

La empresa media y pequeña: su localización en la política económica y de sociedad (*)

DR. SANTIAGO GARCÍA ECHEVARRÍA

INDICE

1. Introducción.
2. Dimensiones de la problemática de la empresa media y pequeña.
3. Evolución de la política económica e industrial y su incidencia en las empresas medias y pequeñas.
4. Características determinantes de las empresas medias y pequeñas.
5. Posibles actuaciones normativas sobre la pequeña y mediana empresa

1. INTRODUCCION

En primer lugar quiero agradecer esta invitación, y quisiera, al mismo tiempo, felicitar a sus organizadores por esta iniciativa, puesto que el tema y la problemática de la empresa media y pequeña condiciona básicamente el futuro de nuestro país. No quiero hacer ninguna declaración demagógica, sólo quiero precisar en esta aportación, el significado que tiene esta problemática no solamente desde el punto de vista económico, sino también desde el punto

* El texto de esta colaboración corresponde a la ponencia presentada en el Congreso Internacional que sobre la pequeña y mediana empresa organizó CONSPYME, del 19 al 22 de mayo de 1980.

de vista político. Quiero plantear, al mismo tiempo, el problema de cómo otros países de nuestra misma área de competencia, están dando respuestas muy positivas, y cómo en los años 80, años ya muy cercanos, o la economía española da una respuesta a la problemática de las empresas medias y pequeñas o la economía española no tiene solución, por diversos motivos que señalaremos más adelante.

Quisiera comenzar con una pequeña introducción para situarnos en el momento actual.

Es curioso observar que todos los países industriales, sobre todo los de Europa Occidental, se plantean la problemática de la empresa media y pequeña en los años 70. Anteriormente, en los Estados Unidos, e incluso en algunos países centroeuropeos, el tema se toca superficialmente y no existe una posición muy definida en torno a esta problemática. Esto es comprensible si tenemos en cuenta que en los años 50, años de reconstrucción, la empresa media y pequeña fue la que proporcionó las grandes bases de crecimiento y la que alimentó básicamente la recuperación de la gran industria. Es decir, hubo un crecimiento y una potenciación natural propia dentro de una situación de expansión que, verdaderamente no necesitaba de ningún otro planteamiento adicional. Pero fue en Europa y concretamente L. Erhard, en la República Federal de Alemania, quien libró la gran batalla, en favor de la pequeña y mediana empresa, cuando, en el año 48, se decidió por una economía social de mercado, ya que este tipo de orden económico suponía la creación del marco en el cual pueden moverse y desarrollarse estas empresas. El siguiente paso decisivo se da en el año 56, cuando se debate en el Parlamento, por primera vez en un Parlamento europeo, el tema de la Ley de Competencia (tema cuya versión actual está en estos momentos en discusión) y que es una de las piezas claves no sólo para la supervivencia, sino también para el desarrollo de este tipo de empresas.

El debate sobre la problemática de empresa media y pequeña se inicia a finales de los años 70 en el Congreso de Salzburgo (Austria). De este Congreso, que se sitúa bajo el lema "Clases medias empresariales, pilar de la economía de mercado", nace un nuevo impulso político de la temática planteada que luego en febrero y agosto de 1970 se refleja en los congresos de los dos principales partidos alemanes, Berlín y Bonn, respectivamente. Ambos partidos políticos, el socialdemócrata y el partido cristiano-demócrata, sitúan por primera vez en una situación prioritaria dentro de sus programas, la problemática de la empresa media y pequeña. El partido socialista trata de aunar a los 60.000 afiliados (cifra que él mismo ha facilitado) que tiene en el mundo de la empresa e intenta darles una respuesta a la serie de problemas que se les han planteado. Por parte gubernamental, por primera vez, se pide y se presenta a mediados de los años setenta, por la sociedad Prognos de Basilea, el informe sobre los problemas y estructura de la empresa media y pequeña en Alemania. Sale el primer libro blanco serio sobre esta problemática, apreciándose claramente la gran preocupación que existe en torno al desarrollo de los programas de apoyo.

Antes de empezar con los programas de apoyo, se plantea la necesidad de conocer cuáles son las características y problemas que tienen este tipo de empresas.

Es curioso observar este movimiento al término de la década de los 70, tras 15 años de fomento de la concentración empresarial en todos los países. Esta concentración empresarial que fue apoyada en los años 60 y mediados de los 70 a "cualquier precio", ha tenido unos costes muy elevados, y considero, ya que no existen todavía estudios hechos al respecto, que en una comparación de los costes y utilidades de esa política de concentración de empresas no resultará en el mundo occidental ningún balance positivo, sino más bien negativo; y una buena prueba de ello la tenemos en nuestro país si observamos muchas de las fusiones que se han producido.

Este movimiento de concentración de empresas nace básicamente de una falsa concepción teórica en la economía: el problema de las economías de escala. La teoría económica, y nosotros lo podemos observar si nos remitimos a los planteamientos del Ministerio de Industria, allá por los años 60, cuando busca crear los mínimos empresariales lo hace en términos de "óptimos", es decir, basándose en unos conocimientos teóricos de las "dimensiones óptimas". Se ha hablado mucho de la "dimensión óptima", se ha hablado mucho en torno a los coeficientes de inversión, etc., pero de lo que no se ha dado cuenta el político es de que no existía en ello ningún fundamento científico válido. Este es uno de los peores problemas que tenemos en nuestro país, el que con el manto científico se traten de encubrir determinadas posiciones político-administrativas. El problema que estamos considerando es un problema grave, y ya en todos los países se han dado cuenta de que la concentración de poder económico ha llevado consigo a una anulación sistemática de los mercados, una detención del progreso tecnológico y ha llevado, en gran medida, a la crisis actual.

