

LOS PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA EN LOS ESTADOS UNIDOS¹

George Garvy

Los problemas de financiamiento (y de otra especie) de la pequeña industria no pueden analizarse, de una manera significativa, abarcando el extenso y complejo universo conocido generalmente como “pequeños negocios”. Puede obtenerse una visión mayor si se separa a este universo en sus componentes principales y se reconoce que puede haber tantas variaciones entre especies diversas de pequeños negocios, en industrias distintas, como las que existen entre las grandes y pequeñas empresas dentro de una industria, aunque no, por supuesto, variaciones semejantes.

En verdad, el universo de los pequeños negocios rechaza la definición precisa. Los cálculos en cifras de la población dedicada a los negocios, dividida en tres grandes grupos de ocupación, del último año disponible, se resumen en el cuadro siguiente. La definición alternativa habitual del pequeño negocio incluye a todas las empresas de la primera clase y algunas o todas las de la segunda. No obstante, cualquier definición del pequeño negocio que utilice el solo criterio de tamaño deja numerosas preguntas sin responder.

No existe ninguna definición generalmente aceptada de los pequeños negocios y es obvio que no pueden seguirse los mismos criterios en diferentes sectores de la economía. Cualesquiera que sean los criterios escogidos, los resultados son, en cierta medida, arbitrarios; la delimitación resultante de ese universo no es ni exacta ni inequívoca.

¿Dónde empieza y dónde termina el pequeño negocio? En verdad, la línea divisoria entre profesionistas liberales y empresas de negocios es a veces vaga. En general, se excluyen los profesionistas liberales (médicos, dentistas, contadores), aunque muchos de ellos tienen empleados, realizan actividades que caen dentro de los negocios y necesitan financiar su equipo. En el otro extremo están las empresas en las que el dueño es en realidad más que un agente vendedor de productos o servicios de la empresa y cuya compensación se deriva de un margen bruto fijo sobre las ventas, y no de un salario fijo. Muchas gasolineras que funcionan con la ayuda financiera de una gran compañía petrolera es-

¹ Este trabajo es una versión sintetizada de la introducción de un amplio estudio de investigación, realizado por el Sistema de la Reserva Federal, publicado bajo el título de *Small Business Financing* (U. S. Government Printing Office) [La síntesis fue hecha especialmente para EL TRIMESTRE ECONÓMICO por el autor del trabajo y la versión castellana es de Enrique González Pedrero].

NÚMERO DE EMPRESAS EN OPERACIÓN, POR INDUSTRIAS Y CLASES SEGÚN EL NÚMERO DE TRABAJADORES.

1º de enero de 1951

(miles de empresas)

	Número de trabajadores, por clases		
	0-99	100-499	500 o más
Minería	36.0	0.9	0.2
Construcción	374.7	2.4	0.2
Manufacturas	302.8	16.2	3.9
Transportes, comunicaciones y servicios públicos	178.0	1.9	0.8
Comercio al mayoreo	266.3	2.0	0.2
Comercio al menudeo	1 817.0	3.2	0.6
Finanzas, seguros y bienes raíces ¹	325.1	1.5	0.3
Industrias de servicios	730.4	2.3	0.2
Total	4 030.4	30.3	6.6

¹ La mayoría de estas empresas caen fuera de la definición de negocios no financieros.

FUENTE: United States Department of Commerce, *Survey of Current Business*, mayo de 1954, p. 23. No hay datos más recientes disponibles.

tán en esta situación, y lo mismo sucede con cierto tipo de distribuidores de otros productos y servicios. No obstante, las empresas que se encuentran en este extremo deben incluirse en la definición general de pequeños negocios.

La mayoría, aunque no todos los pequeños empresarios obtienen de sus negocios la parte más importante de sus ingresos. El maestro ocupado por su cuenta en una tienda de regalos en un sitio de veraneo, durante las vacaciones, o la pareja retirada que administra un *motel*, como complemento de su presupuesto, forman también parte del universo del pequeño negocio.

Cuando las oportunidades de empleo declinan, algunas personas tratan de ganarse la vida iniciando un negocio, aunque no estén capacitados ni dispongan del equipo para convertirse en empresarios e, inclusive, aun preferirán un trabajo asalariado. ¿Debe considerarse a estos "empresarios por falta de alternativas" en el mismo nivel que a los innovadores que necesitan capital para producir bienes nuevos, de mejor calidad o más baratos?

Mucho más importante que la ausencia de una serie de cifras generalmente aceptada, sobre la composición del pequeño negocio, es su gran complejidad. La pequeña industria, como quiera que se la defina,

abarca situaciones económicas, financieras y sociales muy diversas, que son lo suficientemente diferentes para imponer severas limitaciones a las amplias caracterizaciones utilizadas con frecuencia para definir a la pequeña empresa. Una gran parte de la confusión y muchas de las generalizaciones dudosas con que se tropieza en los problemas de financiamiento y de otras necesidades de la pequeña industria se originan en el enfoque de problemas específicos de ciertos tipos de pequeñas industrias, y al suponer que éstos son válidos para todo el universo de la pequeña empresa. Típicamente, la queja del inventor que es incapaz de reunir el capital por acciones se discute al lado de un cuadro que muestra la existencia de cerca de cuatro millones de pequeñas empresas. No obstante, las pequeñas empresas industriales representan menos del 8 % de todas las empresas pequeñas de los Estados Unidos, mientras que las empresas en crecimiento, que explotan nuevos productos o nuevos procedimientos, no son más que una fracción de todas las empresas industriales.

Gran parte de la literatura y de la discusión pública se centra en las pequeñas empresas que luchan por perfeccionar, producir y vender nuevos productos. La mayoría de las pequeñas empresas, sin embargo, se ocupan de operaciones rutinarias en el campo de la distribución o de los servicios, o producen exitosamente renglones que, por razón del limitado mercado, los altos costos de transporte o la ausencia de importantes economías de escala, se producen con considerables ganancias por pequeñas empresas. No hay duda de que la mayoría de los pequeños negocios está constituida por empresas que, o bien no tienen verdadera necesidad de fondos adicionales del exterior o son capaces de financiar sus modestas necesidades a través de bancos comerciales u otras instituciones financieras.

Claramente, la política oficial fundada en consideraciones económicas no puede ocuparse lo mismo de todos los negocios pequeños ni debe interesarse en promover empresas, simplemente porque son pequeñas. Se requieren ciertos criterios para identificar los tipos de pequeñas empresas que contribuyen realmente al mantenimiento de la competencia y a la vitalidad y desarrollo económicos, y determinar las que pueden tener poca base económica que demande especial consideración, o que impliquen inclusive una distribución claramente antieconómica de los recursos humanos, físicos y financieros. Éste es uno de los aspectos más difíciles de cualquier programa de ayuda financiera y aboga claramente por un enfoque experimental hasta que se tenga mayor experiencia. Además, puede haber razones sociales para apoyar y promover ciertos tipos de pequeñas empresas que no implican, económicamente, la competencia (por ejemplo, negocios propios para personas imposibilitadas en al-

gún sentido) cuya promoción puede hacer posible una ganancia económica neta en el tiempo, además de su útil contribución social.

