

Las pequeñas y medianas empresas: dificultades en su financiación*

Artur Saurí del Río

EMPRESAS PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES

La división de las empresas en estos tres grandes grupos es un hecho generalmente aceptado cuando se habla de los diversos tipos de problemas con que las mismas se enfrentan, según sea su tamaño. Sin embargo, si bien se reconoce que hay empresas que son grandes, otras medianas y finalmente otras calificables de pequeñas, las fronteras que limitan cada grupo son borrosas y muy difíciles de concretar de una manera general.

Intentaremos a pesar de todo definir la línea que separa a las grandes en España. Así, son empresas grandes:

— Las de más de 100 millones de capital (criterio del Banco de Crédito Industrial).

— Aquellas cuyas acciones u obligaciones se cotizan en Bolsa.

— Las de plantilla de personal superior a 250 personas (criterio de la Confederación General de Pequeñas y Medianas empresas de Francia).

— Las que, con una cifra de empleados inferior a 250, tienen influencia decisiva en el mercado de su producto.

Las empresas que no poseen ninguna de estas características, pertenecen al grupo de pequeñas o medianas. La identificación de unas y otras, más difícil que la relativa a las grandes, no la haremos pues la situación a que vamos a referirnos afecta tanto a las pequeñas como a las medianas, con sólo una diferencia de grado. Dedicaremos por tanto los párrafos siguientes al grupo «pequeñas y medianas empresas» (P. M. E.).

DIMENSION OPTIMA DE LA EMPRESA

¿Influye el tamaño en la eficacia económica de la empresa? Es general responder afirmativamente a esta pregunta, añadiendo que el tamaño más adecuado o dimensión óptima corresponde a las empresas grandes. Sin em-

* Article publicat a la *Revista* de Banca Catalana el 6 de juny de 1966.

bargo esta afirmación es cuando menos precipitada pues, en primer lugar, no es posible determinar una dimensión óptima para toda la industria, sino que sólo puede hacerse sector por sector. En segundo lugar conviene decidir cuál es el criterio que se utilizará para medir la eficacia económica (precio de coste, rentabilidad, etc.).

Fuera de algunos sectores productivos en que la empresa grande es indiscutiblemente la más adecuada, en los demás la experiencia no nos lleva a esta conclusión. Efectivamente, en ellos coexisten desde el principio tanto empresas grandes como medianas o pequeñas, sin que se observe ningún decrecimiento apreciable en la importancia de las últimas, cualquiera que sea el módulo de comparación que se utilice (mano de obra empleada, volumen total de producción de unas y otras, etc.). Esta continuidad de la pequeña empresa se debe entre otras a las siguientes razones:

— Hay un buen número de producciones en las que la gran empresa no es la más adecuada, bien sea por las características del mercado, no requerir instalaciones productivas complicadas y costosas, etc.

— En muchos casos la pequeña empresa desempeña un insustituible papel de proveedor de la grande, de los artículos intermedios en los que aquélla se ha especializado.

— Las actuales grandes empresas, muy frecuentemente, han comenza-

do su vida con las dimensiones de las que calificamos de pequeñas o medianas.

SITUACION DE INFERIORIDAD DE LAS P. M. E.

A pesar de lo que acabamos de decir, la misma experiencia nos demuestra que en multitud de situaciones concretas, la ventaja de las empresas grandes sobre las P. M. E. es evidente. Baste recordar como ejemplo las siguientes situaciones: mejores precios de compra, más completa red de distribución, mayores facilidades de financiación, mejor conocimiento del mercado presente y del futuro, etc.

La consideración de estos ejemplos y de otros parecidos que podríamos aducir, nos lleva a la conclusión de que la verdadera causa de la situación de inferioridad de las pequeñas empresas está en la dimensión insuficiente de sus servicios de compras, ventas, publicidad, financiero, etc. Conviene, pues, dotar a estos servicios del tamaño adecuado, cosa imposible de realizar a escala individual, por lo que el camino está en la integración, es decir en el establecimiento de un servicio común que atienda las necesidades de un grupo más o menos grande de empresas individuales que conservan su propia personalidad. Puede concluirse este

párrafo, afirmando que la dimensión óptima de los servicios se halla en las grandes empresas y no en las pequeñas y medianas.