El problema no es, en primer lugar, un problema de grandes series, no existe ninguna fundamentación científica que permita asegurar que siempre las grandes series sean verdaderamente las más efectivas y, en segundo lugar, lo que ha habido es una fuerte presión política hacia sistemas más burocratizados.

El problema de la empresa media y pequeña se plantea en estos momentos porque se han dado cuenta que desborda el mundo económico, que entra en el plano político, y se está planteando, incluso, por aquellos grupos de izquierdas que pretenden un cambio en el orden de la sociedad de muchos países occidentales, porque supone básicamente una tendencia a la concentración de poder.

2. DIMENSIONES DE LA PROBLEMATICA DE LA EMPRESA MEDIA Y PEQUEÑA

Además del gran peso político que posee la empresa media y pequeña, existe una segunda razón de ordenamiento político por la que es necesario plantearse su problemática, ya que es el elemento determinante, en este tipo

de orden económico y de sociedad, que da estabilidad al sistema, asegura la libertad y provoca una distribución en la riqueza de los factores de producción.

En tercer lugar, supone una fuerte contrapartida a la concentración del poder político. Si los representantes políticos de la empresa media y pequeña no tienen en cuenta las bazas que poseen, las están perdiendo seriamente. Tanto en la estructuración del Estado como de la economía, tenemos que darnos cuenta que, en un sistema pluralista, el juego entre los diferentes grupos sociales y el juego entre empresa y ordenamiento económico y político es mucho más intenso que en un régimen o en un tipo de gobierno en el cual fundamentalmente las relaciones entre empresa y sociedad están limitadas a relaciones personales o por lo menos están mucho más reducidas.

En una dimensión de orden económico, sólo cuando existe una estructura de empresas medias y pequeñas tiene fundamento y viabilidad el fomento de la competencia, esto quiere decir que sin empresas medias y pequeñas no habrá competencia, y los mercados se irán cerrando paulatinamente a medida que se vayan concentrando las empresas. No podrá llevarse a cabo una política de competencia seria en un sector, si no hay en él empresas medias y pequeñas y, por lo tanto, la empresa media y pequeña debe buscar el no cerrarse en búsqueda de privilegios para ir anulando la competencia, porque su futuro está en que exista competencia precisamente. Veremos luego cuáles son las condiciones para que la empresa media y pequeña pueda dar respuesta a esa competencia. Sin duda, la mejor política de clases medias empresariales es una buena política económica.

Dentro de esta dimensión económica, la empresa media y pequeña es la que garantiza un sistema de economía de mercado. Quiere decir: si no hay una estructura de empresas medias y pequeñas dinámica y viva que fomente la competencia, no habrá economía de mercado, lo que habrá es un oligopolio, o habrá situaciones de controles más o menos administrativistas con una facilidad enorme para pasar a sistemas de intervención y a sistemas más burocratizados.

Hay un aspecto que es muy importante, que ha sido descuidado y que está sobre el tapete en el último año en toda Europa, y es la contribución de la empresa media y pequeña al desarrollo tecnológico: Todos los países están preocupados en este momento por el estancamiento en muchas áreas del avance tecnológico. Se están desarrollando amplios programas de apoyo a la investigación, bien sean de energía o de cualquier otro campo. El problema ha sido que los programas de ayudas estatales se han dirigido fundamentalmente a grandes empresas, siempre con el argumento de que tienen recursos humanos y recursos materiales; grandes laboratorios, etc. Una de las preocupaciones en este momento en países como Austria, Alemania y Suiza, es cómo debe incidirse para que la empresa media y pequeña, que tiene muchísimos más recursos humanos y materiales que las 20, ó 100, ó 500 empresas grandes, tengan acceso a esos programas de fomento de progreso tecnológico.

Existe, además, un aspecto que es muy importante y que no hemos considerado en los países industriales, pero que hemos criticado mucho en los países

agrícolas, y es la diversificación y dispersión del riesgo a nivel de estructuras productivas. Esto quiere decir, que en país, un área local, una región, o una ciudad, que tiene localizada toda su actividad en una sola área productiva, corre el riesgo dominante de estar sometido a las incidencias del "monocultivo". Una de las grandes virtudes de países como Alemania o Suiza es la gran dispersión del riesgo en su estructura productiva.

Dejando los aspectos referentes al orden económico, y centrándonos en la dimensión económica de estas empresas en casi todo el mundo occidental, hay que considerar que en todos los países industriales puede decirse claramente que más del 90 por 100 de las empresas industriales son empresas medias y pequeñas, es decir, que en cualquier país industrial que nosotros tomemos, su tasa de participación es de más del 90 por 100. En segundo lugar, en estos países la aportación de la empresa media y pequeña oscila entre un 70 por 100 y un 80 por 100 del producto nacional bruto, el peso de este conjunto es, pues, mucho mayor o el doble que lo que puede ser el de la gran empresa. Además, dos tercios de la población laboral, como mínimo —y he tomado cifras mínimas—, están en la empresa media y pequeña, es decir, el problema del paro pasa necesariamente por la empresa media y pequeña. Y hay un aspecto muy importante que se ha de tener en cuenta y que se acaba de estudiar para Austria, según el cual el 90 por 100 de los puestos de aprendizaje para gente joven están en empresas medias y pequeñas, por tanto, el problema del paro juvenil, que es uno de los problemas que más han preocupado en Europa Central en los últimos dos años y que alcanza en España una de las situaciones más graves, ya que puede constituir un problema de gran incidencia a plazo medio sobre el orden de estructura de la sociedad española, pasa su solución a través de la empresa media y pequeña.

