

Un aguador de París

Gabriel Zaid ha demostrado, con cifras y argumentos, que las pequeñas empresas son más productivas que las grandes corporaciones. Ahora señala cómo, a pesar de ello, casi todo parece estar dispuesto para desalentar al pequeño empresario y condenarlo al comercio informal.

Richard Cantillon tuvo una vida breve y novelesca (c. 1685-1734). Descendía de españoles avecindados en Irlanda, que tomaron el partido de los Estuardo y fueron despojados de sus tierras por Cromwell. Emigró a París, hizo carrera de banquero y se volvió millonario especulando con valores bursátiles. Establecido en Londres, murió en el incendio de su casa, aparentemente asesinado por un cocinero despedido. Dejó escrito un libro en francés, que se publicó en forma póstuma y anónima.

Este *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* (1755) fue precursor de *La riqueza de las naciones* (1776) de Adam Smith. Es un tratado sistemático de cuestiones económicas que da mucha importancia a los empresarios. Al ocuparse “Del interés del dinero y de sus causas”, lo explica por la oferta y la demanda de créditos, por el riesgo de no cobrarlos y, especialmente, por “los beneficios que pueden obtener los empresarios” usando el crédito. Muchas oportunidades empresariales se pierden por falta de dinero. Uno de sus ejemplos es el autoempleo:

Pero si un aguador de París se convierte en empresario de su propio trabajo, todo el capital que necesita será el precio de dos cubas, que podrá comprar con una onza de plata, más allá de cuya inversión todo lo demás se convertirá

en beneficio. Si gana con su trabajo cincuenta onzas de plata al año, la suma de su capital, o del préstamo que ha tomado, en relación con la de su ganancia será como de uno a cincuenta. Es decir, ganará cinco mil por ciento. (Fondo de Cultura Económica, traducción de Manuel Sánchez Sarto.)

Más adelante, hace la observación de que “en las clases bajas el interés siempre es más alto”, y da como única explicación el riesgo para el prestamista. Pero hay otras. En primer lugar, el costo administrativo. Los créditos microscópicos tienen costos de administración muy elevados en proporción a la cantidad prestada. Estudiar, documentar, contabilizar y cobrar un crédito mil veces mayor no cuesta mil veces más. En segundo lugar, las diferencias de poder. Un aguador pesa infinitamente menos que un magnate, al regatear los intereses. En tercer lugar, la demanda sin oferta. Los bancos no tienen sucursales, sistemas ni personal para canalizar sus servicios hasta “las clases bajas”. En cuarto lugar, las diferencias sociales. Para los banqueros, lo atractivo socialmente es moverse en el gran mundo, como lo hacía el propio Cantillon: hacer negocios con ministros, aristócratas y millonarios. ¿Cuál es el atractivo de hacer negocios con un aguador que huele mal, no tiene sus papeles en regla y no sabe desenvolverse? A su vez, el aguador teme acercarse a un mundo que lo rebasa. Prefiere a un agiotista maloliente como él, que lo conoce y le presta en el acto, sin mayores trámites.

Hay otra explicación, que es la más importante de todas, aunque difícil de creer, porque no corresponde a la imagen convencional del progreso. Un aguador usa el dinero más productivamente que los ministros, aristócratas y millonarios. Si puede pagar intereses de quinientos por ciento es porque gana cinco mil por ciento. Los mayores “beneficios que pueden obtener los empresarios” en pequeño permiten cobrarles intereses mayores.

Hacia 1970, visité unos proyectos patrocinados por la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, que financia pequeñas inversiones productivas. Dos grandes empresarios me hablaron de los intereses (bajísimos, subsidiados) que cargaban a los proyectos, frente a los créditos bancarios (teóricos, porque no los había) y, sobre todo, frente a los créditos que sí había: los de agiotismo local. Me llamó la atención que los campesinos pudieran pagar tamaños intereses. ¿Podrían ustedes pagarlos en sus propios negocios? No, por supuesto. ¿Qué harían, entonces? Cerrar. Pero, ¿no implica esto que sus grandes empresas son menos productivas que las que sobreviven, a pesar de intereses agiotistas? ¿No implica que estos empresarios minúsculos son más eficientes que ustedes? Les pareció una broma.