LAS P. M. E. Y SU FINANCIACION

Es un hecho innegable que las pequeñas y medianas empresas se encuentran en peor situación que las grandes para resolver sus problemas financieros. La causa de ello es doble: por un lado está la insuficiente dimensión del servicio financiero de la empresa y por otro la defectuosa preparación del sistema financiero del país para atender las necesidades de las pequeñas empresas.

La dimensión del servicio financiero de la empresa no viene determinada claro está sólo por la del departamento de este nombre con que pueda contar la empresa, sino por las de las magnitudes sobre las que se centra la actividad financiera de la empresa. Esto aparece con toda claridad al enunciar las principales dificultades con que topan las P. M. E. al buscar fondos para financiar sus inversiones:

— Son empresas que en la mayoría de los casos actúan en un ámbito local y por tanto son poco conocidas fuera del mismo. Este escaso conocimiento que se tiene de las mismas incluye también a las instituciones financieras, el trato con las cuales

resulta, como consecuencia, más difícil.

— Los empresarios de las P. M. E. a menudo no cuentan con buena información sobre las posibilidades de financiación que les ofrece el sistema financiero del país.

— Los proyectos inversores de las empresas pequeñas y medianas alcanzan naturalmente una cifra menor que los de las grandes, mientras que los estudios que deben llevar a cabo las entidades financieras, previos a la concesión del crédito correspondiente, tienen igual coste en uno y otro caso. Esta es una buena razón para explicar el menor interés de las instituciones financieras por los problemas de las P. M. E.

— Las P. M. E. se encuentran con mayores dificultades para convencer a los posibles prestadores de fondos sobre el éxito de la inversión planeada.

— Las grandes empresas gozan frecuentemente de crédito ilimitado, mientras que las P. M. E. sólo lo obtienen aportando las suficientes garantías, cosa no siempre fácil.

INSUFICIENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIACION

En el párrafo anterior hemos señalado a éste como segundo elemento causante de la dificultad de las empresas en resolver sus necesidades

financieras. Donde esto es más cierto es en el campo de los fondos que han de estar a disposición de la empresa por un período largo, por dedicarse a financiar inversiones en maquinaria, instalaciones comerciales o industriales y edificios. Es decir que la insuficiencia de las fuentes de financiación se manifiesta claramente para dos tipos de empresa: la que por imperativos del proceso técnico debe renovar sus instalaciones y la empresa dinámica y progresiva que en su proceso expansivo tiene que ampliar su capacidad productiva.

La financiación adecuada de este tipo de inversiones puede hacerse mediante créditos a medio y largo plazo o ampliando el capital de la empresa:

— Sólo desde fechas muy recientes, puede hablarse de que el crédito a medio plazo se halla, en forma apreciable, a disposición de las P. M. E. Los caminos seguidos para ello son diversos y tienen diferente importancia y desarrollo según cada país, pero entre los mismos puede mencionarse: la venta a plazos de bienes de equipo, el «leasing» o alquiler de equipo, los créditos de los bancos industriales y de la propia banca comercial. Mucho más difícil se presenta la solución al problema de la falta de créditos a largo plazo, de tal manera que puede afirmarse que persiste en todos los países.

— En la captación de fondos que quieran correr el riesgo de la empre-

sa, es decir pasar a formar parte del capital propio de la misma, las P. M. E. tienen cerrado el camino que utilizan las grandes: la Bolsa. Durante mucho tiempo la única posibilidad ha sido el recurso a familiares o amistades. Una fuente de fondos propios está constituida por los bancos industriales, los cuales incluyen entre sus posibles operaciones la adquisición de participaciones en empresas.