Hay otro aspecto, que quisiera mencionar también, que es el comportamiento en los procesos de crisis y de adaptación. Creo que tenemos que admitir que en una economía industrial no solamente las evoluciones son de "boom", sino que también hay momentos de crisis, momentos de cambios estructurales, y un sistema económico y un orden de sociedad demuestra su validez cuando en su planteamiento abierto sabe adaptarse y dar respuesta a los nuevos problemas. Una de las grandes ventajas que tiene que contener cualquier orden económico es que sea un sistema abierto que dé respuestas ante nuevos problemas.

Dentro de los procesos de crisis se salvan aquellos países o aquellas áreas en las cuales domina una estructura de empresas medias y pequeñas, porque son más flexibles, es decir, tienen mayor capacidad de adaptación a las circunstancias cambiantes del entorno, no sólo porque su menor peso le permite dar una respuesta más adecuada, cosa que no puede hacer una organización mucho más amplia, sino porque al mismo tiempo tiene posibilidades de desviación a otras actividades.

En segundo lugar, para un gobierno posee la ventaja de que le permite mayor libertad para hacer política económica. El gobierno tiene que darse cuenta, y los grupos sociales tienen que darse cuenta, de que un responsable de la política económica debe mirar por el bien no de un grupo social, sino por el bien y la

armonía de los distintos grupos sociales, y que para ello tiene que tener capacidad de actuación suficiente. Pero ello, no puede estar sujeto a que cuatro grandes o cincuenta grandes empresas o concentraciones económicas le obliguen a una determinada política.

Una estructura sana en materia de política empresarial es una baza importante para que exista política económica en un país.

De cara a la incorporación en el Mercado Común, España, al no tener empresas grandes con tecnología propia, no posee, a corto plazo, grandes posibilidades por esa línea, lo que tiene que hacer es potenciar seriamente a la empresa media como elemento competitivo dentro del Mercado Común y, probablemente, al final de los 80 podrá generar sus propias grandes empresas con tecnología propia, no parece entreverse otra salida, sobre todo teniendo en cuenta la capacidad que puede tener la industria media y pequeña española en cuanto a la descentralización de las estructuras productivas, la mayor diversificación del riesgo de que hemos hablado y la mayor capacidad de ajuste.

Diría, en resumen:

I Que la solución al problema de la empresa media y pequeña es una aportación clave para el planteamiento del orden de sociedad.

II) Que sólo con una estructura de empresas medias y pequeñas dinámicas y capaces de dar respuesta a los procesos de crisis, consiguiéndose sectores innovadores, sectores competitivos, sectores flexibles y sectores eficaces en la utilización de los recursos, puesto que no es en las grandes empresas donde siempre se utilizan de forma más eficaz los recursos.

III) Que sólo una estructura semejante es capaz de resolver problemas de la sociedad: creación de puestos de trabajo, adaptación a modificaciones estructurales y, sobre todo, al problema del paro juvenil.

3. EVOLUCION DE LA POLITICA ECONOMICA E INDUSTRIAL Y SU INCIDENCIA EN LAS EMPRESAS MEDIAS Y PEQUEÑAS

La pregunta que se puede formular es la siguiente:

¿Cuál ha sido el tratamiento que se ha dado hasta ahora a las empresas medias y pequeñas?

Existen dos dimensiones a tener en cuenta, por una parte el entorno en que se mueven, es decir, aquellos subsistemas que configuran el entorno de la empresa media y pequeña, y luego tenemos el área propia de la empresa media y pequeña.

Vamos a analizar, primeramente, el área del entorno.

Aquí hay que considerar un aspecto muy importante en la legislación de todos los países occidentales y es que no se ha diferenciado de forma suficiente en ninguno de los casos una tipología de empresa.

El legislador ha ido legislando en los últimos diez años en materia laboral, en materia fiscal, en materia financiera, en materia de exigencias de política industrial, siempre orientado a las grandes empresas. Siempre ha orientado su legislación a la gran empresa, como una organización muy formalizada que le permite resolver o atender las múltiples peticiones del entorno, desde la creación de estadísticas para el Ministerio correspondiente, hasta los problemas de aplicación de leyes laborales, fiscales, etc.

El problema fundamental es que el legislador tiene que darse cuenta de que las diferencias entre empresas grandes y empresas medias y pequeñas, como veremos más tarde, son básicas, organizativas.

En segundo lugar, es que las exigencias que se han planteado en los últimos diez años, han llevado a una fuerte rigidez y amplitud de la legislación sobre la empresa. Hoy, en casi todos los países —no es un problema exclusivo de España, sino también de países tradicionalmente liberales como Alemania—, la legislación que se ha hecho en los últimos cinco años en materia laboral, desborda a la que se había hecho en muchas décadas, esto quiere decir que hay una gran rigidez en los sistemas del entorno que están provocando serias dificultades de adaptación, y la crisis, en gran medida, no viene provocada sólo por el hecho de la energía —yo no creo en la historia de la energía más que en la incidencia que le corresponde—, sino fundamentalmente por una rigidez muy fuerte en el entorno.