La supervivencia del pequeño negocio

Todos los países económicamente desarrollados han crecido de sociedades primitivas, donde la producción y la distribución se hacían en escala pequeña y, a veces, local. El surgimiento de la economía moderna ha implicado, pues, con el crecimiento absoluto de la producción, la emergencia y auge de grandes unidades de producción, distribución y servicios. Esto se ha realizado, necesariamente, por una disminución a largo plazo de la participación relativa de las empresas pequeñas en el producto nacional. De hecho, en ciertos sectores de nuestra economía —y ampliamente en aquellas que han posibilitado principalmente el gran incremento en el ingreso real *per capita*, tales como la producción de energía eléctrica, transportes por ferrocarril y por aire, comunicaciones y la mayoría de las llamadas industrias “básicas”— predominan las empresas en gran escala, mientras que las pequeñas empresas desempeñan, generalmente, un papel insignificante.

Observadores contemporáneos del surgimiento de la empresa de producción en gran escala, y del auge correspondiente de la compañía gigante, han extrapolado la tendencia, concluyendo a veces, precipitadamente, que estaban contados los días de la pequeña empresa. En cierto sentido, la preocupación muy extendida por las promesas de los pequeños negocios, y gran parte de la legislación contra los monopolios se originaron aparentemente en la creencia de que la preservación de la libertad y la movilidad social dependía, en medida considerable, de la conservación de oportunidades para que los negocios independientes sobrevivieran y crecieran.

Afortunadamente, hay razones económicas sólidas para creer que el pequeño negocio realiza una función útil y necesaria en casi todos los sectores de la economía. Más aún, hay evidencia de que, en general, realiza con éxito esa función y que, por todos conceptos, las pequeñas empresas están desempeñando el papel que les corresponde. Muchas, desde luego, en industrias cuyas condiciones son favorables, no sólo prosperan, sino que, eventualmente, alcanzan impresionantes dimensiones. Para fundamentar sólidamente esta conclusión y centrar propiamente el enfoque para la discusión de los problemas financieros y las realizaciones del pequeño negocio, se analizan en este artículo algunos de los hechos básicos presentados en el estudio sobre financiamiento de los pequeños negocios del Sistema de Reserva Federal.

Ni las economías de escala, ni el poder financiero de las grandes

compañías, ni el surgimiento del Gobierno Federal como gran comprador de artículos para la defensa, ni los cambios tecnológicos en favor del automatismo, ni los miles de millones de dólares gastados anualmente en la propaganda han sofocado su crecimiento en la mayoría de los principales sectores de la economía. La población dedicada a los pequeños negocios —sin contar las granjas— ha crecido en número continuamente, exceptuando los años de la segunda Guerra Mundial, cuando prevalecían circunstancias especiales. El hecho notorio y revelador es que, a mediados de 1957, había cerca de 400 000 pequeñas empresas independientes más —y no menos— que en 1948, año en el cual ya se había excedido con mucho la cifra más alta de la preguerra.

Es verdad que, puesto que la población total, la producción y todas las demás magnitudes importantes de nuestra economía crecieron también, el incremento de la población dedicada a pequeños negocios fue algo menor, en términos relativos, a la que sugieren las cifras absolutas. A pesar de los numerosos factores adversos el pequeño negocio pudo sostenerse y hacer más aún, a pesar del apoyo bastante limitado de diversos programas de préstamos y similares del Gobierno.

Quizás de igual importancia, si no mayor, es el hecho de que en cada uno de los años recientes se han abierto 380 000 nuevas empresas, cuya aplastante mayoría está integrada por pequeños negocios —cualquiera que sea la definición utilizada. Los atractivos y ventajas de la pequeña empresa deben ser variados y sustanciales y los obstáculos para su inicio, no tan generales y formidables como algunos han pretendido. La independencia de acción y la oportunidad de realizar plenamente las propias habilidades, que no siempre brinda el trabajo asalariado, son incentivos intangibles pero reales para convertirse en empresario. El hecho de que el dueño de un pequeño negocio goce de ciertas ventajas (por ejemplo, la posibilidad de calificar, para los fines impositivos, como costos del negocio ciertos gastos que, en efecto, elevan su nivel de vida) no se tiene en cuenta, adecuadamente, cuando se analizan las declaraciones financieras y los balances de una empresa.

No todos los que se convirtieron en empresarios pudieron sostenerse en el mundo de los negocios y sólo unos cuantos integran, en último término, las categorías de mayor magnitud.³ Por tanto, el número de

³ Algunos de los 380 000 nuevos negocios tienen dos o más socios o accionistas originales, mientras que muchos de los más de 300 000 propietarios a los que se transfieren anualmente los negocios existentes son también empresarios nuevos. La interpretación precisa de las estadísticas sobre la población dedicada recientemente a los negocios tropieza con numerosas dificultades. Por ejemplo, un buen número de nuevas empresas son abiertas por individuos que pueden haber abandonado la administración de otras empresas independientes no hace mucho. Por otra parte, las meras transferencias de negocios a nuevos dueños no se cuentan como negocios nuevos, pero es posible, y frecuentemente así sucede, que las constituyan individuos que entran por primera vez en los negocios.

negocios no continuados es alto (entre 325 000 y 340 000 en los últimos años); incluyendo no sólo los fracasos, sino también los retiros voluntarios por razones diversas. El resultado neto es todavía un crecimiento anual de la población dedicada a los negocios en un promedio de cerca de 50 000, desde 1948. Parece que quizá el 99 % o más de estos recién llegados entran en la categoría de pequeñas empresas.

Es en relación con esta supervivencia y crecimiento numérico, que deberíamos examinar la importancia de los problemas financieros de los pequeños negocios. Las estadísticas disponibles —cualesquiera que sean sus defectos y limitaciones— muestran claramente que, de acuerdo con el balance, operan fuerzas poderosas que continuamente inyectan empresas nuevas e independientes en nuestra economía y permiten que una proporción considerable tenga éxito. Al mismo tiempo, estas fuerzas capacitan también a muchos de los que sobreviven a los azares iniciales para que prosigan con éxito. ¿Cuáles son algunas de estas fuerzas, así como los obstáculos financieros y de otra especie, que aquéllas continuamente ayudan a superar?

Los estudios panorámicos no ofrecen un catálogo de los diversos factores que han permitido al pequeño negocio adaptarse al cambio continuo, sobrevivir y, en muchas zonas, prosperar. La habilidad y disposición del sistema financiero para suministrar los fondos necesarios debe haber influido grandemente, así como la capacidad continuada de la economía para producir suficientes ahorros en manos de personas dispuestas a convertirse en empresarios, para permitir la entrada de cerca de 350 000 a 380 000 nuevas empresas en la fraternidad del pequeño negocio en el año promedio de posguerra.

Los factores no financieros que contribuyen a este estado de cosas parecen ser numerosos; en algunos casos, favorecen al pequeño negocio en general y, en otros, sólo a determinadas industrias. Podrían enumerarse los factores que han favorecido el establecimiento y funcionamiento exitoso de pequeñas empresas (no sólo en el terreno industrial) como sigue:

- 1) La posibilidad de adquirir energía eléctrica en pequeñas cantidades.
- 2) La existencia de mercados para equipo de segunda mano (en especial, en la industria ligera y de servicios).
- 3) La disponibilidad de equipo estándar (en especial para muchos renglones de menudeo y de servicios), financiados en algunos casos, así como instalados por empresas especializadas.
- 4) Un sistema de transporte que permite recoger y entregar pequeños embarques a costos de competencia.
- 5) El aumento de las existencias, en manos de los consumidores, de

bienes durables que requieren servicios de conservación y reparación.

