costes de coordinación.

Esta es la justificación del desarrollo, por ejemplo, de programas de formación de management para la empresa media y pequeña, o fomento de medidas concretas para una nueva configuración de los títulos para acceso a mercados de capitales secundarios para las empresas medias y pequeñas, o problemas concernientes a una política de compras conjuntas con las ventajas fiscales necesarias, etc. Lo mismo por lo que concierne a los temas tecnológicos, entre otros.

4. El mercado como elemento constituyente de una política de clases medias empresariales

Lo que debe considerarse muy profundamente en toda política de clases medias empresariales es que si no se cuida el mercado como el instrumento de coordinación entre los distintos procesos productivos, de manera que este mercado funcione a costes mínimos, puede afirmarse de entrada que no hay sitio para las empresas medias y pequeñas. Y si tampoco se cuida el mercado, tampoco hay sitio en una sociedad para una economía descentralizada, para una economía caracterizada por unas exigencias de mayor participación de los hombres y de sus ideas, para una descentralización de riesgos y oportunidades, en una palabra para una economía eficaz.

La recuperación de la institución del mercado en su dimensión coordinadora significa, por lo tanto, una de las piezas claves, incluso para el propio ordenamiento político. Ya que no hay sitio para una economía de mercado cuando el mercado no contribuye a la coordinación de esos procesos con costes mínimos.

Los fenómenos de concentración en pocas unidades empresariales no son ya solo un hecho aceptable como consecuencia de la acumulación de poder económico y sus repercusiones en cuanto a la calidad y cantidad de prestaciones a la sociedad, sino que fundamentalmente conduce a una tendencia de desarrollo de sistemas altamente burocratizados que se aseguran "incorporando" a su organización los mercados y de esta manera lo que hacen es compensar, en una primera fase, su propia ineficacia organizativa.

Puede, sin duda, afirmarse que los procesos de fusión de empresas solamente tienen una justificación económica, incluso política, cuando responden a una verdadera división del trabajo motivada por aspectos tecnológicos, o por nuevas dimensiones de mercados, o bien por exigencias organizativas, a los efectos de buscar ese "óptimo" de los procesos productivos singulares de los que hemos hablado anteriormente. Este es el criterio para enjuiciar la dimensión empresarial.

Por el contrario, los procesos de fusión de empresas no tienen justificación alguna, son rechazables, cuando lo que se concentra implica una mera compensación entre la eficacia organizativa de la coordinación en la empresa grande y la eficacia que hubiera tenido en el mercado. El fracaso de muchas de las fusiones, tanto desde la perspectiva económica general como también de las entidades singulares, en particular, es que no han aportado un beneficio adicional por el hecho de esta coordinación interna de los procesos productivos.

Y aquí es donde surge siempre la gran duda sobre el papel de la intervención del Estado, bien por la vía fiscal, o por la vía de otras concesiones administrativas o económicas, distorsionando, sin duda, la valoración de las ventajas y las desventajas económicas de las diferentes descentralizaciones y, en particular, del coste de esta coordinación.

Toda fusión significa claramente una absorción del mercado y el problema está en si los costes de coordinación como consecuencia de una dimensión empresarial fusionada son mayores o inferiores que los costes a largo plazo del mercado.

Debe, por tanto, buscarse aquel grado de dispersión o descentralización cuya coordinación se realice fundamentalmente a través del mercado de manera que sea la organización económica la que mejor asigne los recursos. La organización de la división de trabajo entre el número de empresas y su tamaño, el número y amplitud del mercado, constituye prácticamente la problemática del éxito o fracaso de una economía de mercado.

Y es, en este sentido, en el que científicos como Albach llegan a formular el papel de las empresas medias y pequeñas con la frase: "**Las empresas medias y pequeñas son la economía de mercado**".