Hay un índice muy importante en todos los países occidentales, y es que en los últimos cuatro años se ha reducido el número de trabajadores independientes, es decir, de empresarios. En 1980, en este año, parece que van a ser después de este período unas 2.000 personas que pasen de ser trabajador dependiente a ser trabajador independiente, gracias a una serie de medidas que se están tomando porque el problema de una transferencia del trabajo dependiente a trabajo independiente es un problema que afecta tanto al orden político y de sociedad, como orden económico de un país.

Lo que se plantea básicamente es que el entorno ha dado una gran rigidez al cambio o a la adaptación ante el cambio y, en segundo lugar, se ha permitido que ese entorno fije ya magnitudes vitales en el campo de los costes empresariales. Este es un aspecto que en España se ha incrementado de forma demasiado rápida, y todavía me sorprende de que vivan muchas empresas, puesto que hemos pasado de un cálculo económico a otro, sin apreciar verdaderamente el cambio, es decir, antes la magnitud coste-mano de obra era bastante reducida, la magnitud coste fiscal era bastante reducida y, por lo tanto, tenemos que el cálculo económico que se hizo cuando se decidí el equipamiento y la actividad económica no coincide con el cálculo económico de hoy. Esta modificación se traduce en una descapitalización de la empresa española por el cambio total de estructuras de coste derivadas fundamentalmente de las modificaciones del entorno. Lo que no puede una empresa es digerir un cambio de estructuras de coste en la magnitud que se ha realizado en España, y para mí —acepto la justicia fiscal y acepto todas las justicias—, pero creo que hay que tener en cuenta que hay procesos de adaptación, y que ante cambios en las es-

estructuras de coste tan vitales hay dos posibilidades: o antes ganaban muchísimo dinero y, por tanto, todo lo que ha venido adicionalmente la empresa lo admite, o lo que ocurre es que se está descapitalizando la empresa española seriamente. En la mayoría de los casos, cuando se trata de empresas industriales, me inclino por este segundo caso.

La legislación laboral, es de todas las legislaciones del mundo occidental, la que más pesa en este momento, no sólo en España. El problema está en que la legislación laboral está orientada a la gran empresa y por ello es tan exigente en todos los límites en que se plantea. Lo que habría que hacer es diferenciar claramente, salvando toda la política social que quiera atender un Estado moderno en torno a las personas como individuo, entre las posibilidades de una organización como es la gran empresa, que es una organización formal con sus departamentos, con sus asesores, etc., y los de una empresa media y pequeña que tiene un soporte muy pequeño en cuanto a organización y que en el momento en que le desborde esa organización lo que pierde es la capacidad de respuesta.

En la legislación fiscal ocurre lo mismo, a este respecto en un viaje a Brasil me quedé sorprendido al ver cómo el ministro de Hacienda de Brasil ha facilitado a las empresas pequeñas de tipo familiar, que son más de diez millones, el quedar exentas de contabilidad, es decir, han vuelto al sistema clásico. Estoy hablando de un país como Brasil, quizá en vías de proceso de desarrollo, pero que ha sido capaz de darse cuenta del gran impacto que esto tiene en el desarrollo de toda la economía del país.

En la legislación financiera, que es otro de los campos del entorno, lo que está muy claro es que la preocupación por la falta de acceso al capital propio, es decir, después de tantos debates no se vislumbra una solución al problema de cómo resolver el acceso al capital propio, por parte de las empresas medias y pequeñas. Cuando hablamos de capital propio estamos hablando de capital riesgo. Cuando estamos hablando de capital riesgo estamos refiriéndonos a aquel capital que provoca el que se pueda generar endeudamiento adicional, por lo tanto, estamos hablando del crecimiento de la empresa, y es sabido que una empresa que no crece, muere, y, por lo tanto, el problema que se presenta es que en estos momentos, en todos los países europeos, está cayendo de forma alarmante la cuota de capital riesgo. Por lo tanto, en este momento, el problema que se presenta con la legislación bursátil, mercado de capitales, etc., es que ve el problema de los medios de capital propio para la empresa grande, pero no soluciona de ninguna manera el problema para la empresa mediana y pequeña.

Además, hay un problema relacionado con el anterior, que es muy importante, la falta de capacidad de autofinanciación. En España es increíble que sigamos tan cerrados de no ver que, en los momentos actuales, la única salida es fomentar, como se pueda y con la presión que sea, la autofinanciación empresarial. Si esto no se hace, en unos momentos de reestructuración como los actuales, nos vamos a encontrar con un agotamiento de esa fuente. Naturalmente, que para que haya financiación tiene que haber resultados reales positivos. Naturalmente, que tiene que haber una actividad económica, pero a pesar de ello, lo que no puede hacerse es seguir con cuotas tan bajas de autofinanciación.

En el último informe del Banco Central Alemán, y es el único banco que ha publicado hasta ahora los datos de balances, se dice que en el año 79, el 94 por 100 de las inversiones que han realizado las empresas medias y pequeñas están financiadas por vía de la autofinanciación.

