

**LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y LOS
GOBIERNOS. PROBLEMAS COMUNES, POLITICAS
DIFERENTES**

EMILIO DIEZ DE CASTRO

I. EL MUNDO DE LOS PEQUEÑOS CAMINO DE SU EXTINCION

El tipo de economía en que se desenvuelven nuestras empresas, el sistema económico que actúa como marco y guía de las relaciones económicas que han llevado a los empresarios a ocupar un puesto determinado en nuestra sociedad y los ha convertido en la práctica en la base real del sistema, se caracteriza por la abundancia de pequeñas y medianas empresas.

Esta característica que parecía tener una condición de permanencia está siendo sometida a revisión por los signos que se detectan al auscultar la realidad. En los años setenta se produce una especie de alarma general cuando se comprueba que en un buen número de países de la Europa Occidental y Norteamérica el peso de las pequeñas y medianas empresas disminuye.

Junto a la alarma surge la preocupación y comienza una auténtica invasión de literatura sobre el tema que hasta entonces era escasa y además recibía un menguado interés por parte de los especialistas.

Una lectura atenta de los escritos de esta época permite sacar la doble impresión de que:

a) Se escribe ante la existencia de un problema pero sin aportar ideas nuevas que traigan un pensamiento fresco que sea aplicable.

b) Se piense que hay que luchar por la conservación de las pequeñas y medianas empresas ya que están en peligro, pero con la única motivación de que no desaparezcan, de que no se extingan.

Parece como si primara un temor a lo que sucedería si las pequeñas empresas pasaran a ocupar un lugar limitado en el sistema. En mi opinión, el intento de apoyarlas se debe más a un miedo al cambio y a lo desconocido que a una motivación seria que abogue por la permanencia de estas empresas.

A mediados de la década de los setenta se celebran unas Jornadas - sobre el tema (conocidas como de St. Gall) que han recibido una extraordinaria difusión por la importancia de las aportaciones que en ellas se hicieron (1). Expertos de distintos países expresaron el grado de deterioro y la profundidad de la decadencia de las pequeñas empresas. Este es el caso de los Estados Unidos donde existe una conciencia bastante generalizada de que las empresas pequeñas caminan ya hacia su extinción y este convencimiento es la principal fuente de preocupaciones para la Small Business Administration. En Alemania, por otra parte, Leihner comprobó que se seguía la tónica apuntada para otros países de descenso continuado del número de pequeñas y medianas empresas, hasta el punto que en la década de los setenta el número de estas empresas descendió en un treinta por ciento aproximadamente.

A la vez que disminuyen en número estas empresas, aparece un fenómeno lateral, las que permanecen son en su conjunto cada vez más grandes y su volumen general de negocios sube en términos reales. En este punto cabría preguntarse si se trata de una relación de causa-efecto, es decir, si el efecto constatado de su supervivencia tiene como causa el hecho de su mayor cifra de negocios o, en otras palabras, si las cifras proporcionan la evidencia de que para que una pequeña empresa pueda mantenerse debe crecer.

La aceptación de conclusiones como la anterior nos llevaría a centrar el tema de reflexión sobre dos hipótesis:

1ª) Toda empresa pequeña debe establecer como objetivo prioritario el crecimiento, subordinándolo todo a él, pues sólo aumentando de tamaño permanecerá en el mercado.

2ª) Las pequeñas empresas desaparecerán de la economía de los países europeos y americanos en un periodo corto salvo que:

- a) Conceptualmente vayamos cambiando la denominación de pequeño hacia lo que antes habría sido considerado mediano o grande.
- b) Que se potencie la base empresarial en el sentido de fomentar la creación constante, el nacimiento, de un buen número de pequeñas empresas que posteriormente, al crecer, vayan cubriendo los dis-

tintos estratos de dimensiones empresariales desde abajo hacia arriba.

En la línea anterior y con objeto de completar la panorámica vamos a terminar con un breve comentario sobre la situación británica y la de nuestro país.

En Gran Bretaña, estudios similares a los anteriores hechos por Watkins (2), en donde se compara con el resto del continente europeo, señalan una misma línea generalizada de deterioro de las pequeñas empresas.

En nuestro país, sin embargo, las tendencias no son tan evidentes. Se observa, ciertamente, una pérdida de importancia de las pequeñas empresas pero con la particularidad de que su movimiento es muy lento. La evolución, en sentido descendente de las pequeñas y medianas empresas españolas, es tan perezoso que aún nos queda la duda de si se trata de una situación meramente coyuntural.

CUADRO Nº 1

EVOLUCION DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN ESPAÑA.

Año	Plantas	Nº de trabajadores	Tamaño medio	Porcentaje del nº total de establecim.con:		
				Hasta 50 trabajadores	De 50 a 500 trabajadores	Más de 500 trabajadores
1962	536.318	3.139.612	5,85	98,67	1,25	0,08
1970	298.288	3.180.554	10,66	97,11	2,71	0,16
1975	351.805	3.859.523	10,97	97,00	2,80	0,20

Fuente: Atlas Estadístico. Banco de Vizcaya, 1978, pág. 36.

De la observación del cuadro nº 1 se ve con claridad la disminución paulatina del peso de las pequeñas empresas españolas (hasta 50 trabajadores), mientras que las medias y grandes aumentan de forma segura y lenta. Todo esto lleva a que el tamaño medio de los establecimientos industriales de nuestro -

país sea cada vez mayor, habiéndose casi duplicado en trece años. A pesar de ello todavía es pronto para pensar que la estructura empresarial española haya cambiado significativamente pues no hemos de olvidar el punto de partida - (sería excesivo plantear lo apuntado de forma triunfalista y considerarlo decisivo para juzgar en torno al tema, pues el tamaño medio empresarial de nuestras pequeñas empresas sigue siendo muy reducido).

Las empresas, como todo órgano vivo, tienen un nacimiento y un desarrollo. Tanto el número de nacimientos como el proceso de desarrollo marcarán la estructura poblacional. Sabemos que una población fisiológicamente sana y normal presenta una estructura de tipo piramidal. Correlativamente y en términos similares podemos establecer lo que podría ser una estructura de la población empresarial que con seguridad presentaría si la observáramos algunas notas diferenciadoras importantes de destacar. En primer lugar la base. - Un número muy importante de las empresas que se crean desaparecen en los primeros años (3). Luego si esta base se reduce, si la creación de empresas pequeñas queda limitada a unas pocas, su influencia sobre la estructura va a ser decisiva, no en los momentos actuales pero si más adelante ya que las capas superiores no se verán nutridas y se formarán estructuras con cuellos de botella lo que tendrán repercusiones innegables sobre la economía en general.

En segundo lugar la pirámide empresarial no acaba necesariamente en pico porque las empresas no han de desaparecer por ley biológica como las personas, sin embargo, el hecho es que llega un momento en que la mayoría se ven abocadas al cierre por enfermedades económicas y financieras. Las motivaciones de estos cierres son muy diversas y van desde los problemas de tipo estrictamente financiero a los de personal, pasando por situaciones coyunturales irremediables (4).

Y en tercer lugar, el tronco de la estructura que será bastante compacto mientras la base siga siendo amplia pero adoptará formas extrañas si el número de empresas creadas anualmente difiere mucho de un periodo a otro.