- 6) Prácticas comerciales en relación con los bienes durables en manos de los consumidores, que producen mercados secundarios en manos, casi totalmente, de pequeños negocios independientes.
- 7) Los esfuerzos de los fabricantes para vender productos o servicios en sus propios establecimientos, protegidos por franquicias y otros derechos exclusivos (gasolineras, agencias de automóviles, cadenas de restaurantes), promovidos frecuentemente por la propaganda nacional y, en algunos casos, por financiamiento a estos establecimientos distribuidores, préstamos de equipos y otras formas de ayuda financiera.

Esta lista podría extenderse y complementarse con una descripción de arreglos financieros específicos. Basta con resumir diciendo que, además de los factores generalmente favorables al pequeño negocio, existen en ciertos renglones condiciones especialmente favorables. En renglones donde prevalecen las pequeñas empresas tienden a desarrollarse arreglos particulares, financieros y de otras especies, adaptados a las circunstancias específicas de la industria. Esta especialización puede no ser factible, a no ser que un número bastante grande de empresas operen en circunstancias aproximadamente comparables; hace falta un mercado para crear un nuevo servicio.

Las pequeñas empresas que sobreviven y crecen tienen que vencer muchos obstáculos. Antes de examinarlos, parece apropiado plantear algunas cuestiones importantes, en las que descansa gran parte de la preocupación pública con el presente *status* y el futuro del pequeño negocio: ¿Por qué interesa a nuestra sociedad la supervivencia y prosperidad del pequeño negocio? ¿Y qué normas deben aplicarse a la valoración de las funciones que realizan las pequeñas empresas en nuestra economía, así como para medir el grado de perfección con que las realizan?

Papel del pequeño negocio en la economía moderna

Nuestro sistema económico se distingue por su capacidad para proveer un nivel de vida elevado con cierta continuidad, mientras que permite la difusión bastante amplia de los beneficios del incremento de la producción real. Esto alienta los inventos técnicos y el mejoramiento en las formas de hacer cosas que siempre se han hecho (asumiendo los riesgos) y distribuye la recompensa en relación (aunque no necesariamente proporcional) con el esfuerzo. En resumen, nuestra economía es progresiva, dinámica y flexible. Tiene también características menos deseables, la más notoria de las cuales es su tendencia a producir movi-

mientos cíclicos en la ocupación. Estrechamente relacionadas con esto, están las presiones inflacionistas, que algunos consideran más que cíclicas por naturaleza.

¿Cómo encaja el pequeño negocio en este estado de cosas? ¿Qué papel desempeña en una economía en desarrollo, aunque todavía fluctuante? ¿Cómo podemos apreciar la contribución de las pequeñas empresas en sus características dinámicas y en su papel para reducir al mínimo la inestabilidad, en relación con la ocupación y el nivel de precios?

El lugar y actuación del pequeño negocio puede apreciarse adecuadamente contestando una pregunta válida para todos los elementos de nuestra economía: ¿Es eficiente? No se requieren ni deben aplicarse criterios especiales.

Los antecedentes no muestran que el tamaño y la eficacia vayan juntos. El hecho concreto es que las economías a escala no prosiguen indefinidamente al aumentar el tamaño y, en algunas industrias, parecen cesar claramente en un nivel que deja lugar considerable para las pequeñas empresas. Debe reconocerse una distinción importante entre las economías de escala en la producción y economías similares en todas las demás funciones económicas, desde el talento administrativo hasta el comercio y las finanzas. Las pequeñas empresas pueden estar en desventaja al no gozar de las economías a escala en sus tratos financieros. No obstante, en algunos casos, las grandes empresas y las instituciones especializadas actúan como intermediarios para el crédito. En esta forma, las economías de escala pasan a las pequeñas empresas. En todos conceptos, la medida en que el pequeño negocio puede ser, y es realmente, competitivamente eficaz difiere de los sectores particulares del complejo universo del pequeño negocio.

No puede pretenderse, sin embargo, que todos los pequeños negocios están haciendo una contribución positiva a nuestra economía. En primer lugar, algunas empresas, en diversos renglones, son aparentemente administradas por individuos que no poseen la capacidad personal para sobrevivir como empresarios en una sociedad donde priva la competencia. Otras empresas, por su situación, malos productos o servicios, o por otras razones, no pueden obtener ganancias y no podrían hacerlo inclusive si tuvieran acceso a fondos ilimitados. Muchos de estos comerciantes al por menor, operadores de empresas de servicio o fabricantes, pueden sostenerse en el negocio sólo no reponiendo el capital o percibiendo sueldos por debajo del nivel de competencia. Cuando los problemas de financiamiento se vuelven importantes, no pueden resolverse separadamente de los demás factores, y culpar al financiamiento inadecuado es sólo, con frecuencia, una fácil racionalización de defec-

tos personales y de otra especie. Para estos empresarios marginales, el problema de cambiar de actividad económica es generalmente complejo e incluye los diversos elementos sociológicos que están siempre presentes cuando se trata de la resistencia a la movilidad.

Caracteres económicos del pequeño negocio

Inclusive después de identificar situaciones que suponen esencialmente la salida de las pequeñas empresas en una vigorosa economía competitiva, encontramos diversas características económicas que afectan su financiamiento.

La gran masa de pequeños negocios se dedica a lo que puede llamarse negocios de competencia y de rutina. Funcionan con éxito porque son unidades eficaces relativamente pequeñas o porque las de economías de escala, en el uso del capital, el trabajo, o las funciones administrativas, empiezan a producirse antes que esas unidades crezcan demasiado; éste es el caso normal. El pequeño negocio puede ser rutinario en el sentido de que sigue caminos trillados, emplea métodos ya probados, produce o distribuye productos aceptados y usa sistemas de operación y administración, incluyendo la administración de las finanzas, tradicionales en sus campos.

Varios tipos particulares de empresas entran en la amplia categoría del pequeño negocio rutinario. Son establecimientos orientados por los consumidores, que producen artículos muy diferenciados por encargo. La experiencia es, generalmente, el mayor capital de estas empresas y sus necesidades de financiamiento son con frecuencia modestas. Hay también empresas "satélites", que hacen descansar todo o casi todo su negocio en subcontratos o prestación de servicios para algunas grandes empresas; en estos casos, los problemas financieros se simplifican con frecuencia mediante pagos por adelantado, o el suministro directo o financiamiento de materias primas, u otros arreglos similares.

Mientras que los negocios rutinarios, en todas sus formas, no enriquecen generalmente nuestra vida con innovaciones revolucionarias, tienen la ventaja de propiciar una vida segura y más o menos confortable y regular para millones de familias. Son el alimento de cientos de pequeños bancos; su gran número, operaciones estandarizadas y larga experiencia sirven de base a lo que podría llamarse, sin perder de vista la individualidad de cada caso, un tipo rutinario de análisis de crédito.