En cuanto a la legislación económica, nos encontramos básicamente en que la gran oportunidad de la empresa media y pequeña es la ley de competencia, como se ha indicado anteriormente. En esto pediría a los empresarios responsables del área media y pequeña que promuevan la publicación y aplicación de una ley eficaz en materia de competencia legítima, que controle verdaderamente cualquier intervencionismo de otra empresa grande o pequeña que trate de eliminar la competencia. Este es uno de los grandes proyectos que hay en este momento a nivel europeo, puesto que sólo cuando se garantice la entrada de nuevos empresarios en el mercado, que es uno de los puntos de los programas en este momento, y se garantice, al mismo tiempo, el que dentro de los mercados no se produzcan expulsiones ilegítimas, existirá una economía de mercado, un mayor progreso técnico y habrá una mayor contribución al bienestar del país.

Por lo tanto, en materia de legislación económica, o el gobierno facilita el funcionamiento de los mercados —que todavía están en gran parte por descubrir en nuestro país— o no habrá posibilidades para la empresa media y pequeña. Quisiera insistir en este tema, ya que todo sistema burocratizado de administración de precios al estilo español funciona muy bien, en el mejor de los casos y no siempre, para la empresa grande. La empresa grande tiene capacidad de cálculo, capacidad de relaciones, capacidad de presión política y tiene capacidad para trasladar a la empresa media y pequeña sus atracciones, que por sus características, es siempre la más afectada dentro de estos acuerdos. Por lo tanto, su única vía de supervivencia es una competencia seria. Esto lo demuestra cualquier país en el que se practique una libertad de mercados y se persiga en serio por el Estado cualquier eliminación de la competencia, ya que es cuando la empresa media y pequeña tiene capacidad de respuesta.

En la legislación industrial nos encontramos con el problema de utilizar la capacidad innovadora de la empresa media y pequeña, que es el último punto que quería tocar del entorno. A veces, las innovaciones necesarias no son grandes innovaciones, sino innovaciones de investigación aplicada, que se consideran ya, dentro de los programas del año pasado, a través de ayudas indirectas para permitir que una empresa de 100 hombres dedique dos hombres o tres a la investigación de determinados procesos, así como con medidas que faciliten los problemas de patentes, etc. Por tanto, el tema fundamental es la innovación y la ayuda, con los recursos disponibles a cada una de estas empresas.

4. CARACTERISTICAS DETERMINANTES DE LAS EMPRESAS MEDIAS Y PEQUEÑAS

¿Cuáles son las características básicas para situarnos en estas empresas medias y pequeñas? Lo que en primer lugar debe tener en cuenta el legislador y el empresario es que se trata de organizaciones empresariales muy informales,

es decir, se trata de organizaciones que tienen grados de formalización muy pequeños y que, además, su dimensión no les permite grados superiores. Son, sin embargo, mucho más flexibles, tienen más capacidad de respuesta y tienen una capacidad de adaptación a nuevos procesos bastante mayor que una empresa grande, muchas veces porque son procesos productivos con máquinas más universales o de mayor capacidad para adaptación a nuevos procesos, etc. En segundo lugar, en la empresa media y pequeña, el porcentaje de personal directamente dedicado al proceso productivo es muy alto y, por lo tanto, tiene un número de "cabezas de agua" muy reducido, por lo que el personal indirecto es muy pequeño, sobre todo si consideramos que debería tender, vía procesamiento de datos (éste es uno de los puntos más importantes del programa para el año 80 del gobierno alemán), a mecanizar totalmente la empresa media y pequeña con tal de reducir todo el personal indirecto que pudiera tener, ya que es una carga muy importante en los costes de producción.

La empresa media y pequeña no tiene capacidad de expertos, no tiene capacidad de personal que sepa de leyes o sepa de jurisprudencia o sepa de finanzas.

Otro aspecto que es muy importante es la estrecha vinculación entre propiedad y dirección. El número de personas o el valor añadido no tiene ninguna significación para diferenciar empresas grandes y pequeñas. El único criterio válido es el criterio del grado de formalización. Me parece absurdo que una ley laboral se centre en los centros de trabajo de 50 personas. En España acudiría a centros de trabajo de 250 personas para arriba, que es aquella organización que exige un formalismo suficiente para atender todas las exigencias de un sistema de este tipo. Otra cosa es que se hiciese un programa —ojalá la empresa media y pequeña haya alcanzado cuotas de organización más sofisticadas— que permitiese en el tiempo ir rebajando paulatinamente esta cifra, pero hoy, a una empresa con 50 hombres, someterle a una legislación como a la que se les quiere someter, me parece francamente algo que desborda totalmente su capacidad, aunque recurran a servicios externos.

Otro de los aspectos fundamentales de estas empresas, que es importante tener en cuenta, es que el estilo de dirección es más personalista, puesto que los sistemas modernos de dirección descentralizada están orientados a organizaciones mucho más grandes y, por lo tanto, hay que buscar en este campo, en el que la investigación ha trabajado muy poco, formas de dirección, estilos de dirección y respuestas organizativas diferenciadas en gran medida de la gran empresa. No pueden aplicarse los sistemas de una gran empresa descentralizada a una empresa de este tipo. El problema fundamental viene a ser, por lo tanto, una menor división del trabajo, y aquí es donde existen grandes capacidades de racionalización.

Existe una reserva muy grande de productividad mediante medidas de orden interno bastante baratas, en el sentido de mejorar la división del trabajo dentro de la flexibilidad que no debe perder nunca la empresa media y pequeña.