De todo este proceso llegamos al convencimiento de que el elemento clave que debe centrar nuestra atención es la creación constante de empresas, es decir, la base de la pirámide, pues el desarrollo posterior sigue unas pautas sobre las que es difícil influir y que, además, están relacionadas en -

buna medida (aunque no forzosamente) con la capacidad de crecimiento de las empresas.

II. LOS PROBLEMAS ORIGINARIOS

La decadencia de las pequeñas y medianas empresas, su número y volumen de operaciones, tiene unas causas motivantes. Se ha llegado a la situación actual porque hay unos problemas y porque estos problemas no han podido ser resueltos por muchas de las empresas.

En este apartado intentamos dejar constancia de las dificultades más comunes con las que tropiezan las pequeñas empresas las cuales hemos agrupado bajo cuatro títulos genéricos:

- a) Problemas financieros y económicos.
- b) Problemas de asistencia técnica y desarrollo.
- c) Problemas de formación de personal y cuadros.
- d) Problemas comerciales.

Antes de pasar a desarrollar cada uno de estos puntos conviene hacer una observación previa. Cualquier problema es superable si, en primer lugar, se conoce y, en segundo lugar, existe el deseo de hacerle frente. Esta reflexión viene al caso por la actitud reticente que muchos adoptan en la exposición de los males empresariales que se convierten en prolongados gemidos de plañideras cuyo significado acaba en sí mismo, en la simple queja.

Hay que hacer un análisis inicial antes de pasar a la enumeración del rosario de problemas. Se trata de averiguar si el contexto político de la nación, si el ambiente económico e institucional es favorable o contrario a la pequeña y mediana empresa. Si es favorable convendrá iniciar la investigación pero en caso contrario no será útil, no conveniente, ni necesario el emplear unos esfuerzos importantes en estudios que no serán utilizados de momento y perderán su validez en el futuro pues el mundo económico y empresarial cambia con demasiada rapidez.

Ni que decir tiene que en cada país y en cada momento la situación es distinta. En España, por ejemplo, cuando se mira hacia atrás y se recuerdan

las posiciones de nuestros políticos en torno a la dimensión empresarial se observa como ha habido períodos en los que lo único que preocupaba era el fomento de las grandes empresas y el desprecio y olvido de las pequeñas (5). Las leyes de dimensiones empresariales mínimas son uno de los exponentes destacados de esta posición en los años sesenta (6).

1. Problemas financieros y económicos

a) Las instituciones financieras se resisten a conceder préstamos a las pequeñas y medianas empresas. Una pequeña empresa presenta mayores riesgos que otras de dimensiones elevadas. Ese mayor riesgo tiene un origen económico y otro financiero. El profesor Cuervo (7) demostró que las pequeñas y medianas empresas tienen un riesgo económico muy elevado cuando se mide por la variabilidad de los beneficios. El origen de este mayor riesgo se encuentra en la falta de diversificación de sus producciones, en la no existencia de segmentos independientes de mercado, en la carencia de tecnologías que no estén correlacionadas y en la vinculación a un reducido número de proveedores y clientes. Causas todas ellas de inestabilidad y que colocan a las pequeñas empresas en situaciones imposibles de resolver cuando se presentan sucesos negativos.

El riesgo financiero, definido por el profesor Cuervo como la capacidad de hacer frente a sus compromisos por parte de una empresa, es también mayor, al menos en el caso español, debido a la composición de los pasivos de las pequeñas empresas que acostumbran a estar formados en porcentajes elevadísimos (más del 40%) por pasivo circulante a devolver en plazos próximos.

b) Otro problema consiste en la dificultad de acceso al crédito. Las pequeñas empresas no encuentran instituciones financieras de las que obtener recursos con facilidad. Ello les obliga a acudir a prestamistas distintos a los bancos que cobran intereses muy superiores a estos. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y otras instituciones crediticias internacionales han puesto de manifiesto la importancia de dicho problema pero hay que reconocer que han aportado muy escasas soluciones. Si el interés es bajo, comenta el BIRF (8), no es posible movilizar el ahorro y por tanto el interés con que se presta a las pequeñas y medianas empresas no puede ser arbitrariamente bajo. Pero además, debido al mayor índice de insolvencia de

estas empresas, los tipos de interés de los créditos dedicados a ellas deben ser más elevados (tres puntos superiores es la indicación más generalizada) para que estos créditos estén en condiciones similares a los que recibe la gran empresa.

c) Las pequeñas empresas carecen de garantías suficientes y es muy difícil que consigan otras subsidiarias. Esto limita aún más su capacidad de endeudamiento puesto que muchas instituciones financieras conceden mayor importancia a las garantías ofrecidas que a la viabilidad del proyecto.

d) Las pequeñas empresas precisan, especialmente en el momento de su creación, de capitales a largo plazo pero los bancos prefieren conceder préstamos a corto plazo hasta el punto que en algunos países el 80% de los préstamos de las instituciones financieras son para operaciones comerciales y sólo el 20% restante se dedica a operaciones industriales. La magnitud de esta situación es todavía más llamativa si se piensa que del 20% que se dedica a la actividad industrial, un 70% acostumbra a ir destinado a capital de explotación a corto plazo. De ahí nos queda un insignificante seis por ciento para operaciones a largo plazo, a todas luces insuficiente para economías que precisan de la inversión y mucho menos si se piensa en la parte de dicho 6% que llegará a las pequeñas y medianas empresas (9).

e) Otra situación que fundamentalmente se produce en los países subdesarrollados aunque no sea un fenómeno exclusivo de estos, consiste en que los bancos financian los proyectos más seguros y menos competitivos, siempre que los mismos puedan producir beneficios elevados a corto plazo. Esto en la práctica viene a suponer la financiación de actividades con un gran componente especulativo, ámbito en el que las pequeñas empresas no tienen cabida.

f) Si pensamos que la dificultad mayor la tienen las empresas pequeñas en sus comienzos cuando aún no han conseguido enraizarse en su actividad mercantil, no tienen una clientela segura y están empezando a buscar salida a sus producciones, inmediatamente pensaremos que sería esencial el que fueran estas las que recibieran una atención financiera preferente. Sin embargo, la observación de la realidad demuestra que los préstamos, especialmente aquellos que se conceden con las mejores condiciones, se otorgan con prioridad a los industriales ya establecidos que desean ampliar su actividad. Un

nuevo industrial o comerciante encontrará enormes dificultades para obtener créditos y ello ha ocasionado que muchas empresas con futuro prometedor hayan perecido simplemente por no disponer en un momento inicial de suficiente tradición empresarial como para evitar el recelo de los banqueros. No han desaparecido por la competencia de otras empresas, pequeñas o grandes, sino porque se les han negado unos medios que precisaban para desenvolverse normalmente.

g) Ya desde un punto de vista puramente económico habría que destacar a la política fiscal como coadyuvante a la creación de un elemento diferencial que César Menéndez describe así: "Esta ventaja inicial en los tipos de gravamen no es en el caso de las empresas individuales más que aparente, pues las obligaciones completas del empresario individual sólo se cumplen cuando paga el impuesto general sobre la renta de las personas físicas, sumado al impuesto industrial. Sin embargo, en cuanto a los estímulos fiscales a la financiación de las inversiones, se hallan en peor situación que las grandes empresas" (10).

h) Por último, la aplicación indiscriminada de las leyes laborales y de seguridad social crean un peso excesivo sobre empresas en donde el factor trabajo es el elemento clave de la producción y en donde la parte fundamental de los costos se concentra en el empleo de horas de trabajo del personal.