Cuando examinamos la disponibilidad del crédito, debemos tener en cuenta que estas empresas, por su número y por sus relaciones bancarias establecidas (y, en determinados casos, su capacidad de acudir a

fuentes de crédito no bancarias) tienen un gran peso en todos los muestreos y promedios estadísticos. En su mayor parte, las necesidades de financiamiento de estas empresas —por su número, el principal sector del pequeño negocio— se cubren normalmente; pero algunas de estas empresas, como la mayoría de los individuos, pueden sentir en ocasiones que les sería útil tener acceso a un crédito un poco mayor. Sin embargo, esta condición es probablemente, en gran medida, un reflejo de la extensión universal de los deseos humanos y, no necesariamente, un signo de una necesidad económica no cubierta, en vista de la necesidad con que cualquier economía tropieza siempre de distribuir los escasos recursos entre muchos deseos y demandas en competencia.

En el otro extremo hay un número menor de pequeñas empresas iniciadoras, responsables del desarrollo y la introducción de muchos nuevos productos y procedimientos. Muchas empiezan sólo con una idea, pero con poca o ninguna experiencia y, en particular, ninguna experiencia financiera. Puede tratarse de empresas industriales que se inician en el proverbial “garage”, o en la organización de servicios y distribución. Muchas cadenas de comercios al menudeo o de cines, por ejemplo, que han revolucionado los campos de la venta al menudeo y de los espectáculos, empezaron como empresas de un solo hombre.

Para nuestros fines, no importa en realidad qué proporción de los inventos y descubrimientos importantes se originaron en los laboratorios de las grandes compañías y cuáles en el sótano de un solitario inventor; basta con saber que el lobo solitario ha hecho una contribución importante a nuestro progreso tecnológico y material. Este tipo de pequeño negocio hace una contribución positiva para el adelanto y dinámica de nuestra economía. Las crecientes desgracias y luchas financieras de estos iniciadores son las que se dramatizan con mayor frecuencia en las discusiones públicas. Es éste el sector del pequeño negocio que, indudablemente, merece especial atención, apoyo y estímulo, pero es esencial reconocer que por su número (incluyendo todos los intentos fracasados, a los charlatanes y a los simples aventureros) el sector es pequeño, en comparación con el pequeño negocio “rutinario”.

En las nuevas industrias, surge en corto tiempo un gran número de empresas que tratan de capitalizar los nuevos inventos, las máquinas o los procedimientos. Algunas se transforman, por crecimiento y asimilaciones, en grandes empresas. Otras sobreviven como pequeñas empresas. Por su desarrollo y potencial de utilidades, las empresas de esta especie pueden con frecuencia obtener el capital por acciones más fácilmente que las empresas dedicadas a operaciones más rutinarias. Gran parte de estos pequeños negocios sirven de semillero al progreso tecnológico, aun cuando muchas empresas que hacen una importante contri-

bución no sobreviven, o no permanecen por mucho tiempo en la categoría de pequeños negocios.

Entre estos dos extremos, hay una amplia variedad de otras clases de pequeños negocios. Algunos de los tipos más corrientes operan en renglones rutinarios y, por la habilidad excepcional de sus dueños o administradores, o por un súbito crecimiento del mercado en que operan (situación no rara, debido a los continuos cambios en nuestra población) pueden y están dispuestas a extenderse rápidamente, suponiendo que puedan obtener el financiamiento necesario. Hay también negociantes que dedican a sus negocios sólo parte de su tiempo, cuyas ganancias no son totalmente inesperadas, pero que no son siempre, quizás, la principal razón que tienen para seguir en el negocio. El deseo de ser dueño de uno mismo y otras consideraciones no económicas son generalmente importantes en estos casos.

En el primero, es probable que la potencialidad de crecimiento se reconozca generalmente por las fuentes regulares de financiamiento de esas empresas, de tal forma que puede no haber una necesidad tan grande de facilidades de financiamiento especiales para empresas que se desarrollan en industrias establecidas, como para nuevas empresas de carácter innovador. No hay duda de que estas empresas tropiezan con otros serios obstáculos, como los que surgen del sistema impositivo, de las dificultades para adaptar procedimientos de administración de negocios de un solo hombre a una organización viable y de otras fuentes. En cuanto al acceso a préstamos o fondos de capital por acciones, sin embargo, sus circunstancias no son, claramente, las mismas de la empresa que se inicia, sin antecedentes de operaciones exitosas, sin capacidad demostrada de obtener utilidades, pero frecuentemente con un hambre insaciable de fondos.

El margen de empresas que no ocupan todo el tiempo es mensurable, pero es de presumir que brinda poca oportunidad de empleo, excepto para sus dueños. Aunque un cálculo económico estricto pueda no aplicarse a sus propias operaciones, se aplica y debe aplicarse a los prestamistas cuando se trata con ellos. Es razonable suponer, no obstante, que muchos negociantes no esperan realmente crecer y tienen pocas necesidades adicionales justificadas para obtener financiamiento desde afuera.

Concluimos que el grande aunque amorfo universo del pequeño negocio incluye diversas situaciones específicas además de las ya mencionadas. Los problemas de financiamiento del pequeño negocio varían, no sólo en relación con su filiación industrial, sino también con la orientación del mercado y las posibilidades de crecimiento. Si hubiera más datos reales disponibles para aislar y estudiar, por ejemplo, la si-

tuación financiera de los negocios "iniciadores", en contraste con los "rutinarios", se estaría en mejor posición para identificar las necesidades y faltas financieras y para hacer sugerencias específicas en cuanto a los remedios.

El pequeño negocio y la competencia

En una economía libre de mercado, se logra la máxima eficacia en el empleo de recursos si se descansa en el mecanismo del mercado para la distribución de los recursos. Cuando se interfiere en el libre flujo de los recursos entre usos alternativos, o cuando los cambios en los patrones de la demanda no se ajustan mediante cambios de precios diferenciales, es probable que la economía no logre realizar toda su producción potencial. A la inversa, cuando las instituciones del mercado, incluyendo las de los mercados de crédito y de capital, no funcionan justa y regularmente, las fricciones e imperfecciones resultantes tendrán también, probablemente, efectos adversos sobre la economía en su conjunto.

Las restricciones a la libre competencia no se originan, generalmente, con las pequeñas empresas, sino con aquellas que tienen considerable fuerza en el mercado. Además, las grandes empresas están en mejor posición que las pequeñas para superar cuanta imperfección pueda existir en el mercado financiero. Así, el pequeño negocio tiene una participación definida en el buen funcionamiento del sistema de mercado, lo mismo que la sociedad en su conjunto. El pequeño negocio desempeña una función importante al preservar el carácter competitivo de nuestra economía. Puesto que el objetivo explícito de la política oficial es promover la libre competencia, los esfuerzos para llevar a cabo esta política encuentran un aliado natural en el pequeño negocio.⁴

No todos los tipos de pequeños negocios son igualmente efectivos e igualmente importantes en cuanto a la competencia. De hecho, algunos tratan de explotar un mercado protegido. Algunos parecen perder de vista su razón de ser económica, solicitando una protección que destruye las características competitivas de la pequeña empresa, asegurándoles un mercado protegido, aunque limitado. Otros sólo pueden operar con éxito porque cooperan con (y, por tanto, son financiados frecuentemente por) grandes empresas que tratan de dominar el mercado. Otros más operan en campos donde hay poco peligro de dominio monopólico. Pero una minoría vital, principalmente en el campo de las manufacturas y las industrias extractivas, realiza una función particularmente constructiva, al desafiar a diversas formas de dominio del

⁴ La Declaración Política de la Ley de Empleo de 1946 incluye esta frase: "...coordinar y utilizar todos sus planes (los del Gobierno Federal), funciones y recursos... en forma adecuada para alentar y promover la libre empresa competitiva y el bienestar general..."

mercado introduciendo nuevos productos, utilizando nuevas materias primas, perfeccionando nuevos procedimientos y encontrando nuevas fuentes de suministro. Esta categoría de pequeñas empresas llena una tarea especialmente útil, de mantener a los grandes negocios alertas y de estimular el progreso tecnológico. Sin este fermento enriquecedor, muchos descubrimientos, inventos y adelantos no se habrían traducido rápidamente, en productos nuevos y mejores.