Sin duda, en esta frase se recoge toda la esencia de lo anteriormente argumentado y si no existe una adecuada estructura productiva de las empresas medias y pequeñas, como consecuencia de

costes de coordinación propios elevados, o como consecuencia de la inexistencia de los mercados, no se alcanzarán los "óptimos" de costes dentro de la empresa, esto es, los mínimos costes de producción y tampoco se alcanzarán los óptimos económicos dentro de la organización de la vida económica, esto es, los mínimos costes del mercado. Con lo cual una economía nunca podrá ser competitiva ni podrá dar la respuesta adecuada a las exigencias de una sociedad.

Por tanto, el óptimo de dimensión empresarial no existe, lo que existe es un óptimo de la estructura empresarial que se mide por la eficacia organizativa de la división de trabajo y no solo de la actual, sino de la del futuro. En este último aspecto se trata de medir la eficacia organizativa de esta división de trabajo no por el éxito medido en los costes mínimos de producción actuales, sino por la capacidad innovadora de esa actividad empresarial. Los costes unitarios de fabricación de una economía, más los costes unitarios de organización de los mercados son los que verdaderamente reflejan el coste unitario total para la economía y son los que permiten deducir el grado de competitividad de la misma.

En este sentido, es por lo que una división entre empresas grandes, por un lado, y empresas medias y pequeñas, por otro, no debe ser motivo alguno para establecer discriminaciones en ninguno de los planos del entorno empresarial, o de la asignación de recursos, o de colocación de sus productos. Una tal estructura empresarial debe ser función de la mejor asignación de esos recursos para poder competir y para poder, de esta manera,

facilitar y crear una mayor competitividad económica. Toda interferencia en los procesos de mercado, o en los procesos empresariales, llevará a una peor asignación de recursos y a una disminución de la competitividad de un país.

5. Repércusión de las intervenciones estatales en las estructuras empresariales y en el ordenamiento económico

Desde esta perspectiva debe, por lo tanto, analizarse que no tiene sentido cuando desde el sector público se asignan recursos financieros en condiciones favorables a empresas de más o menos número de empleados. Hay que asignar esos recursos cuando verdaderamente se produce una distorsión importante en la asignación de recursos y que, independientemente del número de empleados, pueda mejorarse, para el conjunto económico, la competitividad de esa economía. Ello implica prácticamente el abandono de criterios como número de personas o capital invertido, y hay que ir más a la medición de la mejora de los costes unitarios de producción de cada una de esas unidades y también debe de incluirse en el cálculo su incidencia en los costes de coordinación del mercado. Cuando así se haga y por esa vía se concedan los recursos que se consideren oportunos -siempre bajo la medida de una mayor capacidad competitiva real de esa economía y no transitoria o ficticia-, se habrá realizado una política de clases medias empresariales efectiva.

Por lo tanto, la empresa media y pequeña es una pieza fundamental en el ordenamiento económico de un País. Sin empresa media y pequeña no hay economía de mercado y lo que no hay, sobre todo, es una descentralización del poder económico, lo que implica necesariamente la falta de competencia, provocando una reducción sustancial en el proceso innovador. El problema de la empresa media y pequeña no es la situación de hoy, sino que es una pieza clave en provocación permanente del proceso innovador. Pues innovación no es siempre necesariamente la consecuencia de grandes organizaciones y grandes disposiciones de capital. El recurso humano es su componente decisivo.

Cuando no existe una adecuada estructura de empresas medias y pequeñas se burocratizan los procesos económicos, lo que implica una organización de la empresa con costes de coordinación superiores al coste de mercado, lo que repercute en unos mayores costes unitarios y en una elevada ineficiencia económica, con todas las consecuencias de un bajo nivel de vida para esa sociedad. A lo que se añade, en paralelo, una concentración del poder político que incide en el pluralismo político, en un empobrecimiento de los derechos individuales y de participación, llevando a una ineficacia política. La suma de ambas, la económica y la política lleva a lo que pudiéramos llamar una ineficacia societaria.

Es, por lo tanto, el papel de la empresa media y pequeña componente clave del ordenamiento de una sociedad moderna.