2. Problemas de asistencia técnica y desarrollo

a) Las pequeñas empresas no disponen de recursos suficientes para hacer estudios, análisis y prospecciones que les permitan abordar el futuro y su actividad con unas ciertas garantías. De ahí su necesidad de asistencia que debe ser realizada por organismos gubernamentales con autoridad y recursos suficientes como para canalizar esta tarea. En España ha sido el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI), creado en 1978, el encargado de esta labor de asesoramiento (11).

b) La mayor parte de los empresarios, cuando comienzan su actividad, desconocen la asistencia que podrían recibir de organismos y profesionales. No saben que esta existe ni el alcance de dicha asistencia.

c) Una dificultad adicional resulta de la falta de comunicación que existe entre la Administración y las pequeñas y medianas empresas que imposibilita por parte de los organismos de asistencia el apoyo efectivo a estas, simplemente por el desconocimiento de cuales son sus necesidades reales.

d) A todo lo anterior se une la enorme inversión en términos reales que cualquier pequeña empresa debe realizar en administración y asistencia durante los primeros momentos de su actividad mercantil. Esta inversión inicial es proporcionalmente muy elevada formando cantidades importantes sobre el total de las destinadas a la inversión inicial.

e) Las pequeñas empresas no pueden invertir fuertes cantidades en investigación, lo que lleva a situaciones de operación en condiciones marginales. Es muy difícil encontrar instituciones que realicen investigaciones encaminadas a proporcionar una base tecnológica moderna a las pequeñas empresas o bien que se dediquen a coordinar y agrupar los esfuerzos individuales de estas sociedades.

3. Problemas de formación de personal y cuadros.

a) El empresario individual que crea una pequeña o mediana empresa generalmente carece de una formación adecuada como gestor de empresas. El profesor Suárez (12) indicaba que la formación específica en cuanto a la actividad que desarrolla el empresario pequeño no es la base de su deficiencia. Cuando un pequeño empresario crea un taller de reparación de automóviles, por ejemplo, acostumbra a conocer muy bien ese trabajo. Si un pequeño empresario monta un comercio normalmente lo hace después de conocer a fondo el sistema de funcionamiento operativo, compra y venta, en estas pequeñas unidades. Sin embargo, unos y otros acostumbran a estar ajenos a las implicaciones jurídicas de su actividad, o bien a las fiscales e incluso a las laborales y lo que es más grave, desconocen lo que nosotros llamamos la administración de la empresa. Esta falta de formación es una de esas necesidades fundamentales que hay que cubrir para evitar o paliar la crisis de estas empresas (13).

b) Las pequeñas empresas no pueden preparar por sí mismas a su personal ni pueden ofrecer salarios lo suficientemente elevados como para captar mano de obra con experiencia y habilidad de primera fila. Así que necesitan

apoyo en cuanto a esa formación y capacitación de su personal.

c) Todo el sistema de enseñanza, tanto a nivel primario o secundario como a nivel universitario, cuando hace referencia a las empresas generalmente se limita a pensar en la gran empresa o en los servicios que ofrece el Estado. La enseñanza se ha concentrado en puntos, que aún no siendo ajenos a la pequeña y mediana empresa, necesitan fuertes puntualizaciones antes de poder ser aplicados a estas. Cuando un economista es llamado por una pequeña empresa, muy pronto se da cuenta que gran parte de sus conocimientos no tienen una aplicación directa y que otra buena parte ha de ser acomodado a la dimensión empresarial con la que se está enfrentando.

d) La enseñanza secundaria en los distintos países está orientada a preparar personas que van a llegar al mercado laboral en demanda de empleo. La enseñanza de nuestro país y en general de la mayoría de las naciones tiene como meta el capacitar a unos estudiantes que después ofrecen sus servicios a las empresas en las cuales trabajarán como empleados de mayor o menor categoría. Ello hace que el empresario no proceda necesariamente de centros en donde se imparta una enseñanza idónea para su posterior actividad en la sociedad. Prácticamente no hay centro de enseñanza donde se pueda aprender cómo crear, analizar y gestionar una pequeña y mediana empresa. Cuando esta enseñanza se da en Facultades Universitarias específicamente destinadas a materias de economía, finanzas o empresa en general, los niveles de esta enseñanza son lo suficientemente elevados como para desanimar su estudio a muchos empresarios potenciales que no reúnen las condiciones que tradicionalmente han caracterizado a los buenos estudiantes. Faltan por tanto programas de enseñanza secundaria enfocados a los empresarios.

4. Problemas comerciales

Los tres grandes problemas comerciales de las pequeñas y medianas empresas son los siguientes:

a) Estas empresas se encuentran aprisionadas viviendo en mercados tradicionales y de estos mercados tradicionales. En dichos mercados la competencia acostumbra a ser muy fuerte debido al grado de atomización de las unidades de producción y de la abundancia de estas empresas que trabajan en ellos.

Estos mercados tradicionales acostumbran además a encontrarse en el límite máximo de su crecimiento y por tanto solo cabe esperar descensos paulatinos o como máximo el mantenimiento en sus niveles de negocio.

b) Las pequeñas y medianas empresas utilizan redes de distribución que en la mayoría de los casos pueden considerarse anticuadas. El motivo es que no tienen acceso al empleo de las nuevas formas de distribución y venta, ni medios adecuados para ponerlas en marcha.

c) Un elemento de gran importancia es la imposibilidad de operar directamente en las fuentes de suministros de materias primas. Las compras en estas empresas acostumbran a estar mediatizadas por una serie de comerciantes intermedios que encarecen el producto. La situación es muy grave cuando se trata de actividades de importación o exportación en donde los regímenes oficiales para la concesión de licencias originan situaciones muy desfavorables para las pequeñas sociedades.

III. ¿HAY ALGUNA RAZON PARA INTERVENIR?

Las pequeñas y medianas empresas tienen en el mundo económico actual una importancia decisiva. Sin embargo, esta no es una razón suficiente por sí misma como para inducir a los gobiernos a actuaciones en su defensa. Hay que buscar motivaciones menos elementales para justificar una intervención por parte de los políticos que, de forma generalizada, hoy se está reclamando aunque sin demasiado éxito.

A continuación vamos a establecer una pequeña lista de ventajas que la pequeña y mediana empresa aporta al sistema económico y que de forma parcial unos y otros defensores de las pequeñas empresas acostumbran a incluir en sus escritos (14).