Y, por último, el problema correspondiente a los sistemas de información. El gran problema de la empresa media y pequeña es que tiene muy difícil acceso a los sistemas de información externos, es decir, se entera mal, hay

además un problema de depuración de información de todos sistemas exteriores a la empresa. Esta depuración alguien la tiene que hacer, ya que la empresa no tiene capacidad, pero además este problema de información lo tenemos también a nivel interno, producto de una mayor exigencia de racionalidad en los procesos de producción y en este sentido es en el que se mencionaba antes el proceso de automatización. Así el gobierno alemán, que es pionero en esta materia, está dando para el programa del 80 fondos muy importantes para la automatización de las empresas medias y pequeñas, como punto de partida para este proceso de racionalización.

5. POSIBLES ACTUACIONES NORMATIVAS SOBRE LA EMPRESA MEDIA Y PEQUEÑA.

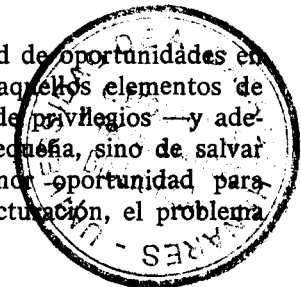
¿Cuáles son las exigencias que se están planteando en todos los países?, es decir, ¿cuál es la pregunta que se plantean estas empresas? y ¿a qué se recurre fundamentalmente en todos los programas?

El tema clave en todos los países es el sistema fiscal; en todos los congresos las exigencias que surgen siempre en el terreno fiscal son: que tiene que ser más diferenciador en cuanto a las exigencias organizativas, y el que los niveles fiscales deben de ser diferentes. Este es uno de los problemas que en los congresos de los últimos dos años tiene un peso importante.

En segundo lugar, el problema de la configuración del capital propio. Uno de los puntos fundamentales en todos los programas son las ayudas iniciales, y en este momento, en el año 80, se está recurriendo a fondos muy importantes para que todo aquel que quiera acceder como empresario, tenga acceso y se le facilite el capital inicial, e incluso Estados Federales como Baviera, e incluso cantones específicos de Suiza, tienen ya programas regionales muy específicos para la reentrada o entrada de nuevos empresarios en el proceso económico. En este sentido, lo que se trata no es de mantener sólo la competencia, sino de facilitar la generación o regeneración de los procesos empresariales y de los sistemas productivos, así como en el fomento de la financiación. Esta es una constante en todos los programas.

Otra constante de exigencia es la reducción de los controles burocráticos. Reducir todo aquello a lo que la empresa tenga que dedicar esfuerzos muy importantes para dar una respuesta al entorno, en cuanto a exigencias, controles, etc. Hay temas en este momento, como patentar un invento, que desde hace veinte años aquí ha cambiado de ser un asunto que llevaba un mes o dos meses a que lleve ahora cinco o seis años, y que, realmente, necesita de dos o tres expertos hasta que se llega a patentar, ante el problema de controles burocráticos sería necesaria una menor intervención de la Administración Pública en todos los países.

Otra de las exigencias que se presenta es la de igualdad de oportunidades en todos los mercados, ante esto se hace necesario buscar aquellos elementos de ayuda que evitaren las desigualdades; no se debe tratar de privilegios —y además sería un error enorme— para la empresa media y pequeña, sino de salvar aquellos obstáculos que pudiera haber, tales como menor oportunidad para entrar en el mercado, las ayudas y programas de reestructuración, el problema



de igual trato social de los trabajadores independientes. Es curioso que en todos los países europeos, uno de los puntos más debatidos es el problema de que un hombre por ser trabajador independiente debe tener al menos determinada igualdad social con los que son trabajadores dependientes. Entonces, este debate se centra según las posiciones de los partidos. Un partido socialdemócrata o socialista, intenta más incluirlos dentro de la Seguridad Social, otro partido más cristiano-demócrata busca el que tenga la igualdad, por ejemplo, vía tratamiento fiscal de los gastos que realicen para seguros de vida, etc., a nivel privado.

Hasta ahora todos los programas gubernamentales se han planteado, básicamente, en los términos siguientes: Ayudas para la creación de nuevas empresas, este es uno de los puntos claves; mejoras en los procesos productivos; formación en materia de management, el programa del año 80 es muy importante en varios países en el tema de la formación en materia de management en el apoyo para la creación de puestos de trabajo de formación profesional, dentro de la empresa media y pequeña, quiere decir, aprendices a diferentes niveles, puesto que el 90 por 100 de los puestos de trabajo de gente joven está en la empresa media y pequeña, y ello mediante medidas laborales, fiscales, etc., correspondientes, y en este año, como punto a destacar, es la introducción de la elaboración de datos para la mejora de los sistemas de información.

En agosto, el gabinete alemán planteó, recurriendo a los fondos provenientes del antiguo Plan Marshall (los fondos ERP), una dotación de 1.700 millones de marcos, 68.000 millones de pesetas, a la empresa media y pequeña de Alemania. De ellos, 24.000 millones de pesetas van fundamentalmente a la creación de nuevas empresas, y el resto va destinado a los problemas de formación de managers, o sea, de mejora de los elementos de decisión, y al problema de la introducción del procesamiento de datos.