Albach, y partiendo de estas consideraciones de la empresa media y pequeña, estima que se ha puesto en peligro, por distintos motivos, la economía de mercado e, incluso, se ha llegado a incidir desprestigiándola en las diferentes épocas bajo criterios y afirmaciones totalmente diferentes. Así podemos ver:

- cómo en los años 50 surge el peligro de destrucción de la economía de mercado como consecuencia del proceso de concentración empresarial, lo que en España se reproduce en los años 60 y pudiera calificarse como el fracaso de todo el proceso de concentración de empresas, lo que aún está por estudiar,
- en los años 70 y 80 el peligro surge por la erosión en las empresas medias y pequeñas de las bases de capital propio como consecuencia de la fuerte presión salarial y la discriminación que ello supone frente a la empresa grande, así como y por la creciente presión fiscal. Todo ello llevará a declarar la ineficiencia en los mercados como órgano de coordinación y, por lo tanto, a esa misteriosa pérdida de confianza en el mercado como el mecanismo que más barato puede coordinar los distintos procesos productivos,
- y, en los años 90, se vá a producir una amenaza a la economía de mercado por una reducción de la capacidad de innovación de las empresas medias y pequeñas, esto es, si no se provoca una mayor celeridad en los procesos innovadores de las empresas medias y pequeñas, si no se aportan nuevas ventajas a la coordinación



en el mercado, lo que puede obligar a una tendencia a la desaparición de las empresas medias y pequeñas y, por lo tanto, a la desaparición de la economía de mercado.

Por ello, es una pieza vital y clave en todos los programas de desarrollo de empresas medias y pequeñas dedicar una atención prioritaria a que la supervivencia y justificación cara a los años 90 de la empresa media y pequeña, estará basada en su capacidad innovadora, de buscar nuevas prestaciones a la sociedad y, por esa vía, reducir sistemáticamente los costes de coordinación en el mercado y revitalizar el mercado como la institución que mejor coordina los procesos productivos.

Los tres grandes argumentos para el ordenamiento económico son:

1. El argumento de la **competencia** que significa la reducción de los costes de organización de una economía caracterizada por la división de trabajo.
2. El argumento del **riesgo** y de la necesidad de **diversificar el riesgo** con el fin de facilitar un proceso acelerado de adaptación de la economía a las condiciones cambiantes, tecnológicas o sociales, internacionales, de mercado, etc.
3. El argumento de la **innovación** como punto de referencia clave a los efectos de reducir los costes de las prestaciones a esa sociedad.

III. Cuál es la situación actual y el peso específico de la empresa media y pequeña

1. Evaluación de la importancia de la empresa media y pequeña y problemas planteados

Sin entrar aquí en grandes detalles cuantitativos, si conviene señalar algunas de las magnitudes de referencia para algunos países. En este sentido el número de empresas medias y pequeñas en la República Federal de Alemania supone el 99,8% del total de empresas, en el Japón el 98%, en los Estados Unidos el 95% y en España es superior al 99,7%.

Si se analiza la dimensión económica de la empresa media y pequeña en el Producto Nacional Bruto, vemos que en la República Federal de Alemania es superior al 54%, que en Austria es más de $\frac{2}{3}$ y en España más de $\frac{3}{4}$. Lo mismo pudiera afirmarse en el peso específico del número de personas ocupadas en todos estos países que prácticamente alcanzan cifras superiores a los $\frac{2}{3}$ hasta cifras muy elevadas en cuanto a las personas ocupadas.

Cuáles son los problemas que verdaderamente tienen planteados actualmente las empresas medias y pequeñas. Podríamos clasificar los problemas en tres grandes grupos que pueden considerarse cruciales y que debieran recogerse en un ordenamiento

o programa de política de clases medias empresariales:

1. Se tropieza con una **gran rigidez** en la disposición de los factores de producción, rigidez que no permite realizar, con la debida celeridad, el proceso de la adaptación de la economía. Esta rigidez en la actuación de los factores de producción es el motivo fundamental de la desaparición de las empresas medias y pequeñas y tiene una grave incidencia en la actual crisis laboral y económica. El pretender mantener los **status quo** de los puestos de trabajo a través de una paralización de los procesos de adaptación de las empresas medias y pequeñas, lleva precisamente al resultado contrario del que se pretende: la destrucción de puestos de trabajo como respuesta a la incapacidad de adaptación.
2. Ello implica que como segundo problema grave en el momento actual deba mencionarse esta ralentización del proceso de adaptación de los factores productivos, lo que ha creado la necesidad grave de sanear sus estructuras. Este saneamiento de sus estructuras productivas tiene como causa el que la acumulación de déficits de adaptación, como consecuencia de esta rigidez, ha llevado a una paralización en las decisiones inversoras de racionalización de los procesos productivos, a una paralización en la actividad innovadora de los mercados y productos, etc. y, muy en particular, ha provocado la falta de creación de nuevas empresas. Lo cual lleva consigo la pérdida de capacidad de creación de puestos de trabajo eficientes. Y, por tanto, en

estos momentos, esa acumulación de déficits de adaptación implica necesariamente, por un lado, la necesidad de un saneamiento de sus pasivos, puesto que la pérdida de capital propio -magnitud que nunca ha sido significativa en España- es relevante, y la exigencia de saneamiento de sus propios activos, saneamiento que significa volver a recuperar una capacidad de adaptación de su economía.

3. Debe necesariamente diferenciarse entre los problemas actuales tres grupos de situaciones empresariales, que si bien son interdependientes o se condicionan unas con otras, son problemas tan diferenciados y heterogéneos que requieren, no solo por su envergadura, sino por sus condicionantes y costes, tratamiento diferenciado:

- a) empresas existentes que necesitan de un saneamiento, pero que son empresas que no tienen una gran capacidad innovadora. Se trata más bien de sectores más o menos asegurados, con una capacidad de supervivencia de varios años y que solamente a través de este proceso de recuperación de las inversiones realizadas y de esa capacidad humana en ellas invertidas pueden recuperarse recursos financieros para poder financiar y potenciar otros sectores de futuro,

- b) empresas que se encuentran en una fase crítica de crecimiento, esto es, empresas ya desarrolladas con productos y mercados sumamente eficaces, pero que tropiezan con el umbral de las dificultades de crecimiento provocado precisamente por el propio éxito del mercado o producto,
- c) se refiere a la creación de nuevas empresas innovadoras y, por lo tanto, empresas con gran capacidad de asunción de riesgo y que son las que verdaderamente generan las situaciones de futuro creando empleo en periodos próximos y que a través de ellas es cuando se produce la adaptación adecuada de una economía.

Estos tres grupos empresariales deben diferenciarse, pero deben simultanearse las medidas adecuadas para que a través de los diferentes posicionamientos de estas empresas, se acomete cada una de ellas de la forma más precisa a la dinámica de adaptación de una economía.

Por lo tanto, todo programa de política de clase medias empresariales debe considerar estos tres grupos de dimensiones empresariales como punto de referencia clave para poder dar una respuesta adecuada de vitalización y potenciación de futuro.

Otro problema diferente y que exige un tratamiento a otro nivel es el que plantea la problemática específica de la reindustrialización, tema de gran actualidad en los momentos presentes. En este contexto debemos diferenciar claramente, a

su vez, los siguientes grupos de problemas que afectan a empresas en crisis y que deben diferenciarse de las empresas con las características que acabamos de mencionar:

1. Aquellas grandes empresas públicas o privadas que se encuentran en sectores en estancamiento o sin futuro próximo y que, por lo tanto, se tienen que racionalizar y ajustar a las perspectivas del futuro inmediato. Se trata también de aquellas grandes empresas que tropiezan con una nueva división del trabajo internacional y que como consecuencia de su mayor o menor eficacia afecta de forma significativa a su resultado. El saneamiento de estos grupos de empresas se produce solamente por la vía de la racionalización lo que implica una reducción de los costes internos para que puedan, mediante la competencia, mantener los sectores y aquellos puestos de trabajo que sean competitivos. En este sentido, toda la actividad que no se canalice vía racionalización, se equivoque o no en cuanto al pronóstico de demanda de esos productos en el futuro, llevará a una situación cada vez más deteriorada, independientemente de la política de subvenciones, que hará cada vez más incompetitiva no solo la economía de esos sectores, sino la del conjunto de un país frente al exterior.
2. Aquellas empresas medias y pequeñas que encontrándose en sectores sin futuro, o con un futuro en estancamiento, tienen que sanearse y, sobre todo, deben actuar desde el plano de una mayor orientación a procesos innovadores, lo que exige una capacidad de generación de mayor