1. Comenzaremos por el elemento que a nuestro juicio es más importante: La capacidad de creación de puestos de trabajo por este tipo de empresas. Desde esta perspectiva hay tres grandes razones para apoyar a las pequeñas empresas:

a) El convencimiento de que las grandes empresas son incapaces de -

crear los puestos de trabajo necesarios para evitar el desempleo en la población laboral y si las grandes no pueden, evidentemente la única vía de solución que queda es acudir a las pequeñas y medianas empresas para que se encarguen de esta tarea.

b) Las pequeñas empresas necesitan menos activo fijo por cada puesto de trabajo que crean. Aproximadamente con un tercio del capital por empleado de las grandes empresas es suficiente para crear un puesto de trabajo por parte de una de estas pequeñas empresas (15).

c) En último lugar habría que pensar en que las pequeñas empresas no necesitan un personal tan cualificado como las grandes y eso lleva a ahorros considerables en cuanto a la formación del personal.

Para remachar lo anterior haremos referencia a un estudio (16) en el cual se comparaban dos situaciones empresariales similares. La primera que representaba a empresas pequeñas las cuales empleaban una tecnología que podía considerarse apropiada y la segunda que se refería a empresas grandes que hacían un uso intensivo del capital. Pues bien en estas circunstancias la empresa pequeña creaba seis veces más puestos de trabajo que la grande en condiciones proporcionalmente similares, además, los ingresos por conceptos salariales en las pequeñas eran cinco veces mayores que en las grandes y el valor agregado total en la empresa pequeña era cuatro veces mayor que en la grande.

En estas circunstancias resulta claro que aquellos países que tengan una preocupación por el nivel de desempleo han de compartir también su interés por el fomento y la creación de pequeñas empresas.

La empresa pequeña como generadora de puestos de trabajo se pone también de manifiesto en el cuadro número dos. En él se observa como en el periodo 1958 a 1975 las empresas pequeñas sirvieron para crear en España tres millones de puestos de trabajo mientras que en el mismo periodo las grandes empresas no fueron capaces de crear ni siquiera cuatrocientos mil puestos de trabajo.

CUADRO Nº 2

CREACION DE PUESTOS DE TRABAJO
POR LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

Tamaño empresarial	Número de trabajadores	
	1958	1975
PE	1.624.948	4.750.218
ME	1.279.486	2.035.412
GE	783.417	1.169.336
TOTAL . . .	3.687.851	7.954.966

Fuente: J. Jané Solá; op. cit.

2. Otra cuestión de interés la constituye el que la existencia de pequeñas empresas contribuye a fomentar la competencia en el mercado. Si las grandes empresas trabajaran solas, con seguridad el poder del mercado (17) les llevaría a padecer lo que Harvey Leibenstein ha llamado ineficiencia X (18) las organizaciones cuando se encuentran en situaciones de competencia imperfecta y se notan poseedoras de un poder efectivo en el mercado no operan el límite de sus posibilidades. Leibenstein ha demostrado que existe una relación directa entre poder de mercado e ineficiencia. La mejora de la eficiencia es por sí un punto importante para cualquier economía de mercado, lo suficientemente interesante como para hacer atractiva una intervención y fomento de las pequeñas empresas si esa intervención contribuye, como pensamos, a mejorar situaciones del mercado.

3. Las pequeñas y medianas empresas garantizan la estabilidad de las comunidades rurales. Permiten que la población rural crezca y se desenvuelva sin la necesidad de emigrar hacia otras zonas y con ello se evitan inmensos problemas de desarraigo y de creación de infraestructuras en zonas en donde se acumulan los problemas derivados de las situaciones de concentración humana.

4. El peso económico de estas empresas es lo suficientemente importante como para que se les preste atención simplemente por ello. Las pequeñas y medianas empresas son, por ejemplo, en Estados Unidos el 97 % del total, y en España, llegaban en 1975 al 99 %.

Las pequeñas empresas proporcionaban en España el 86 % del total - empleo y en Estados Unidos el 58 %. Podríamos seguir dando cifras al respecto pero creemos que con estas ya tenemos las suficientes para servir nuestra argumentación.

5. Uno de los sectores en mayor crecimiento y que cada vez ocupa - parcelas más extensas dentro de su participación en el producto interior bruto de los países, es el sector servicios. En sociedades muy desarrolladas como USA llega a dar el 70 % de los empleos. Pues bien este sector es muy apropiado para que en él trabajen pequeñas y medianas empresas. Evidentemente los servicios que generalmente se ofrecen pueden ser suministrados también por - grandes empresas pero, sin embargo, las pequeñas empresas pueden competir en este sector con cualquier empresa grande sin muchas dificultades (19).

6. Las pequeñas empresas se adaptan perfectamente a las circunstancias particulares de los mercados y son muy apropiadas siempre que los mercados se encuentren limitados en el espacio, en el tiempo o, bien, por su volumen (20).

IV. LAS ALTERNATIVAS DE ACTUACION

Después de todo lo anterior parece evidente que hay buenas razones para actuar a favor de las pequeñas empresas. Sin embargo, una vez tomada esta conciencia y adoptada la actitud consecuente de apoyo nos enfrentamos ya de lleno con el problema más grave: ¿De qué manera hacerlo?. ¿Cómo evitar las nefastas consecuencias que la intervención económica ha traído tantas veces sobre la productividad de las empresas?. ¿Cuánto tiempo debe mantenerse la ayuda y en qué va a consistir esta?.

En la práctica los gobiernos que han tomado postura en torno al tema se han mostrado absolutamente dispares en sus actuaciones y ninguno de - ellos se puede considerar satisfecho hoy de lo realizado. Bien es cierto que

las medidas de política económica arbitradas han sido diferentes pero también lo eran las circunstancias con que se enfrentaban. El grado de desarrollo, el número de empresas con que ya se cuenta, la dimensión de los mercados nacionales, el nivel de preparación de los pequeños empresarios, son algunos de los factores que han llevado a actitudes diferentes.

Pensemos que países como Australia, Argelia, Camerún, Canadá, Costa de Marfil, Francia, India, Estados Unidos de América y Suecia, entre otros, han adoptado medidas importantes en la protección y fomento de la pequeña y mediana empresa. Gracias a ellos hoy disponemos de todo un panel de experiencias que nos permiten orientar el tema por el campo de lo pragmático en lugar de dejarlo en la mera discusión teórica y es esta la línea buscada por nosotros para cerrar la presente ponencia.

Cuando las pequeñas y medianas empresas o los especialistas en el tema, reclaman protección y ayuda para ellas lo que plantean generalmente - son medidas muy concretas relacionadas casi siempre con el área de la financiación. Se crea pronto un ambiente indeseable en el que la pequeña empresa - aparece como mendicante y el Estado en un nivel paternal de ayuda y a la - vez defensa de los caudales públicos ante el despilfarro, poniendo los frenos necesarios por el temor de que en el futuro las mismas peticiones sean superiores en cantidad y los peticionarios legiones que acuden ante lo que puede aparecer un maná inagotable.

Esta situación conduce forzosamente a cortar toda posibilidad de - una colaboración efectiva, que resuelva los problemas de fondo, entre las - pequeñas empresas que presionan y los gobiernos que pasan a la defensiva. Por ello nosotros creemos que lo primero que se debe pedir y arbitrar es la definición de un marco en el cual se centre el problema y en el que se muevan con tranquilidad empresarios y gobiernos intentando ambos sacar el máximo provecho posible de las oportunidades que se presenten.