Efectos de los cambios en la demanda y en el medio

En nuestra economía, el progreso es el resultado del cambio, así como del desarrollo orgánico y todos los negocios, pequeños o grandes, deben ser flexibles para adaptarse a las condiciones cambiantes. Lo importante en estos estudios es averiguar si las pequeñas empresas están en posición inferior para obtener fondos, cuando se necesita más financiamiento o un financiamiento continuado, para que los cambios requeridos sobrevivan y prosperen.

Los cambios en el medio se extienden a la estructura financiera y a las prácticas financieras. Han surgido nuevas instituciones y técnicas para cubrir, cuando menos, algunas necesidades de los pequeños negocios. En verdad, nuestra sociedad es, en cierta medida, "elástica a las instituciones" y siempre que surgen nuevas e importantes necesidades aparecen generalmente nuevas instituciones y prácticas para cubrirlas. Se trata de saber si esta adaptación al sistema financiero tiene lugar con suficiente rapidez, si las nuevas instituciones y procedimientos resuelven un número importante de necesidades y si hay cierto tipo de necesidades que ninguna institución privada de crédito está dispuesta o es capaz de cubrir.

La tecnología, la organización del mercado, la tasa de crecimiento de la población, los patrones residenciales, la estructura de la demanda de productos y servicios y las políticas oficiales parecen ser las influencias más importantes que cambian continuamente el medio en el que opera el pequeño negocio. Algunos de estos desarrollos han sido favorables a las pequeñas empresas; otros no. Es más fácil, no obstante, identificar que medir algunas de las fuerzas operantes más evidentes; pero es aún más difícil concluir, sin ambigüedad, cuál ha sido su efecto en el equilibrio.

Los cambios en la demanda de productos terminados afectan con frecuencia al pequeño negocio porque, en primer lugar, la participación de las pequeñas empresas difiere de una industria a otra y, en segundo lugar, nuevas demandas (más un aumento en las existentes) son cubiertas inicialmente, con frecuencia, por nuevos negocios. Estas empresas

tienden a ser pequeñas, al menos en las primeras etapas. Pero no siempre es éste el caso. La producción de equipos de alta fidelidad, por ejemplo, no ha sido el producto de empresas pequeñas orientadas por el consumo. Una vez que se crea una demanda sustancial de un nuevo producto, empresas grandes y establecidas se movilizan para cubrir la creciente demanda (adquiriendo también quizá, algunas de las empresas iniciadoras independientes), mientras que algunas de las pequeñas empresas crecen rápidamente para convertirse en líderes en el nuevo campo. Para éstas, el pequeño negocio fue sólo una etapa que tienen que pasar las nuevas empresas; con frecuencia, el pequeño negocio con éxito deja de ser pequeño, bien creciendo o vendiendo la empresa a un negocio grande.

En el campo de la demanda privada, los cambios en los patrones de la producción y la demanda del consumo afectan al pequeño negocio. Los cambios en los patrones de la producción pueden producir una mayor o menor dependencia en el subcontrato y pueden crear, también, más (o menos) oportunidades para las empresas que prestan servicios a los negocios. Puede existir una relación entre la tasa y amplitud del cambio tecnológico y las fluctuaciones cíclicas de la producción, por una parte y, por otra, los servicios prestados a los negocios. Del mismo modo, en forma equilibrada, un aumento en el ingreso real *per capita* (y el aumento relativo de lo que algunos llaman “gastos discrecionales”) tiende a aumentar la demanda de productos individualizados y de calidad, que el pequeño negocio está particularmente bien equipado para suministrar. Quizá es ésta una parte importante de la explicación del hecho aparente, en términos de su participación relativa en la actividad económica general, de que el pequeño negocio haya prosperado en la última década.

Igualmente, los cambios en la concentración geográfica de la población, tales como los movimientos de las principales ciudades superpobladas a las áreas suburbanas, pueden pesar en favor del pequeño negocio. Todo el crecimiento de la población urbana desde 1940 se manifiesta en el incremento de la población de áreas metropolitanas situadas fuera de las grandes ciudades a las que rodean. No conocemos un estudio que muestre, en forma convincente, que los suburbios ofrecen mejores oportunidades por cada millar de habitantes ocupados en el comercio al menudeo y en los establecimientos de servicio que los centros urbanos, pero el cambio mismo en los patrones geográficos de las compras de los consumidores han ofrecido nuevas oportunidades al empresario dinámico, capaz de captar las nuevas oportunidades, mientras que ha creado dificultades a las empresas —grandes y pequeñas— establecidas en el área de tiendas que va en descenso.

Podría parecer que los factores económicos y sociológicos relacionados con el movimiento de la población a comunidades suburbanas tendería, en definitiva, a favorecer al pequeño negocio. El incremento relativo en el número de familias más educadas, más grandes y más prósperas viviendo en comunidades más pequeñas y dispersas, debe brindar más oportunidades a los pequeños suministradores de bienes y servicios. No obstante, nuestra ignorancia en este campo es grande.

No todos los signos marcan una misma dirección. El crecimiento de unidades gigantes en la producción y la distribución, el impacto incesante de los medios de propaganda en masa, la tendencia nacional a la imitación y la uniformidad y otras fuerzas, que en opinión de algunos debían condenar a la extinción a la pequeña empresa, son contrarrestadas por un impresionante grupo de fuerzas favorables a los pequeños establecimientos; como resultado, los datos muestran que el pequeño negocio no pierde terreno en relación con las grandes empresas.

El pequeño negocio está, generalmente, en posición de responder a los estímulos exteriores y a las condiciones cambiantes. Al hacerlo, hace una importante contribución a la flexibilidad y adaptabilidad de la economía norteamericana. Un producto derivado de esta disposición al cambio es, sin embargo, que hay muchas empresas que no siguen adelante, así como muchas que fallan en el comienzo y muchos fracasos, al lado de numerosas empresas lucrativas y afortunadas.