creación de actividades nuevas y una mayor flexibilidad en cuanto a los ajustes de las actividades existentes.

2. Evaluación de los problemas específicos de las empresas medias y pequeñas

Los problemas con los que se enfrenta la empresa media y pequeña se pueden clasificar en dos grandes grupos:

1. Todos aquellos problemas originados por la **rigidez a la adaptación de los factores de producción**, en primer lugar. El **factor mano de obra**, con costes crecientes y con una gran inflexibilidad a la adaptación, tanto cualitativa como cuantitativa y espacial, junto con la baja productividad de este factor de mano de obra, lleva a una tal rigidez en la adaptación empresarial que hace inviable totalmente el mantenimiento de estructuras empresariales competitivas y con futuro.
2. En segundo lugar, los costes de organización internos de la empresa dependen de la eficacia del **management** y no solamente por lo que afecta al management interno, sino también al externo. La búsqueda de nuevas formas de cooperación y de asesoramiento externo constituyen una de las vías fundamentales para reducir los costes de organización y de management de las empresas medias y pequeñas.

3. El tercer factor de producción que refleja y recoge la rigidez en la capacidad de adaptación de la empresa media y pequeña es la **financiación** empresarial. Fundamentalmente debe destacarse la caída radical de la cuota de capital propio y la falta absoluta de capital riesgo, tanto por el que proviene de la propia incapacidad de generar autofinanciación como de poder lograr financiación exterior. En segundo lugar, afecta al elevado coste del dinero que está estrechamente vinculado al elevado grado de endeudamiento. El saneamiento financiero constituye, por tanto, una de las piezas claves para deshacer esta rigidez a la adaptación económica, más que el propio coste del dinero, ya que con las actuales estructuras de endeudamiento difícilmente puede una empresa plantearse procesos innovadores que por naturaleza ponen mayores riesgos que los procesos en funcionamiento. Y si no existen procesos innovadores no existirá nuevos puestos de trabajo, no existirá una contribución adecuada de la empresa a la solución de la crisis de empleo y económica.
4. En cuarto lugar, la rigidez en la adaptación de la empresa depende de la **configuración del entorno**. Por un lado, el entorno fiscal cuya normativa interfiere de forma incidente en la propia eficacia de los procesos productivos y de ahí la necesidad de modificar sustancialmente el sistema fiscal de manera que no distorsione los procesos productivos, que fomente el ahorro y descargue de impuestos los procesos productivos eficaces, no interfiriendo en la asignación de recursos. En segundo lugar, la

propia legislación mercantil exige una normativa de información más adecuada a los contextos económico-empresariales y, no por último, la búsqueda de nuevas instituciones mercantiles en la Bolsa, así como nuevas instituciones también en cuanto a títulos de propiedad que permitan dar mayor agilidad y faciliten la adaptación mediante la captación de recursos riesgo por parte de la empresa. Y, no por último, el problema del entorno lo constituye el propio mercado, que con sus permanentes interferencias desde las distintas áreas económicas, sociales y políticas se está contribuyendo de forma notable a configurarlo con esa incapacidad de adaptación de la empresa a la evolución de la economía.

Todo lo cual lleva necesariamente a mayores costes de producción, de coordinación interior y de coordinación exterior, implicando, al propio tiempo, una baja productividad y una decreciente competitividad de la economía española.

El segundo gran problema de la rigidez de adaptación de nuestras empresas es la necesidad de su saneamiento estructural.