1. Definición de un marco general

Hay tres grandes líneas de actuación, ya ensayadas, que pueden considerarse como ejes sobre los cuales puede vascular la relación mutua de - acuerdo entre los Gobiernos y los pequeños y medianos empresarios:

a) El apoyo sectorial. La determinación de aquellos sectores que - por sus relaciones de dependencia con respecto a las grandes empresas, o la - situación y evolución de la técnica en los mismos, o los cambios en el merca- do, etcétera, no pueden ser abandonados a su suerte y necesitan protección - temporal y ayuda institucional para romper o paliar las situaciones negati- vas. Se trataría de establecer políticas selectivas, no globales en donde lo más conflictivo sería la determinación de los sectores merecedores de la aten- ción gubernamental pero una vez hecha la selección se podrían concretar con - facilidad cuales deberían ser las medidas a poner en práctica.

b) El apoyo regional. La idea base que guía esta posición es la de potenciar pequeñas y medianas empresas únicamente cuando existan regiones tan atrasadas que por si mismas se muestren incapacitadas para crear sus empresas mediante iniciativas particulares. Estas situaciones se producen debido al - atraso cultural, a la falta de mercados, e incluso, a la carencia de un es- trato social formado por personas con pequeños capitales e inquietudes para - hacerlos fructificar. En estos casos el apoyo solo acostumbra a proporcionar- se cuando se comprueba que las pequeñas empresas podrían tener una viabilidad económica. Para asegurarse dicha viabilidad los gobiernos acostumbran a conce- der las ayudas siempre que la empresa se encuentre próxima a algún centro in- dustrial con alto potencial de desarrollo al cual suministrará sus productos.

Esta política crea en la práctica fuertes concentraciones urbanas, el abandono del campo, el desarraigo de las personas que se ven obligadas a emigrar y otras consecuencias sociales y económicas tan negativas que han - llevado en los últimos tiempos a la mayor contestación por parte de los espe- cialistas. A pesar de que ha sido quizá la política más empleada, hoy podemos considerarla en abandono y seguirá así mientras no surjan nuevos planteamien- tos que lleven a reconsideración (21).

c) El apoyo funcional. Consiste en determinar a priori cuales son las áreas funcionales de la empresa pequeña en las que esta se encuentra en - desventaja manifiesta. Así se fijan con el máximo detalle el sentido de la - ayuda concretando si esta debe ser de tipo financiero, de formación, comercia- lización etc.

En esta línea se debe partir de la concreción de las causas que - originan las dificultades en las empresas, aspecto muy delicado aunque no por ello imposible de realizar. De hecho muchos organismos públicos tienen infor- mación acerca de las cuestiones más conflictivas en relación con la situación de las empresas. En España, el Ministerio de Trabajo dispone de una informa- ción sistematizada en torno a los problemas que llevan a las empresas a pedir reestructuraciones de sus plantillas. Las causas más frecuentes, sobre las - cuales hay datos por sectores y tamaño de las empresas y que incluso pueden - relacionarse con la gravedad del problema en cuestión son las siguientes:

a) Falta de productividad; b) Necesidad de modernización o reconver- sión; c) Problemas financieros que originan suspensión de pagos o quiebras; - d) Problemas de tesorería por deficiente financiación a corto plazo; e) Obras en inmuebles originadas por necesidades de inversión; f) Restricciones en la demanda por disminución del consumo; g) Rescisión de contratos por parte de - los compradores; h) Falta de materias primas; i) Fuerza mayor; j) Aplicación de medidas económicas coyunturales.

Los tres enfoques que acabamos de describir someramente son, tal - como avanzamos antes, el punto de partida necesario para pensar y posterior- mente en un apoyo concreto hacia las pequeñas y medianas empresas. Si este mar- co no está definido dichas empresas se encontrarán con la casi imposibilidad de hacer reclamaciones a los gobiernos, bien estructuradas y planeadas y con una base lo suficientemente firme como para poder dialogar en torno a una me- sa de negociaciones. También hay que decir que estas tres grandes líneas de - actuación no son por si mismas excluyentes, es más pueden complementarse cuan- do se trate de llevar a cabo actuaciones multidireccionales. Así, el apoyo - regional podría concentrarse en algunos sectores económicos a la vez que, den- tro de estos sectores, las medidas fueran establecidas en relación con algunas áreas funcionales de la empresa. De hecho, en la mayor parte de las circunstan- cias, los gobiernos actúan de esta forma multidireccional resolviendo dentro de situaciones que participan de las tres posturas que nosotros hemos indicado anteriormente y que posiblemente no se encuentran en la práctica apoyadas en forma exclusiva. Nuestro interés en hacer esta separación proviene exclusiva- mente de la necesidad de centrar el tema de discusión. Somos conscientes de - que al final será una posición intermedia o complementaria la que efectivamen- te prevalecerá formando el marco en que habrá de desenvolverse el apoyo a la

pequeña y mediana empresa. Sin embargo, un planteamiento como el nuestro no deja de ser por ello menos útil.

De las tres posiciones anteriores vamos a comentar seguidamente la que se refiere al apoyo sectorial (apartado 1) y la que se concreta en el apoyo funcional (apartado 3) sin embargo no nos detendremos en la cuestión del apoyo regional porque entendemos que sobrepasaría los límites que nos hemos impuesto en este trabajo ya que entraría mucho más directamente en la teoría del desarrollo regional sobre la cual se han hecho magníficos trabajos (22).

Vamos a analizar a continuación y en primer lugar el apoyo sectorial de una forma breve y en segundo lugar, de un modo más amplio el tema del apoyo funcional que es de hecho el de mayor interés dentro de la esfera empresarial.

2. La selección de los sectores

Cuando nos planteamos los sectores que deben ser apoyados hemos de pensar en que estos deberían ser los más convenientes por el desarrollo de la región o del país. Sin embargo, esta idea ha de ser muy matizada. No hay un solo país que pueda estar seguro de cuales son los sectores que contribuirán en mayor medida a su desarrollo, es más hoy se están planteando serias dudas en torno a los pocos principios que en relación con ese tema sectorial ya se habían asentado como fundamentales. Nosotros aquí no pretendemos fijar una doctrina que todavía no existe sino dejar demostrada que hay distintas posiciones las cuales, además, están enfocadas en diferentes direcciones. Haremos referencia a tres únicas posiciones en la consideración de que hay otras muchas, simplemente para que se pueda constatar hasta que punto el desacuerdo puede llevar a planteamientos que, en todos los casos, serán fundamentalmente subjetivos y a los cuales nosotros como economistas difícilmente tenemos algo que aportar en los momentos actuales.

La primera posición establece los siguientes sectores prioritarios:

- En relación con el sector agrícola:
- a) Equipos para pequeñas explotaciones agrícolas; b) Prospección y

conservación de aguas subterráneas para regadío; c) Tratamiento y almacenamiento de cosechas; d) Cría de ganado y mejora de las razas; e) Transformación de productos agrícolas.

- En relación con los suministros de agua y energía:

- a) Fuentes de agua potable; b) Saneamiento; c) Energía para usos domésticos (cocina, calefacción, alumbrado).

- El sector de comunicaciones y transportes completo.