A mí me pareció que el contraste revelaba algo importante. Me puse a investigar, y empecé a descubrir toda clase de confirmaciones, que reuní en las notas y el apéndice estadístico de *El progreso improductivo* (1979). Es un hecho medible en los censos industriales que las grandes empresas producen menos por unidad de capital que las pequeñas. Si se divide el valor agregado entre el activo de las empresas que ocupan más de mil personas, la cifra obtenida (la productividad del capital) es inferior a la que obtienen las microempresas.

Las inversiones de las grandes empresas son tan poco productivas que sólo pueden ser viables con intereses bajos. Por eso, cuando los grandes empresarios tienen el impulso generoso de apoyar a los pequeños, les conceden créditos subsidiados. No pueden creer que los microproyectos sean más rentables que los suyos; y que los pequeños empresarios no necesitan crédito barato (aunque, por supuesto, les conviene), sino crédito oportuno y en el acto, sin mayores trámites, como el que dan los agiotistas. A un aguador que no consigue una onza de plata para ganar cincuenta, el crédito inexistente le cuesta cinco mil por ciento: diez veces más que el crédito agiotista.

El gobierno de México tuvo un Banco de Pequeño Comercio con sucursales en los mercados públicos para atender las necesidades de los pequeños comerciantes con créditos subsidiados. Y, alguna vez, el desconcierto de su director llegó a los periódicos: “Los comerciantes de La Merced prefirieron a los agiotistas” (*Excelsior*, 8 de julio de 1977). El funcionario no entendía que el costo de los trámites es como una segunda tasa de interés, que hay que sumar. Si la trami-

tación de un crédito le cuesta al cliente mil pesos (en tiempo y papeleo), esto representa 0.01% anual sobre un crédito de diez millones a un año; pero, en un crédito de diez mil pesos a una semana, representa 10% semanal (520% anual). El crédito normal (digamos, al 10% anual) cuesta finalmente 10.01%; el subsidiado (digamos, al 3% anual) cuesta finalmente 523%.

Y eso antes de considerar lo más costoso de todo: la oportunidad. Hay infinitas oportunidades que requieren cantidades ridículas por unos cuantos días. Si un artesano recibe un pedido que le permite ganar cinco mil pesos en una semana, invirtiendo dos mil (que no tiene) en la compra de los materiales, no dudará en pagar el diez por ciento diario a un conocido que se los preste en el acto y sin firmarle nada. El agiotista gana 1,400 pesos, pero el artesano 3,600. Dejar pasar esa oportunidad, en espera de un crédito más atractivo, que debería existir, pero no existe, es una mala idea: cuesta 3,600 pesos.



Ilustración: Letras Libres / Tamara Vilaslada

Si, para obtener un crédito, hay que desatender el negocio, hacer solicitudes pormenorizadas, acreditar la personalidad ante notarios, documentar la propiedad de bienes raíces, presentar balances auditados y declaraciones fiscales, pagar estudios de viabilidad, dar vueltas y más vueltas, el crédito bancario no existe para las pequeñas inversiones, aunque sean muy productivas. No se aprueba antes de que se vaya la oportunidad. Se tramita en un mundo burocrático renuente a adaptarse a otros medios (son los otros los que tienen que adaptarse: “progresar”, burocratizarse). Y, finalmente, cuesta más que los créditos agiotistas.