Necesidades financieras

Las necesidades financieras varían según las diferentes clases de pequeñas empresas. No hay una generalización válida para todas; aunque la mayoría de los estudios estadísticos sobre la situación financiera se subdividen, en el mejor de los casos, en negocios clasificados sólo en términos de tamaño o de industria. La estratificación limitada de los datos disponibles impone varias limitaciones a su interpretación. Los promedios están generalmente dominados por clases que encierran los números mayores, restando importancia a los problemas de algunos componentes relativamente pequeños, pero funcionalmente importantes. Algo puede aprenderse acerca de los problemas de las empresas iniciadoras, observando los datos correspondientes a las nuevas empresas, pero hay que reconocer que la clase de nuevas empresas puede incluir a cientos de tiendas de comestibles y de dulces y docenas de tiendas de ropa y talleres de costura por cada fábrica electrónica.

Los datos sobre el financiamiento adecuado e inclusive sobre las prácticas de las instituciones financieras, son fragmentarios y, en algunos casos, indirectos. Es claro, no obstante, que las necesidades finan-

cieras del pequeño negocio son complejas. Con frecuencia, las pequeñas empresas pueden identificar o medir la naturaleza de sus necesidades sólo en forma general. Mientras que el mayor sector del pequeño negocio, el comercio al menudeo, requiere principalmente crédito a corto plazo, la mayoría de la demanda insatisfecha del pequeño negocio en general, tal como se refleja en los muestreos, es de préstamos a largo plazo, o de créditos de capital por acciones. Esta demanda surge, seguramente, de empresas capaces y dispuestas a crecer. Es generalmente el pequeño negocio con ambición de crecer, y de crecer rápidamente, el que busca más agresivamente más fondos.

Cerca de las dos terceras partes son pequeñas empresas dedicadas al comercio al menudeo y a industrias de servicio. En estos renglones, las necesidades de capital circulante, algunas de las cuales son de naturaleza estacional, son cubiertas al parecer, en forma bastante adecuada, por bancos comerciales, prestamistas e instituciones especializadas de financiamiento, como las compañías de ventas y otras compañías financieras. Otra quinta parte del pequeño negocio está integrada por el comercio al mayoreo y la construcción, donde parecen adecuadas, en todos conceptos, las facilidades de crédito a corto plazo y a plazo medio de las instituciones existentes (en el caso de la construcción, incluye la ayuda de los programas de asistencia del gobierno); obviamente, el volumen de fondos realmente disponibles fluctúa en relación con la situación general del crédito.

La médula del problema de financiamiento del pequeño negocio parece estar en el campo de las manufacturas, que constituyen menos del 8 % del número de pequeñas empresas, sea cual sea el criterio de tamaño aplicado. En algunos sectores de industrias de servicios, así como en la minería, la construcción y el comercio, las pequeñas empresas tienen problemas de financiamiento que se parecen a los de los pequeños industriales en ascenso. Las demandas insatisfechas que parecen tener mayor justificación económica son, principalmente, las de nuevas empresas con nuevos renglones o procedimientos. Estas empresas necesitan también capital circulante, pero su necesidad mayor es la de fondos de inversión, para financiar las instalaciones de la fábrica y de la maquinaria principal.

De hecho parecen requerir, en realidad, la ampliación de la estructura de su capital por acciones. Su falta de disposición para buscar capital afuera, su deseo de financiar la inversión fija mediante préstamos a largo plazo y, además, su dificultad de establecer contacto con las fuentes del capital por acciones, producen un aspecto importante de muchos problemas de financiamiento de las pequeñas empresas. Muchos pequeños empresarios buscan fondos permanentes, pero no están

dispuestos a compartir su control. Quieren capital para especular, sobre la base de préstamos. Algunos creen que pueden obtener capital por acciones sólo a un precio que excede su potencial de utilidades. Quizás la gama de necesidades incluye un instrumento híbrido de financiamiento, en parte préstamo (a largo plazo) y en parte refaccionario, como las obligaciones convertibles, desarrolladas en alto grado en los últimos años por muchas grandes compañías, financiadas por el gobierno.

Una necesidad financiera especial del pequeño negocio es el problema con que tropiezan los herederos de los dueños o de uno de los dueños de empresas no incorporadas, para obtener los fondos necesarios para pagar los impuestos. En Gran Bretaña, se han dado pasos en esta dirección, al crear instituciones especiales (patrocinadas por el gobierno y por la iniciativa privada) para suministrar fondos para el pago de impuestos y permitir la continuidad de la propiedad en empresas de tipo familiar y otras empresas pequeñas.

Costo de los préstamos

Las empresas más pequeñas, especialmente en la industria, son con frecuencia las más nuevas, porque el desarrollo se lleva su tiempo. Se especializan, típicamente, en uno o varios renglones, porque hace falta capital (y otras muchas cosas) para diversificar. Sus prácticas administrativas están, con frecuencia, en manos de un solo hombre. Al prestamista o inversionista potencial, esto parece evidenciar frecuentemente "la falta de una potencialidad comprobada de utilidades", "falta de experiencia y actuación defectuosa", riesgos inherentes a la especialización. Añádase a esto 1) la gran diversidad de los resultados reales entre empresas que, aparentemente, tienen oportunidades semejantes en el punto de partida; 2) la falta de disposición de los prestamistas a asumir riesgos, cuando la distribución probable de las futuras ganancias es excesivamente desproporcionada, con probabilidad de que muchas experimenten pérdidas y unas pocas utilidades apreciables; y 3) la habilidad limitada de las pequeñas empresas para absorber inclusive las pérdidas que surgen por probabilidad matemática y parece que los pequeños negocios tienen numerosos problemas financieros atribuibles exclusivamente al tamaño.

Además, los préstamos a las pequeñas empresas son, como promedio, pequeños. El costo relativo del préstamo tiende a relacionarse a la inversa con la magnitud del préstamo (aunque hay poca información disponible sobre este punto), porque los costos de investigación y administración no bajan sustancialmente al disminuir la magnitud del préstamo y los riesgos (pérdidas potenciales) aumentan, al disminuir la

magnitud del préstamo. Finalmente, puesto que las tasas de rechazo tienden a ser más altas en relación con las pequeñas empresas (porque, por término medio, representan mayores riesgos y, también, porque un mayor número corresponde a clientes nuevos que hay que investigar cuidadosamente), los costos promedio por préstamo (incluyendo la parte de costos correspondiente a préstamos denegados) son más altos que los relativos al crédito brindado a las empresas más grandes, entre las que prevalecen las firmas establecidas.

Las empresas pequeñas, típicamente, experimentan una carga mayor de dificultad financiera que las grandes firmas: hecho reconocido por las agencias de crédito y reflejado en las tasas financieras utilizadas generalmente. Hay una estrecha correlación entre la proporción de pérdidas y la magnitud de los préstamos. Los prestamistas tienden a adoptar líneas de crédito más bajas, al prestar a las pequeñas empresas. Puesto que prestar a las pequeñas empresas implica más riesgos y mayor costo que prestar a las grandes, los prestamistas tienden a cobrar un interés más alto (y, de otra manera, a aumentar su rédito de préstamos a pequeños negocios) para cubrir los riesgos adicionales y los costos que pesan sobre ese tipo de préstamo.

Surgen dos preguntas: ¿Hay un campo de necesidades de crédito en el que los gastos calculados justamente para cubrir por completo los costos (y producir los beneficios acostumbrados sobre los fondos usados) sean tan grandes que desaniman a un grupo importante de prestatarios potenciales? ¿Hay limitaciones legales que hagan imposible (inclusive con los recursos utilizados para evitar esas limitaciones) cobrar tasas que estén de acuerdo con los riesgos?