- El sector de materiales de construcción, vivienda y estructuras sociales comunitarias.

La segunda posición es mucho más simple. En lugar de hacer una relación de sectores que deberían ser ayudados por una política económica especial, indica cuando un sector reúne las condiciones necesarias para que pueda ser apoyado. Dentro de esta línea los únicos sectores que deberían ser objeto de atención son aquellos que se encuentran en zonas urbanas y que además reúnen las siguientes características: a) Debe tratarse de pequeñas o medianas empresas de reciente creación; b) Ha de pertenecer a sectores con elevada densidad en el empleo de mano de obra. Así pues, no se trata de seleccionar a priori aquellos sectores sobre los cuales se va a ejercer una influencia benéfica sino determinar las condiciones que deben cumplir aquellos que serán apoyados si lo necesitan.

La tercera posición es aquella en que la selección sectorial busca potenciar la pequeña y mediana industria manufacturera. En esta línea se encuentra, por ejemplo, la India, en donde los programas de creación y apoyo de nuevas empresas están dedicados en un 40% a las industrias mecánicas, en un 30% a las químicas, en un 15% a los plásticos y en un 10% a la electrónica (23).

3. Política de apoyo por áreas funcionales.

Aunque son muy amplias las posibilidades de ayuda que los gobiernos pueden establecer para conseguir una mejora en la situación económica de las

pequeñas y medianas empresas, lo cierto es que en la práctica todas las medidas pueden ser agrupadas dentro de los siguientes conceptos:

1. Políticas financieras,
2. Políticas de formación.
3. Políticas de creación de infraestructuras.
4. Políticas de mercado.
5. Políticas de asistencia y tecnología.

3.1. Política financiera.

A la política financiera es a la que se le ha dado un papel superior dentro de las políticas dedicadas a las pequeñas y medianas empresas, de ahí el que sea la más desarrollada y donde las posibilidades de actuación han sido ensayadas casi de una forma exhaustiva.

A continuación recogemos las distintas medidas arbitradas en torno a este tema.

1. Política financiera enfocada para dar una prioridad a las fuentes de capital. Se trata fundamentalmente de conseguir potenciar las posibilidades de inversión en pequeñas y medianas empresas. Esa potenciación ha sido dirigida a veces a conseguir ventajas para los empresarios que desean iniciar su actividad y que les permita disponer de capital suficiente para esta iniciación. En otras ocasiones lo que se ha buscado es que el empresario que ya había comenzado su actividad consiga aumentar su capital social; otras veces las actuaciones han ido encaminadas a mejorar el funcionamiento de los mercados bursátiles con objeto de que los pequeños y medianos empresarios puedan participar de sus ventajas; y, por último, habría que hacer mención al hecho de que a pesar de que este tipo de medidas han ido encaminadas a la creación de capital fijo en muchos casos se ha potenciado también la financiación del capital de explotación que en la realidad es tan necesario para la estabilidad financiera de los negocios como el anterior.

2. Ventajas arancelarias. Aunque no son propiamente de política financiera nosotros las consideramos aquí por su incidencia financiera en la actividad de los negocios.

3. La potenciación del descuento de efectos comerciales.

4. La concesión de prórrogas en el reembolso de los préstamos.

5. Créditos preferentes a industrias.

a) Según la institución que financie la operación:

5.1. A través de una entidad financiera estatal.

5.2. Ventajas a instituciones financieras privadas que atiendan preferentemente a las pequeñas empresas.

5.3. Regulación estatal de las actividades financieras privadas estableciendo porcentajes de financiación obligatorios dirigidos hacia las pequeñas y medianas empresas.

b) Según el objeto del préstamo:

5.4. Para promover la diversificación industrial.

5.5. Para introducir innovaciones en sectores con gran retraso tecnológico.

5.6. Para igualdad de oportunidades (24). Dirigidos a personas o grupos discriminados en la sociedad o con una evidente desventaja económica.

5.7. Préstamos para empresas afectadas por situaciones catastróficas. En este concepto se incluirían tanto los casos de empresas afectadas por inundaciones, terremotos, etc., como las catástrofes provenientes de fenómenos no naturales tales como la consideración de los productos de la empresas perjudiciales para la salud pública; la obligación de realizar fuertes inversiones para reducir los humos y vertidos contaminantes; e incluso, el cambio de ubicación motivado por los planes de ordenación urbana.

- 5.8. Préstamos a personas emprendedoras con espíritu empresarial y que todavía no desarrollen actividades mercantiles propias.

El origen de este tipo de ayuda financiera se encuentra en la idea de que la mejor garantía para un crédito se encuentra en la capacidad de las personas que van a hacer uso del mismo. Se trata de un planteamiento que ha sido en épocas pasadas la base más firme para la concesión de créditos por parte de las entidades financieras (aunque en la actualidad se confie en mayor medida en los análisis financieros de la empresa) pero siempre que el empresario hubiera demostrado ya dicha capacidad con años de actividad. La única diferencia entre esa posición financiera bancaria y la que nosotros planteamos en este apartado, consiste en que la capacidad creadora del empresario beneficiado por el crédito estaría todavía pendiente de comprobar.

c) Según las características generales de concesión de los créditos. Los créditos que se conceden a las pequeñas y medianas empresas tienen generalmente una o varias limitaciones de las que nosotros relacionamos a continuación:

- La inversión total y el crédito consiguiente no pueden superar unas cantidades fijadas previamente y que se toman como topes máximos de las operaciones.
- Existe un periodo de gracia o carencia indispensable para que la empresa beneficiaria pueda comenzar a obtener un flujo neto de caja suficiente.
- Los intereses acostumbran a ser muy bajos en los primeros años colocándose con posterioridad a niveles superiores, próximos o iguales a los de mercado.
- No se exigen garantías subsidiarias o avales para realizar la operación con objeto de atender el mayor número de peticiones que presenten una base económica interesante.

- La garantía más importante de estos créditos se encuentra en los activos adquiridos por los empresarios demandantes.

6. Garantías financieras.

El pequeño empresario, sobre todo el que empieza su actividad, no puede conseguir garantías suficientes que le sirvan como base para la obtención de créditos. Esta cuestión es de una enorme importancia especialmente cuando los gobiernos no han planteado políticas de crédito como las que nosotros recogemos en el apartado 7 anterior. Las pequeñas empresas podrían prescindir de las ventajas en los créditos si pudieran acudir al mercado de capitales, especialmente al del crédito, en condiciones de garantía similar a las de las grandes empresas.

La política gubernamental en muchas ocasiones ha preferido seguir una línea de aval hacia las pequeñas y medianas empresas en lugar de producir nuevas perturbaciones en el mercado del crédito. Estos avales han adoptado distintas formas:

- 6.1. Garantía de los créditos a corto plazo, especialmente para salvar situaciones coyunturales de acopio y pago de materiales, pago de la mano de obra, etc.
- 6.2. Garantía de pago de arrendamiento de locales. Especialmente orientados hacia empresas comerciales que en caso de carecer de esta ayuda se verían obligadas a establecerse en lugares periféricos o poco atractivos (25).
- 6.3. Garantía de cobro de determinados contratos cuyo desarrollo se extiende a lo largo de periodos de tiempo bastante dilatados. En estos casos el riesgo financiero es tan fuerte para las pequeñas empresas que las lleva a retraerse salvo que se complete la operación con avales como el descrito.
- 6.4. Fomento de uniones de tipo financiero entre empresas pequeñas para presentar una mejor posición de garantía frente a terceros (26). Las operaciones de estas empresas son a su vez avala

das por el Estado con objeto de reforzar su estabilidad.