En varios países se está desarrollando a estos efectos una amplia e interesante colaboración con Institutos universitarios dedicados a la formación de managers. Estos Institutos no solamente dan la formación, sino que siguen el asesoramiento, y de esta manera lo que se está produciendo, con un coste muy reducido en realidad, es una gran mejora de los niveles de management en la empresa media y pequeña. Con estos programas, en los últimos años se han dado grandes avances en el sentido de una mayor racionalidad como consecuencia de la aplicación de métodos que parecen, a veces, sofisticados y que son accesibles, sobre todo, en todo el tema de planificación de producción, racionalización de sistemas de información, etc.

Desde el punto de vista español, y si me permiten ustedes hacer algunas observaciones, creo que el problema debe centrarse bajo dos aspectos: Antes hemos mencionado que en los próximos años la única posibilidad de crear una economía competitiva es sanear y potenciar la empresa media y pequeña, y no lo digo porque estoy sentado en esta mesa, sino por convencimiento; o este país saca adelante una política de clases medias empresariales que verdaderamente lleve al saneamiento de activos y pasivos mediante un programa de reestructuración y saneamiento de la empresa media y pequeña española, programa que tendría que financiarse a nivel internacional a largo plazo, y que en períodos más o menos cortos, según la situación de los diferentes sectores, aunque yo

creo que en la mayoría pueden ser períodos más bien cortos, pueda producirse un saneamiento y pueda tener una respuesta competitiva la economía española frente a Europa.

Punto segundo, el que desde el punto de vista de tecnología, puesto que las empresas grandes no tienen una respuesta tecnológica a corto plazo —no la tienen y se quedan fundamentalmente solas con tecnología cada vez más atrasada—, el problema viene por vía de diversificación de la actividad industrial, y por la contribución a la creación de empleo, si se dan las condiciones oportunas. Es la salida fundamental de las empresas medias y pequeñas. Para ello, lo que es importante es que sea menor el peso del entorno legislativo. Siento mucho que tanto en la cuestión laboral, como en la cuestión fiscal, lo mismo que en la financiera, y estamos en período de creación de nuevas leyes, no se haya diferenciado a la empresa media y pequeña, ya sea por falta de presión política por parte de la empresa media y pequeña, o por desconocimiento de la Administración, porque el gran problema que tenemos en nuestro país, es la falta de comunicación entre quien toma decisiones y el experto. En ningún país del mundo occidental existe tan poca comunicación, y cuando el Ministerio de Economía o de Hacienda va a tomar una decisión no se toma una decisión basada en las contribuciones de cuatro expertos si no existe una preparación previa de toda la información necesaria para ver, para qué realidad social se está legislando. Si nosotros no legislamos cara a una realidad social, y las normas, por lo tanto, no tienen que ver nada o poco con esa realidad social, sino que partimos de conceptos ideológicos, que pueden ser incluso ideológico-científicos, nos encontraremos con un enrarecimiento cada vez más grande. Y, en segundo lugar, hay que potenciar la capacidad de management de estas empresas. El problema fundamental es cómo se pueden aflorar productividades muy importantes, porque se trata generalmente de empresas que empezó un hombre hace veinte años con un obrero y han ido colocando las máquinas en forma inorgánica, donde la naturalidad del desarrollo incluso les ha hecho crecer en altura y no en anchura, y verdaderamente, hay unas capacidades de afloración de productividades que pueden permitir a este país situarse en una situación más favorable. Yo no creo que la empresa grande, por los sistemas altamente burocratizados que tiene hoy ya, tenga gran flexibilidad para adaptarse, además de que políticamente muchas de estas adaptaciones no serían viables, mientras que una empresa media y pequeña, puede tener una mayor capacidad y una mayor respuesta.

En cuanto al entorno, lo que debe de producirse claramente es una mayor diferenciación de las cargas legales, y ésta es una cosa que un grupo representante de la empresa media y pequeña debía gestionar ante la Administración Pública, y que esta diferenciación entre empresas medias y pequeñas, no se haga solamente por el número de personas, sino en función del grado de formalización que tiene y exigen esos procesos productivos. Si una empresa tiene un grado de formalización alto en su organización, puede admitir un mayor peso administrativo externo, que si no lo tiene. Y el problema se plantea también en torno a los programas específicos para la mejora de la competencia en los mercados. El problema de los mercados en España, considero que nunca ha habido una economía de mercado como tal, y en segundo lugar si no hay mer-

cados, hay que crearlos. Lo que tiene que hacer el Estado es dejar libres los precios, como primera medida verdaderamente, hay un problema de establecer las reglas del juego, y quiero insistir en el tema de que solamente en una situación competitiva, en la que no existiese privilegio y en la que verdaderamente hubiera igualdad de oportunidades, sería el gran paso, la gran posibilidad de desarrollo de la empresa media y pequeña. En una economía dirigista, administrativista, la empresa media y pequeña estará sujeta al mandato de los que acuerdan los precios arriba y estará totalmente inflexible, se acomodará a unos márgenes y no dará la respuesta que se busca.

Además, lo que se plantea es un programa de saneamiento de los estructuras actuales. Es decir, toda la economía española moderna de los años 60 se ha orientado bajo el criterio de la división nacional del trabajo, es decir, se ha orientado a los mercados nacionales. La exportación, salvo algunas excepciones, ha sido más excedente, sus salidas a efectos de tesorería o aprovechamiento de alguna legislación financiera. El cambio radical es que tenemos que pasar de una división nacional a una división internacional del trabajo. Si nosotros no lo hacemos lo van a hacer otros y, por lo tanto, lo que hay que ayudar es a cambiar estas estructuras mediante un plan global, "Plan de empresas medias y pequeñas", que hemos mencionado anteriormente que puede ser de un volumen de financiación muy fuerte, pero que los riesgos pueden ser altamente compensados y, por lo tanto, muy reducidos.