Fernando Pessoa, el famoso poeta, microempresario y traductor en el mundo de los negocios (autor del cuento satírico “El banquero anarquista”), se asoció con su cuñado en 1926 para lanzar una *Revista de Comércio e Contabilidade*

en Lisboa. En el primer número, publicó "A essência do comercio", que empieza por un ejemplo notable: Los ingleses exportaban a la India copas para servir huevos duros, y los alemanes los sacaron del mercado ofreciendo aparentemente lo mismo, al mismo precio y con la misma calidad. Pero no era lo mismo:

Los fabricantes ingleses exportaban las mismas copas que producían para el mercado interno, aunque no eran muy apropiadas para los huevos de la India [que eran un poco más grandes, y no entraban bien]. Los alemanes lo notaron e hicieron copas ligeramente mayores. No tenían que cambiar la calidad (podían hasta bajarla), ni que reducir el precio. Aseguraron la victoria por lo que, en términos científicos, se llama adaptación al medio. Habían resuelto, para la India y para ellos, el huevo de Colón. (*Obras em prosa*, Companhia José Aguilar.)

Desgraciadamente, los banqueros, funcionarios y legisladores no entienden la adaptación al medio. Son indiferentes a los daños que causan los criterios ciegos. No hacen reglas diferenciadas según el tamaño de las operaciones. No se ponen

en los zapatos de quienes van a cumplir. Inventan toda clase de requisitos y de trámites, crean ejércitos de burócratas para aplicarlos y el resultado es una carga onerosa para las grandes operaciones y destructiva para las demás. Las operaciones pequeñas tienen que desaparecer o vivir desconectadas de la economía formal.

La situación llega a extremos paradójicos cuando se crean instituciones de ayuda (como el Banco de Pequeño Comercio) cargadas de requisitos para formalizar la "economía informal" y evitar la corrupción. Porque los créditos subsidiados tienen ese problema: además de la carga de formalidades, tienen que estar sujetos a controles, porque los subsidios no se pueden dar indiscriminadamente, ni permitir que los funcionarios los repartan como un favor personal. Tanta administración para cantidades tan pequeñas cuesta mucho, y no elimina la corrupción.

Hay soluciones para adaptarse al medio microempresarial. Por ejemplo: los créditos solidarios. En vez de que el solicitante demuestre la propiedad de suficientes recursos para garantizar el pago, puede presentar amigos y vecinos dispuestos a pagar, si no cumple. La vergüenza de quedar mal con ellos pesa tanto que el cumplimiento es superior al de los créditos normales, como se ha visto en la experiencia de muchos países.

Otra solución es que los intereses sean altos, aunque menores a los agiotistas. En contra de esta solución están los buenos sentimientos de quienes quieren ayudar y no sentirse mal. Pero las tasas altas tienen muchas ventajas. En primer lugar, se cuidan solas. No hay que racionar los créditos, ni sujetarlos a tantos controles, porque no están subsidiados. En segundo lugar, facilitan la ampliación del número de beneficiarios, porque el fondo se amplía al recuperar los créditos con utilidades. Cuando se presta con subsidio, hay que estar pasando la charola a los patrocinadores o aceptar que el fondo se vaya extinguiendo. En tercer lugar, incentiva que los propios beneficiarios hagan préstamos, cuando su ciclo financiero lo permita. Esto último no es recomendable si las autoridades financieras imponen condiciones destructivas a los depósitos, como sucede en México. La Secretaría de Hacienda, cuya supervisión de la gran banca lleva muchos sexenios de hacer el ridículo, se desquita con las pequeñas cajas de ahorro imponiéndoles obligaciones costosas o imposibles de cumplir.

Muhammad Yunus (*Banker to the poor*) recuerda las carcajadas del banquero al que trató de convencer de adaptarse al medio pobre. Para demostrar que era posible, tuvo que crear su propio banco en 1976, el Grameen Bank, donde hoy trabajan miles de personas. Su ejemplo ha inspirado muchas iniciativas semejantes en todo el mundo, y recibió la consagración del Nobel de la Paz 2006.

Hay infinitas oportunidades para el desarrollo económico desde abajo, bloqueadas por la falta de créditos y de reglas más inteligentes. —