7. Subvenciones.

Pueden adoptar distintas formas:

- 7.1. Entrega de terrenos o edificios a bajo coste.
- 7.2. Asistencia técnica gratuita.
- 7.3. Tarifas preferenciales para la utilización de servicios públicos.
- 7.4. Tipos de interés reducido.

El apoyo a las empresas mediante subvenciones es una de las cuestiones más debatidas dentro del análisis económico (27). A pesar de ello se emplean con harta frecuencia porque en muchas ocasiones es la única vía clara hacia el fomento de las pequeñas empresas a corto plazo. Pero al igual que la necesidad de su implantación es discutida, existe sin embargo un acuerdo generalizado en torno a su carácter temporal. La subvención sólo debe plantearse a corto plazo y ha de ser eliminada progresivamente.

3.2. Política de formación.

Las medidas que más se han utilizado en esta materia son:

1. Perfeccionamiento del personal directivo.
2. Formación técnica.
3. Inclusión de las técnicas de gestión en la formación profesional y en la enseñanza.
4. Formación de personas en administración de empresas que esten en condiciones de tomar decisiones como empresarios.

5. Orientación de la enseñanza general hacia el empleo por cuenta propia.

6. Cursos para propietarios-gerentes:

7. Cursos sobre administración de pequeñas y medianas empresas en las Universidades (28).

8. Desarrollo del espíritu de empresa en la nación. El espíritu de empresa no es un talento innato sino (29) que puede desarrollarse mediante:

- a) Campañas publicitarias sobre la posibilidad de crear nuevas empresas.
- b) Test de selección de candidatos y cursos posteriores.
- c) Colocación de futuros empresarios en empresas escogidas durante periodos de seis a doce meses, completando lo anterior con visitas a industrias.

3.3. Políticas de creación de infraestructura.

Se trata de crear las condiciones necesarias para la aparición de industrias. Puede consistir en:

1. Planificación del suelo industrial.
2. Servicios públicos suficientes de energía eléctrica, agua y comunicaciones principalmente.
3. Dotación de medios de transporte y carreteras (30).

3.4. Políticas de mercado.

Consiste generalmente en:

1. Preferencia en abastecimientos estatales.
2. Reserva de sectores de actividad económica.
3. Creación de bolsas de subcontratación.
4. Fomento de relaciones entre pequeñas y medianas empresas y gran industria.
5. Prospección y selección de mercados (31).
6. Imposición de normas de calidad.
7. Asistencia en el desarrollo y selección de nuevos productos.
8. Agrupaciones temporales de empresas para contratación pública.
- 3.5. Política de asistencia y tecnología.

Estas políticas intentan suministrar sin costos una serie de servicios indispensables para el funcionamiento de las pequeñas empresas. Se parte del principio de que no debe ser la asistencia una carga para las nuevas empresas pero progresivamente deben responsabilizarse de ella. Consiste en:

1. Fomento de organizaciones sectoriales fuertes.
2. Estudio de las interdependencias del sector a escala internacional. Numerosos problemas superan las fronteras nacionales.
3. Ayuda en análisis de tipo coyuntural y en la identificación y solución de crisis internas.
4. Servicios de consultoría.
5. Fomento de las sociedades cooperativas.
6. Fomento de centros nacionales e internacionales que faciliten el intercambio sobre tecnologías alternativas.

7. Recogida de información y tratamiento de la misma.
8. Orientación de los centros científicos y tecnológicos en la determinación de prioridades a favor de estas empresas.
9. Confección de manuales sobre evaluación y selección de proyectos.
10. Asistencia en adquisición e instalación de nuevos equipos (32).

V. CONCLUSION

Dando un repaso a lo que ha sido expuesto en las líneas anteriores encontramos una serie de puntos de reflexión sobre los cuales no hemos pretendido otra cosa que sistematizar y reunir comentarios dispersos. Todos ellos - han ido encaminados en una dirección y con un objetivo común, demostrar que es necesario mejorar las condiciones del mercado en donde se desenvuelven las pequeñas y medianas empresas para que estas pueden aumentar su número. En segundo lugar y como consecuencia de lo anterior hemos afirmado que dichas mejoras deben realizarse ya que la economía nacional saldrá beneficiada. Y, por último, que ante la multitud de experiencias parciales e inconexas era necesario hacer una recapitulación general de las medidas de actuación existentes.

Pensamos que el mayor interés de nuestro trabajo se encuentra en este último punto. Hemos intentado dejar claro el hecho de que no es posible actuar correctamente sin un marco de referencia y una vez establecido este - hay que pensar en todo un abanico de oportunidades para abordar el tema que nosotros hemos expuesto de una forma muy escueta pero bastante completa.

Como observación general hemos constatado que existen muchos países interesados en apoyar y potenciar a la pequeña y mediana empresa pero ninguno de ellos sigue una política igual. La nota más común entre estas políticas es su insuficiencia cuando se concentra en un solo tipo de medidas (generalmente las financieras). Parece no existir una conciencia de que los problemas de las pequeñas empresas son diversos y con intensidad desigual y, por tanto, las soluciones no pueden ser simplistas y en una sola dirección. El problema de la pequeña y mediana empresa consiste en que se trata de la suma de muchos pocos, la adición de pequeñas y variadas perturbaciones que al agregarse la

colocan en situación de inferioridad.

Nuestra intención es recordar en estas líneas que no es fácil abordar el problema porque este tiene muchos matices pero es posible hacerlo con dosis adecuadas del copioso arsenal de medidas que ya se conoce y que hemos relacionado.

NOTAS

- (1) Las actas de estas Jornadas fueron publicadas en 1976 por el Instituto Suizo de Investigación sobre la Pequeña Empresa.
- (2) Recogidos en las Actas de las Jornadas de St. Gall citadas anteriormente.
- (3) Son muy conocidas las cifras de U.S.A. las cuales indican que cada año se crean medio millón de empresas a la vez que desaparecen cuatrocientas cincuenta mil, la mayor parte de reciente creación. Sobre esta cuestión pueden encontrarse una cantidad muy elevada de referencias como por ejemplo: SUAREZ SUAREZ, A.S.: "La dimensión y el crecimiento de la empresa industrial española", Contrapunto nº 14, Dic. 1975.
- (4) El Ministerio de Trabajo elabora unas estadísticas al respecto que son además magníficos indicadores de los males reales de nuestra economía. Dichas estadísticas se recogen en los Anuarios Estadísticos de España publicados por el I.N.E.
- (5) A este respecto convendría repasar los comentarios del 1er. Plan de Desarrollo Económico y Social. Comisión de Productividad. Presidencia del Gobierno Madrid, 1963.
- (6) Las Ordenes de 22/2/63 y 16/3/63 fijaron unas dimensiones mínimas para varios sectores económicos. Posteriormente otras disposiciones complementaron la normativa: Orden de 10/2/64; Decreto de 9/1/65; Decreto de 18/12/65; Decreto 23/12/66; Decreto 22/7/67; y Decreto de 27/7/68.
- (7) Ver CUERVO, A.: "La problemática financiera de la pequeña y mediana empresa industrial", publicación interna del Banco de España, Centro de Formación y Perfeccionamiento, Enero, 1978.
- (8) NOUVEL, Philippe: "El Banco Mundial y el desarrollo de la pequeña empresa"; en "Desarrollo de pequeñas empresas: Políticas y Programas", O.I.T., Ginebra, 1978.