No se ha podido obtener ninguna prueba amplia sobre el primer punto. Parece bastante posible, no obstante, que haya algunos prestatarios potenciales del pequeño negocio que simplemente no rinden lo suficiente como para pagar los gastos que los prestamistas se verían obligados a hacer si cubrieran todos sus costos y obtuvieran una ganancia neta sobre el capital. A la segunda pregunta sólo podría responderse adecuadamente a través de un estudio de la legislación aplicable y de las prácticas prevalecientes, Estado por Estado. Los datos disponibles sugieren, no obstante, que los bancos y, posiblemente, algunos otros prestamistas, tienden a tener un tope efectivo en las tasas de interés, a pesar de las diferencias de riesgo, y probablemente, por debajo del máximo legal. Estos prestamistas tienden a evitar subir sus tasas de interés al punto en que cubrirían los riesgos más variados. Pueden pensar que los negocios que no pueden obtener préstamos de acuerdo con las tasas convencionales existentes deben quedar fuera del campo de riesgos aceptables, o que no hay suficientes prestatarios para sostener un tipo espe-

cializado de financiamiento, dotados de protección **excepcional** para otras clases de riesgos mayores.

El alto costo del préstamo a las pequeñas empresas, la no disposición de la mayoría de las instituciones financieras a asumir pérdidas (inclusive cuando son contrarrestadas por las utilidades superiores a lo normal de los préstamos cumplidos), y otros elementos como la supervisión administrativa que implica el préstamo al pequeño negocio, conjuntamente, parecen haber resultado en cierta imperfección del mecanismo financiero. Probablemente, estas imperfecciones difieren grandemente con el tipo de institución y, también, geográficamente. Pero hay muchas pruebas de que exista un patrón sistemático o regular de imperfección, excepto quizá a partir del punto que delimita los préstamos a largo plazo.

Hay considerables pruebas de que el desarrollo de las técnicas crediticias a plazo fijo y de préstamos de instalación por los bancos comerciales y las compañías comerciales de financiamiento ha beneficiado ampliamente a las pequeñas empresas. Pero hay también cierta base para inferir que estas facilidades no están plenamente a la disposición del sector del pequeño negocio. Los préstamos a plazo son fuente importante de capital productivo, especialmente para las empresas en rápido crecimiento. No obstante, la administración prudente y las prácticas establecidas de crédito requieren que esta deuda no deje de corresponderse con los créditos de capital por acciones. Las empresas en rápido desarrollo, especialmente, pueden buscar fondos de refacción que el sistema bancario es incapaz de brindar, aunque determinados banqueros puedan estar en posición de orientar a sus clientes hacia empresas de inversión u otras fuentes de esos fondos, incluyendo a los inversionistas privados individuales. Y hay frecuentes sugerencias de que la falta de créditos de capital por acciones es el principal obstáculo de operaciones más lucrativas y al crecimiento de muchas empresas pequeñas.

Fuentes externas de fondos intermedios y a largo plazo

Probablemente, el problema importante de financiamiento de los pequeños negocios se refiere a la disponibilidad de préstamos a largo plazo y de capital por acciones. El flujo de ahorros ha experimentado cambios significativos desde la gran depresión, con una creciente proporción fluyendo hacia las inversiones a través de intermediarios financieros. Las compañías de seguros de vida y otras grandes instituciones de inversión están limitadas por la legislación en la elección de sus inversiones. En los casos en que pueden ejercitar su juicio, han mostrado una comprensible preferencia por la inversión en grandes bloques y por los valores

que gozan de activos mercados nacionales. Los fondos de inversión mutualista, que han experimentado un gran desarrollo desde la década de los treintas, prefieren por regla general, al parecer, el mismo tipo general de inversión. Lo mismo se aplica en un grado aun mayor a los fondos fiduciarios personales, que han crecido rápidamente en los últimos años. La legislación aplicable premia la administración conservadora por los bancos y otros fiduciarios y no ofrece recompensa por correr riesgos. Un desarrollo aún más reciente ha sido el surgimiento de fondos privados de pensiones que, por razones del costo administrativo y fideicomiso, tienden a preferir también los valores más altos. Ninguno de los intermediarios financieros a los que se canaliza el grueso de los ahorros personales tiene un incentivo particular para buscar las inversiones más arriesgadas o para invertir en pequeñas cantidades o en pequeñas empresas, aunque las compañías de seguros están haciendo préstamos a largo plazo a pequeñas empresas, principalmente sobre hipotecas.

El hecho de que las instituciones de inversión reciban el grueso y, probablemente, una proporción creciente de los ahorros personales es sólo uno de los factores importantes. Las mismas leyes impositivas que tienden a canalizar los ahorros hacia los intermediarios financieros favorecen también grandes ganancias en comparación con los ingresos regulares, haciendo así atractivas las inversiones de capital por acciones, para los individuos ansiosos de estirar al máximo su ingreso exento de impuestos. No obstante, puede muy bien haber imperfecciones en los arreglos institucionales existentes para suministrar capital por acciones de afuera al pequeño negocio, así como en la información disponible para los inversionistas potenciales y los que buscan capital por acciones, y las comunicaciones entre los dos grupos.

El único campo en que se ha tomado una acción sustancial para mejorar el acceso de las pequeñas empresas a fondos del exterior implica crédito intermedio. En escala nacional, los programas de préstamos del Gobierno Federal antes de 1953, no fueron trazados especialmente para ayudar al pequeño negocio, aunque las pequeñas empresas se beneficiaron de varios de esos programas. Por su énfasis en las participaciones con prestamistas privados, estos programas han hecho una contribución significativa al desarrollo del préstamo a plazo fijo por los bancos comerciales, mejorando así los accesos del pequeño negocio al crédito intermedio. Con la creación de la *Small Business Administration* (Administración de la pequeña empresa [SBA]), se dio una base más permanente al préstamo directo del gobierno a las empresas pequeñas, siguiendo la línea de ayuda en forma de préstamos otorgada por su antecesor, la Compañía Financiera de Reconstrucción.

Los programas del gobierno para préstamos a los negocios, centra-

dos en el SBA, pero comprendiendo también a la Administración de los Veteranos (VA), se limitan esencialmente al suministro de crédito intermedio para fines de obtención de capital activo. No hacen financiamientos de crédito a plazos. Aunque han ampliado las facilidades de crédito intermedio para las empresas merecedoras de crédito y empresas marginales, el financiamiento del gobierno al pequeño negocio, medido cuantitativamente, no ha sido grande. A fines de 1957, el total combinado de préstamos y fianzas de la SBA y la VA fue equivalente a menos del 4 % de los préstamos al pequeño negocio, en realidad pendientes en los bancos miembros unos meses antes.

Las actividades de préstamos de las compañías para el desarrollo del crédito creadas en los últimos años en cinco Estados de Nueva Inglaterra se limitan al crédito intermedio y a largo plazo, extendido principalmente a los pequeños negocios industriales, con más riesgos de los que corre el prestamista convencional. También aquí el volumen de los préstamos ha sido pequeño hasta ahora. A fines de 1957, tenía la magnitud de cerca del 2 % de los préstamos al pequeño negocio hechos por los bancos comerciales en esos Estados.