Cuando hablamos de saneamiento estructural de la empresa media y pequeña estamos hablando tanto del saneamiento de sus activos como del saneamiento de sus pasivos. Esta exigencia de saneamiento empresarial proviene, como se ha señalado, del permanente déficit de adaptación de la economía y por la falta de capacidad del mercado para ajustar permanentemente esos costes de coordinación mencionados.

1. Saneamiento de los activos empresariales:

Sin duda, como consecuencia de la acumulación de las rigideces en la adaptación de los factores de producción en las empresas se produce una necesidad de saneamiento en sus activos por la falta de presión de la competencia, consecuencia del no funcionamiento de los mercados. Esta falta de adaptación a la dinámica de una nueva nueva división de trabajo se ha producido tanto en cuanto a los propios procesos productivos como en cuanto a la propia estructura de mercado, y ello no solo a nivel nacional sino primordialmente extranjeros.

Por todo lo cual es necesario el que se logre, junto a una mayor flexibilidad en la mano de obra -dentro de un marco ordenado de política social y una menor presión de los costes adicionales de la mano de obra a través de una mejor eficacia del propio entorno social- el que se dinamice como condición **sine qua non** la competencia. La eliminación de controles de precios en los mercados y toda intervención que anule esta capacidad competitiva del mercado, es la mejor contribución al saneamiento de los activos empresariales.

Pero otra de las condiciones claves que deben darse es la reducción de todos aquellos tipos de impuestos fijos que independientemente del resultado están repercutiendo de forma creciente sobre la actividad productiva eficaz, lo que está verdaderamente distorsionando la asignación de los recursos económicos.

El fomento de la creatividad innovadora mediante programas específicos y una mejora sustancial de la calidad del management son las aportaciones que debieran realizarse por parte del Estado al saneamiento de los activos empresariales de las empresas medias y pequeñas.

2. Saneamiento de los pasivos empresariales

Dos son las características fundamentales que deben regular el saneamiento de los pasivos empresariales:

- eliminar todo tipo de doble imposición sobre el capital propio con respecto al capital ajeno y, por lo tanto, eliminar todas las discriminaciones de este capital, permitiendo y facilitando el acceso al capital riesgo por parte de la empresa. De nada serviría cualquier programa de préstamo de dinero si no se logra facilitar capital riesgo a las empresas y ello a través de una estructura fiscal, que al menos no penalice. Pero además es necesario que se logre un mayor acceso de las empresas medias y pequeñas a fuentes de financiación con capital riesgo como pueden ser los segundos mercados bursátiles o mercados bursátiles locales, la instauración de nuevos títulos de propiedad, el desarrollo de patrimonios en manos de los trabajadores de la empresa, leyes de fomento general del ahorro, etc. que conduzcan básicamente a una canalización de los recursos de ahorros hacia inversiones productivas, inversiones de riesgo y no hacia inversiones sin riesgo.

- la reducción de los costes financieros como una de las condiciones singulares debe realizarse a través de una mayor competitividad en el mercado bancario y crediticio, así como también mediante una serie de posibilidades que garantice el que los resultados de la colocación de capital riesgo pasen a los ahorradores que han soportado el riesgo en base a menores cargas fiscales. Aquí es donde debieran darse ventajas sustanciales premian-do el riesgo y la asunción de riesgo a niveles individuales e institucionales.

Dada la actual estructura financiera española se precisa desarrollar un programa internacional para poder sanear a corto plazo y poner a disposición de las empresas unos mínimos recursos financieros que le permitan volver a relanzar su actividad innovadora. Y es quizá no ya tanto el problema de realizar esta tarea a través del Estado, sino a través del fomento de sociedades de tipo de "capital venture" que deben ser las protagonistas en ese acercamiento de los riesgos a los ahorradores que estén dispuestos a asumirlos concediéndoles las oportunidades que puede ofrece el inversor.

Es muy probable que sin un programa internacional de financiación no será posible sanear el actual deterioro financiero de la empresa española.