- (9) José JANE SOLA describía la situación española: "En los actuales momentos, más del 50% de todos los recursos financieros de todo el sistema crediticio español se hallan fuera del mecanismo de funcionamiento libre de dicho mercado, que es el que naturalmente actúa la pequeña y mediana empresa y dentro del que ha de hallar solución a sus problemas financieros". Ver: "La política económica española y la pequeña y mediana empresa"; Boletín de Estudios Económicos, Agosto, 1978, pág. 66.
- (10) MENENDEZ ROCES, Cesar: "La marginación de la Pequeña y Mediana Empresa"; Editorial Mañana, Madrid, 1978, pág. 68.
- (11) El IMPI publica desde enero de 1979 unos "Cuadernos para la pequeña y mediana industria" en donde se intenta orientar a los empresarios sobre materias fiscales, mercantiles, laborales, financieras, comercio exterior y la situación de los sectores económicos. Además recoge el resumen de sus actividades.
- (12) SUAREZ SUAREZ, Andrés, S.: "La pequeña y mediana empresa. Sus aspectos financieros"; Revista de Economía Política, nº 70, Mayo-Agosto, 1975, p. 14.
- (13) Una de las consecuencias de lo anterior ha dado origen al siguiente comentario: "Muchos pequeños empresarios no admiten que tienen dificultades financieras hasta que es demasiado tarde. Continuarán endeudándose o invirtiendo sus propios fondos en el negocio mientras continúen las pérdidas - hasta que pierda completamente la esperanza y nada pueda ser salvado". PETROF, J.V.; CARUSONE, P.S.; McDAVID, J.E. "Small Business Management: Concepts and Techniques for Improving Decisions"; McGraw-Hill, New-York, 1972, pág. 183.
- (14) Un buen estudio al respecto, referido exclusivamente a España, es el elaborado por Jorge PASCUAL ESCUTIA en "El papel que ha desempeñado la pequeña y mediana empresa en la economía nacional"; Boletín de Estudios Económicos, Agosto, 1978.
- (15) Sobre este punto puede consultarse el trabajo de Philippe NOUVEL, ya citado anteriormente, en donde se llega a conclusiones aún más radicales.

- (16) GORDON, D.L.: "El Banco y el desarrollo de la pequeña empresa"; Finanzas y Desarrollo, Marzo, 1979.
- (17) En torno al concepto de "poder del mercado" puede consultarse: ROWLEY, - Charles K.: "Políticas antitrust y eficiencia económica"; Vicens Vives, - Barcelona, 1975.
- (18) LEIBENSTEIN, H.: "Allocative Efficiency vs. X-Efficiency"; American Economic Review, Junio, 1966.
- (19) Una referencia de los distintos tipos de actividades que desempeñan las pequeñas empresas puede verse en: STEINHOFF, D: "Small Business Management Fundamentals", McGraw-Hill, New-York, 1978, págs. 8 y ss.
- (20) J. WANTY e I. HALBERTHAL señalan como vocaciones de la pequeña y mediana empresa:
- la elevada especialización, que no exige una alta magnitud para ser rentable (como la especialidad farmacéutica).
 - el alquiler de provisiones o servicios a grandes empresas.
 - la prestación de determinados servicios altamente cualificados o personalizados, cuya misma naturaleza excluye el efecto masivo.
- en "La estrategia empresarial"; El Ateneo, Buenos Aires, 1975, págs. 218-9.
- (21) De hecho estos nuevos planteamientos ya han surgido aunque su nivel de difusión sea escaso. Consisten fundamentalmente en la atomización de los emplazamientos industriales, desperdigándolos por un territorio amplio, a la vez que se enlazan con una potente red de carreteras que permite el traslado de los productos en tiempos muy breves. La experiencia española al respecto se encuentra en Navarra.
- (22) A los interesados por este tema me atrevo a recomendarles la consulta de la Revista de Estudios Regionales, en donde junto a los artículos de especialistas es posible encontrar abundantes referencias bibliográficas.
- (23) PATEL, Vihari G.: "Innovaciones en la promoción y desarrollo de nuevas empresas"; en "Desarrollo de pequeñas empresas: Políticas y programas"; Op. cit., pág. 78.

- (24) Este tipo de créditos fue iniciado en Estados Unidos por el presidente - Johnson.
- (25) El factor localización, que consideramos vital para la pequeña empresa, ha sido bastante olvidado por los estudiosos del tema. Por ello es de agradecer que G.G. MEREDITH le dedique un capítulo de su libro: "Small Business Management in Australia"; McGraw-Hill, Brisbane, 1977.
- (26) La experiencia española consiste en la creación de las Sociedades de Garantía Recíproca.
- (27) El principal argumento que históricamente ha sido empleado al respecto es el de la "industria naciente" desarrollado por Hohn STUART MILL en sus - "Principios de Economía Política". Sobre este tema se puede encontrar un - resumen en: CORDEN, W.M.: "Política comercial y bienestar económico", ICE, Madrid, 1978, capítulo 9.
- (28) Robert E. NELSON indica que ya existen en USA cursos universitarios organizados siguiendo esta idea. Cita a las Universidades de Colorado del Norte, California del Sur, Texas y Wharton. Ver "Educación y espíritu de empresa" en "Desarrollo de pequeñas empresas: Políticas y programas", Op. cit. - pág. 65.
- (29) Evidentemente existe todavía quien niega esta posibilidad siguiendo la línea abierta entre otros por J.H. BOEKE y su "dualismo socio-cultural".
- (30) El autor del presente trabajo demuestra en un estudio todavía pendiente de finalización que en el caso de Andalucía la reducción de un 1% de la distancia de transporte incrementa en un 2,5% los intercambios comerciales. La - distancia puede reducirse físicamente con mejores trazados de carreteras - pero especialmente se puede disminuir acortando el tiempo de desplazamiento y eso solo se puede hacer potenciando la infraestructura de transporte en su totalidad.
- (31) Jean VASSAL considera que esta no es una cuestión importante para las pequeñas empresas. "La prospección del futuro raramente conduce a resultados precisos para una M.P.I... no hay que consagrar, en principio, mucho tiempo

o grandes sumas a este tipo de investigación". Ver: "Estrategias para la mediana y pequeña empresa (M.P.I.)"; Guadiana, Madrid, 1972.

- (32) Sobre el tema general de innovación tecnológica y el papel de la pequeña y mediana empresa puede consultarse BARREYRE, Pierre-Yves: "La pequeña y mediana empresa frente al cambio"; Hispano-Europea, Badalona, 1978.