Ni la SBA ni las compañías del Estado para el desarrollo del crédito hacen préstamos a nuevas empresas. Al financiar a las pequeñas empresas que explotan nuevos inventos e ideas, hay siempre el problema de determinar en cada caso las perspectivas de éxito, si los promotores de las nuevas empresas son capaces de convertirse en hombres de negocios afortunados y qué especie de financiamiento justifican las utilidades en perspectiva. Las pruebas disponibles indican que la comunicación al prestamista o inversionista de los datos requeridos es un problema. La experiencia de prestamistas e inversionistas para realizar estos difíciles cálculos sugiere que los costos son grandes y los riesgos de errores y juicios equivocados son altos.

Conclusiones

Como se sugería antes, quizás nunca será posible determinar, sobre la base de las pruebas estadísticas, la naturaleza y medida de las imperfecciones existentes y de las necesidades insatisfechas en el financiamiento del pequeño negocio. La noción misma de necesidad es evasiva y, en cierta medida, no comprobable. Es improbable que un hombre de negocios exprese una necesidad de lo que por experiencia sabe que no puede obtener ni parece posible definir la adecuación en términos puramente funcionales.

Tampoco parece satisfactorio transformar el análisis de la adecuación del financiamiento en una discusión acerca del concepto de

“necesidad”. ¿Necesidad de hacer qué? No ayuda realmente, en los casos concretos, decir que las necesidades de financiamiento se justifican hasta el punto en que la expansión deja de producir un promedio de utilidades marginales. El prestamista y el prestatario difícilmente estarán de acuerdo en el punto en que se alcanzaría ese margen o en los grados de riesgo que se correría llegando a ese punto. Los problemas del riesgo y la equidad jamás podrán ser totalmente resueltos mediante la investigación estadística. El trazado de las curvas de riesgo y costos en los límites del préstamo y el cálculo de probabilidades correspondiente, producirán probablemente conclusiones divergentes en los cálculos de unos y otros expertos.

Hay algunas pruebas, no obstante, de que existe un margen, quizás bastante estrecho, entre el volumen de fondos disponibles para las pequeñas empresas en general y las nuevas firmas en particular, y el volumen que podría ponerse en uso sin riesgos prohibitivos. También es posible que este margen varíe con los cambios en el crédito y en los negocios. La prueba final, por lo que salta a la vista, sólo la dará la experiencia real. Si hay posibilidad de necesidades, en un campo de importancia social tan genuino, esa posibilidad debe ser examinada observando qué ocurre cuando se brindan realmente más facilidades al pequeño negocio con una base de experimento, con espíritu de exploración afirmativa, para brindar realmente préstamos a largo plazo y fondos por acciones.

Quizás la mejor ayuda para el pequeño negocio, en la presente etapa del desarrollo económico, sería el mantenimiento de una economía en desarrollo, razonablemente estable, con aumento de los ingresos personales. Esto no se contrapone con la deseable ampliación de las facilidades financieras disponibles al pequeño negocio, pero sugiere que la contribución neta a la pequeña empresa que puede esperarse de esas facilidades sería relativamente menor, en comparación con los efectos más generalizados del sostenimiento de una prosperidad general en los negocios.

Los que determinan la política oficial se enfrentan con diversas cuestiones básicas en relación con el financiamiento de los pequeños negocios. ¿Quién puede esperarse que suministre capital para especulaciones arriesgadas en una economía de libre empresa? ¿Hay riesgos indebidos, para la economía como un todo, si el gobierno asume el papel de suministrador? ¿Deben los préstamos que implican riesgos más altos (probablemente un inevitable atributo de las nuevas empresas) ser cargados de tal forma que se cubran los riesgos? Si la sociedad debe compartir parte de la carga por el costo de la investigación, o parte de los riesgos, ¿qué clase de institución, quizás de carácter mixto, pública

y privada, pondría a la disposición de prestatarios con altos riesgos fondos a largo plazo? Puesto que el costo del préstamo tiende a variar en proporción inversa a la magnitud del préstamo, ¿hay razones económicas y sociales defendibles para que, en una economía de competencia entre las empresas, los intereses no reflejen esos costos más altos? Si deben extenderse los préstamos a ciertas clases de pequeños prestamistas, siguiendo una política determinada, a un costo que no cubre la prima de costos y riesgos, ¿sobre quién caería el costo último del subsidio y cómo debería determinarse el grado de subsidio? Finalmente, si se considera deseable hacer préstamos subsidiados, o suministrar fondos por acciones a clases específicas de pequeñas empresas, sin subsidio, ¿cuáles deberían ser los principios de selección para evitar el favoritismo o evitar las decisiones arbitrarias?

No se plantean estas preguntas dando por supuesto que los préstamos en forma de subsidios o los fondos por acciones cubiertos con fondos o garantías del gobierno estén necesariamente en desacuerdo con un sistema de libre empresa, si se indica claramente el elemento de subsidio y se acepta como tal. De hecho, numerosas firmas de negocios extienden préstamos a interés nominal a sus clientes, distribuidores o empleados, con vistas a crear incentivos específicos y compensar las desventajas. También hay precedentes de préstamos subsidiados en otras áreas de crédito patrocinado por el gobierno.

Al examinar la situación financiera existente del pequeño negocio, así como al apreciar los programas propuestos para ayudar a los pequeños negocios a cubrir sus necesidades financieras, es esencial tener en cuenta un hecho básico que influye en la distribución de los recursos en una economía libre: el capital real, como todos los demás recursos reales, es escaso. La distribución de los recursos financieros que permiten disponer de los recursos reales encierra algunos elementos de racionamiento y esto debe ser siempre así. Para elevar al máximo la producción potencial en una economía que funcione libremente, esta distribución debe ser guiada por el posible lucro de los usos alternativos de los recursos disponibles. En una economía dinámica y en desarrollo, el número de empresarios que esperan poder utilizar con éxito fondos adicionales excederá, la mayoría de las veces, a las capacidades reales de la economía como un todo para suministrar los correspondientes recursos reales. Es por esto que, periódicamente, la economía pasa por etapas de excesiva confianza y excesivas inversiones.

Un sistema de financiamiento que funcionara adecuadamente debería distribuir los recursos financieros de acuerdo con el beneficio potencial de su utilización, independientemente del tamaño de la empresa receptora. El proceso de asignación debe, no obstante, suponer la elimi-

nación de agentes sucesivos menos eficientes en busca de fondos. Es en esta forma que la economía puede limitar mejor el volumen de fondos canalizado hacia nuevas inversiones la cantidad de recursos reales disponibles. Inclusive cuando este proceso de selección llena todas las condiciones necesarias para asegurar la igualdad de tratamiento, mientras la demanda (y las ambiciones) exceden a los recursos disponibles, habrá un margen variable de demandas insatisfechas. Sería de la responsabilidad de la política oficial evitar que el proceso de asignación fuera obstaculizado o deformado por el ejercicio de fuerzas monopólicas o por imperfecciones en el mecanismo financiero. Pero la política oficial no puede intentar ni esperar encontrar una forma de cubrir todas las demandas insatisfechas.