IV. Programa de "política de clases medias" empresariales

Todo programa de política de clase medias empresariales debiera considerar en la actual situación española, al menos, los siguientes aspectos:

1. La mejor política de clases medias empresariales es una **buena política económica general e industrial** y que, por lo tanto, no debe pensarse en la existencia de una política económica favorecedora específicamente del grupo de empresas medias y pequeñas, sino del desarrollo económico general. Esta política económica general e industrial que debe envolver las posibilidades de la empresa media y pequeña, debe caracterizarse por los elementos siguientes:

- el que favorezca las **expectativas de beneficios** de la actividad empresarial,
- que favorezca la **máxima descentralización de las decisiones empresariales**, sobre todo, por lo que afecta a los precios de los productos, la eliminación de obstáculos administrativos y el fomento de la competencia,
- mayor **flexibilidad en el factor mano de obra** dentro del marco de una adecuada política social,
- **reajuste y consolidación** necesaria de los **presupuestos estatales** y de las demás instituciones públicas,

- **estabilidad monetaria,**
- **promoción acentuada de la creación de empresas y de procesos innovadores,**
- **reducción sistemática del proceso de autorizaciones administrativas** salvo lo que pueda afectar a exigencia de política, sanitaria, seguridad, etc.,
- y una de las condiciones fundamentales la disposición de **energía barata** como pieza básica para el desarrollo de una política industrial.

2. El desarrollo de una **política fiscal** -dado el peso específico de la intervención del Estado- que implique no solo una orientación del sistema fiscal a cubrir las necesidades del Estado, sino que dé prioridad a que el sistema fiscal, en todas sus actuaciones, sea "bonancible" con respecto al proceso productivo y que fomente la mejor asignación de los recursos, que premie la mayor eficacia y que no la paralice. En este sentido una política fiscal que quiera contribuir al desarrollo empresarial y, por lo tanto, a solucionar la creación de empleo y la salida de la crisis económica, debiera al menos considerar los elementos siguientes:

- **eliminación de la tributación de beneficios ficticios** provocados por la inflación y que a través de la política de amortizaciones significan una carga fiscal muy importante sobre la actividad empresarial, con todo el peso descapitalizador de la empresa española.

-
- que se diferencien claramente las exigencias, sobre todo, materiales y formales, entre las empresa grandes, medianas y pequeñas,
 - que se facilite el desarrollo empresarial, la transmisión del patrimonio empresarial, etc. siendo un buen ejemplo la nueva ley alemana del 1 de Enero que elimina los impuestos correspondientes a la venta o transmisión de actividades empresariales por valores inferiores a 125.000 DM además de otras facilidades que contribuyan a asegurar la continuidad de las empresas medias y pequeñas,
 - reducir los impuestos fijos sobre la estructura productiva y acentuarlos sobre los resultados,
 - fomentar la aportación de capital riesgo en forma de capital propio evitando toda discriminación frente al capital ajeno,
 - promover una política de **amortización degressiva** que implique una reducción del riesgo y, sobre todo, que implique un aliciente para que por parte de la empresa se adopten las medidas de actuación necesarias para acelerar los procesos de adaptación a la evolución tecnológica, de mercados, etc.,
 - que no se penalice la asunción de riesgo, favoreciendo la inmovilización de capital en capital productivo y de esta manera acelerar el proceso de ahorro canalizado hacia la creación de puestos de trabajo y mejorando la capacidad competitiva de una economía.

3. Otro de los aspectos de un tal programa deben ser las exigencias de capacidad financiera. En los momentos actuales la política financiera de las empresas medias y pequeñas debe orientarse básicamente a su configuración en dos fases:
 - a. debe destacarse una fase destinada básicamente al saneamiento de las estructuras financieras existentes,
 - b. debe desarrollarse una financiación para nuevas actividades innovadoras.

La necesidad de estructurar todas las medidas concernientes al saneamiento financiero por la vía de estos dos grupos de necesidades financieras debiera permitir el que se asegure el éxito de esta actividad empresarial.