Además, el programa que se presenta es un programa de apoyo muy claro para la creación de nuevas empresas.

Verdaderamente, el ser empresario hoy es una cosa difícil y sin grandes atractivos, sin embargo, el tema fundamental, es que hay que promover el que surjan nuevos empresarios, sino no habrá capacidad de respuesta. Hay que animar a la gente para que deje de ser burócrata o funcionario, y quiera correr riesgos, y este es uno de los aspectos fundamentales, si no nuestra economía, que ya está demasiado administrada desde hace mucho tiempo, va a acabar en un administrativismo o un dirigismo, que puede ser una mala experiencia para el país.

El problema, además, debe ir orientado a la creación de fuentes de capital propio y autofinanciación. No comprendo por qué no se hace más presión vía fiscal. Este es uno de los puntos, verdaderamente, inconcebible, la poca presión que se está haciendo sobre el legislativo.

En cuanto a la mejora de los sistemas de información interno y externo creo que, en este momento, hace falta de un libro blanco sobre las empresas medias y pequeñas, no sabemos ni quiénes son, ni dónde están, ni cómo son. Sabemos de algunas cosas, pero no sabemos, verdaderamente, cuáles son sus problemas. La mejora de los sistemas de información externa al tipo suizo es lo ideal, puesto que con costes muy pequeños se resuelven problemas muy grandes.

Otra vía es la de procurar la creación de asociaciones de tipo cooperativo, o de otro tipo, etc., donde se lleve de forma centralizada desde el procesamiento de datos hasta temas de asesoramiento laboral, temas de asesoramiento fiscal, porque se pueden tener especialistas en mayores dimensiones. Este es uno de los puntos que más se ha trabajado en los últimos cinco años. Y, por último, la participación en los programas de investigación.

Los países, los gobiernos, tienen que ayudar a poner en marcha la investigación. La investigación se ha detenido, es decir, llevamos viviendo muchas décadas con tecnologías anticuadas. No ha habido, en muchos de los campos, renovación, y esto surge con la energía, pero son muchos otros campos los desfasados, salvo dos o tres áreas muy específicas, como la informática. Entonces, el problema que se presenta es que hay que provocar una nueva fase en la historia de la humanidad de progreso tecnológico, para provocar crecimiento y para provocar al mismo tiempo una nueva fase de desarrollo industrial.

Las empresas medias y pequeñas no deben de quedar fuera, sino que deben de participar en los programas de ayuda, de manera que la investigación no se reduzca a las empresas grandes; el problema que plantea esto es que con la ayuda estatal las empresas grandes lo que van a tener son unas amplias ventajas competitivas, y no ya sólo en el producto final que saquen de la investigación, sino en los miles de "productos" intermedios que se van a beneficiar de esa investigación. Es decir, racionalizan esto, racionalizan lo otro, con lo cual puede haber un peligro muy grande, de que si bien el Estado puede poner condiciones a una ayuda de investigación para que el producto final, la patente, en un porcentaje vaya al sector público, las ventajas no están ahí; las ventajas están fundamentalmente en que en un proceso de investigación de dos o tres años salen multitud de nuevos conocimientos que se aplican a otras cosas y que, por lo tanto, esas son ventajas competitivas muy importantes.

Quería con estas líneas exponerles un poco el panorama no solamente el nuestro, sino dar mi punto de vista sobre cuáles son las tendencias. Quiero señalarles que estamos en un momento —desde 78-79— que hay un despertar, que hay una gran presión política. Incluso dentro de la Federación de Industrias Alemanas ha habido un gran debate el año pasado entre el representante de las empresas medias y pequeñas y los representantes de las grandes empresas, ha habido una situación delicada, porque realmente los intereses son diferentes. Otra cosa es que haya que llegar a acuerdos comunes, y el problema que se presenta es que no puede reducirse la empresa a un sólo tipo de empresa; el mundo de la empresa es, gracias a Dios, muy variado, muy rico, muy diferente, por lo tanto, lo que hay que ver, no cabe sólo dentro de la multitud de apreciaciones o elementos determinantes, sino dentro de una tipología asequible a una construcción racional de tipo administrativo o de tipo de política empresarial, pero dentro de una política de clases medias empresariales, cual es la normativa más adecuada a esa realidad. A mí me extraña que el gobierno dentro de su programa, cuando España es un país fundamentalmente de empresas medias, y que su respuesta a la situación económica es la empresa media, se está olvidando, verdaderamente en todos sus planteamientos de este tema, y se está haciendo realmente muy poca presión por los afectados en este tema. En este sentido quisiera no provocarles, pero sí señalarles que es uno de los grandes temas de este país y que ni el paro, ni el paro juvenil, ni la financiación, ni el ahorro, ni la reestructuración industrial pasan sólo por la gran empresa, lo que pasa por la gran empresa son los grandes problemas políticos, los grandes problemas sociales, pero la respuesta no va a ir por ahí, porque para esa reestructuración no hay político con capacidad suficiente de actuación, porque no la sostiene su propia estructura política.