ACTUACION DEL ESTADO

En la mayoría de los países, el Estado ha reconocido la difícil situación de las empresas pequeñas y medianas para financiar sus inversiones. Los procedimientos arbitrados para aliviarla consisten, principalmente, en la constitución de un establecimiento crediticio público o semipúblico destinado a atender a las P. M. E. o en el otorgamiento de la garantía del Estado a los créditos solicitados por las pequeñas empresas.

En España, entre otras, tenemos las siguientes muestras de la preocupación del Gobierno en este sentido:

— El Banco de Crédito Industrial excluye específicamente de su actividad crediticia normal a las grandes empresas.

— En la exposición de motivos del Decreto-Ley de 7 de junio de 1962 sobre reorganización y funciones del

Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorro, se dice: «[...] se encomienda a las Cajas, dadas sus altruistas finalidades, su extensa red de sucursales y sus cuantiosos recursos, la concesión de créditos con finalidad social encaminados a [...] la ayuda al artesano, a los pequeños negocios comerciales o industriales [...]».

— En la exposición de motivos del Decreto-Ley de 27 de diciembre de 1962 sobre Entidades de Financiación de Ventas a Plazo de bienes de equipo, se dice que la ordenación de estas Entidades beneficia especialmente a las pequeñas empresas, al ofrecerles fácil camino para financiar sus inversiones en bienes de equipo.

NECESIDAD DE UNA ACCION COMUN

Todas estas medidas y otras más que puedan adoptarse por parte del Estado pueden ciertamente aliviar las dificultades financieras de las P. M. E. pero no resolverlas, por cuanto no atacan la verdadera raíz del problema que es la dimensión insuficiente de los servicios financieros de las empresas pequeñas y medianas. Es decir que si bien es cierto que una actuación dirigida a adaptar el sistema financiero a la realidad de las P. M. E. es indispensable, no es de ningún modo suficiente.

Las empresas pequeñas y medianas deben emprender una acción común, que a través de la integración de sus servicios financieros, les permita alcanzar en este campo la dimensión óptima. Esta integración puede consistir simplemente en el establecimiento de una oficina común de información y asesoramiento financiero, que elimine el grave inconveniente que representa para las P. M. E., el desconocimiento de las fuentes de financiación existentes. Pero puede ser más amplia, como es el caso de las dos posibilidades concretas de colaboración entre empresas que citaremos en el próximo y último apartado.

DOS POSIBILIDADES DE COLABORACION FINANCIERA ENTRE EMPRESAS

Una primera posibilidad es la derivada de la constitución de sociedades de empresas, según la ley de 28 de diciembre de 1963. Con esta ley el Estado ha querido ofrecer un marco legal protector a las uniones de pequeñas o medianas empresas, para la consecución de alguno de los fines específicamente señalados en la misma (expansión y modernización, aportación y adquisición de maquinaria, promoción de ventas, estudio de nuevas técnicas y métodos). Uno de los estímulos que se conceden para la constitución de estas sociedades consiste en faci-

litarles el acceso al crédito y dentro de éste al mercado de capitales. A tal efecto, las sociedades de empresas podrán emitir obligaciones para atender las necesidades financieras de los socios.

El segundo ejemplo de acción común en el campo financiero que queremos presentar está constituido por las Sociedades de Caución Mutua. Estas sociedades, inexistentes en España, son una realidad muy importante en Francia y tienen por misión garantizar los créditos solicitados a los bancos, por las empresas socios de aquéllas. Antes de aportar su garantía, la Sociedad de Caución Mutua debe, evidentemente, realizar un riguroso estu-

dio técnico y financiero sobre la finalidad a que piensa destinarse el crédito. Como base de la actuación de la Sociedad, se constituye un fondo de garantía integrado por aportaciones de los socios que solicitan créditos, en porcentaje sobre la cuantía de éstos.

Estas dos posibilidades de colaboración ponen de manifiesto que la integración de servicios financieros, a la que hemos venido refiriéndonos en esta exposición, consiste simplemente en emprender una acción común, para resolver de esta manera las dificultades que hemos visto se presentan a las pequeñas y medianas empresas, al enfrentarse aisladamente con el sistema financiero.