La primera de las aportaciones financieras destinadas al saneamiento de las estructuras existentes constituye la base para la racionalización de los procesos productivos. Como consecuencia de esa racionalización se producirá una pérdida de puestos de trabajo.

Simultáneamente debe poderse financiar los procesos innovadores que son los que crean puestos de trabajo que no pueden esperar a hacerlo de forma sucesiva a la anterior. No puede esperar, ni política ni económicamente el País a que primero se sanee o se innove, sino que son dos procesos que tienen que desarrollarse simultáneamente en sus actuaciones y que deben favorecerse con medidas determinadas y diferenciadas.

Por ello, una de las condiciones fundamentales es el que se favorezca la generación de beneficios de tal manera que pueda promoverse, por un lado,

- el fomento de la autofinanciación a través de dos tipos de medidas,
 - . una política de amortización degresiva que permita un ajuste más cercano al valor sustancial neto y,
 - . medidas que favorezcan, solo en parte, la retención de beneficios en la empresa, de tal manera que con esa parte se trate de sanear la propia estructura financiera, pero que facilite una parte suficiente para que salga al mercado de capitales y potencie la financiación de nuevas actividades innovadoras fuera de la propia empresa.

Por otro lado, se tiene que fomentar necesariamente, como única vía de saneamiento de las estructuras financieras y como financiación de nuevas actividades innovadoras, la financiación externa de la empresa. Lo cual implica abrir y fomentar la aportación de capital riesgo por lo

que se hace necesario, como se ha mencionado anteriormente la,

- . eliminación de la doble fiscalidad,
- . desarrollo del mercado de capitales bursátil a distintos niveles de mercados,
- . desarrollo de nuevos títulos de propiedad que permitan compatibilizar la característica del capital riesgo con el problema de la personalidad directiva en la empresa mediana y pequeña,
- . el desarrollo de nuevos títulos de sociedades que configuren fondos de riesgo y que, por lo tanto, traten de acercar más el ahorro hacia la utilización en la empresa,
- . el fomento y desarrollo de sociedades de "capital venture" que permitan acercar más a las empresas no solo los recursos financieros sino el asesoramiento,
- . el desarrollo urgente de mercados locales de nuevos títulos para empresas medias y pequeñas.

Una de las características fundamentales es que las aportaciones de capital ajeno debieran ser más bien complementarias y que solo por esta vía se podrá lograr en unas estructuras bancarias adecuadas a una economía solvente.

4. Debe considerarse que uno de los aspectos importantes de un programa de ayuda estatal es el de fomento de creación de empresas, pasando por el fomento general del ahorro para la creación de inversiones productivas y las concesiones de

créditos iniciales que permitan dar el atractivo suficiente para la introducción de nuevos empresarios en el mercado.

Otra de las características necesarias para la creación de nuevas empresas, o bien para asegurar la continuidad de las existentes, es la capacidad para poder transmitir, libres de impuestos en las empresas medias y pequeñas sus patrimonios, para acelerar sus amortizaciones y para dar un fácil acceso al mercado de capitales.

5. Por último, una de las características que deben destacar en un programa de clases medias empresariales, es la que corresponde a la afianzación de la institución del mercado.

Solamente a través de un proceso de competencia puede lograrse que las empresas medias y pequeñas constituyan el elemento vital del desarrollo de los procesos de adaptación de la economía. En este sentido debe considerarse que todo proceso y actuación que fortalezca a la institución del mercado significa, sin duda, restar peso al político en la toma de decisiones, puesto que descentraliza esa decisión, lo que exige necesariamente medidas de fomento para una mayor competitividad.

El beneficio se hace en el mercado y no en los Ministerios, lo que significa la clave de supervivencia y de vital importancia para cualquier programa de empresas medias y pequeñas. Todo lo que sea fomento de creación de empresas

a través de subvenciones -la realidad lo demuestra- constituye uno de los obstáculos más importantes para el desarrollo empresarial.

El mercado, con todas sus condicionantes legales es, por lo tanto, la pieza angular en la que debe descansar un programa de empresas medias y pequeñas.

