

Medio	El Mostrador
Fecha	03-05-2012
Mención	Columna de Juan Foxley, académico de la UAH, sobre el microcrédito.

POSTEOS *del DÍA*

3 de Mayo de 2012

DEL MÁS ALTO INTERÉS



JUAN FOXLEY R.

Economista, Consultor Internacional y Profesor del Postgrado en Administración de Riesgos en la Universidad Alberto Hurtado.
<http://www.juanfoxley.cl>

COMENTAR ENVIAR RECTIFICAR IMPRIMIR

Cuando se habla de crédito, la palabra interés tiene ese fortuito doble alcance de poder aludir tanto a su costo como a su relevancia. Vamos a hablar aquí del micro-crédito.

Twitter

Comencemos invocando dos imágenes usuales cuando se piensa en la integración de micro-empresarios y emprendedores pobres al sistema financiero.

La primera, agradable al bien común y al sentido solidario: esforzadas mujeres que gracias al crédito consiguen un ingreso sustentable fabricando canastos en Chittagong o empanadas en Lota. Todo gracias a prestamistas benévoloos que suplen con pequeños créditos la falta de capital de trabajo, dotando así al sistema financiero de una palanca de progreso social que la banca convencional es incapaz de proporcionar.

La segunda imagen, menos estética, es la de deudores que deben pagar su noviciado con altas tasas de interés. Tan altas como las del crédito de consumo o las tarjetas plásticas.

Cómo conciliar imágenes tan opuestas.

Hay pocas dudas de la importancia y aceptación del microcrédito. En 2010, USD 43.8 mil millones habían llegado a más de 83 millones de emprendedores en el mundo – (241.000 en Chile)- en préstamos de producción por montos individuales no mucho mayores al equivalente a \$100.000. Los casos de emprendedoras aparentemente exitosas se multiplican y las instituciones financieras tradicionales comienzan a interesarse en un negocio que antes eludían por lo que veían como un riesgo intolerable.

Un atributo clave en el modelo de negocio del microcrédito es la constitución de avales cruzados. Los préstamos son individuales pero rotan al interior de grupos- (“bancos comunales”, se les ocurrió llamarles en Chile)-en los que cada integrante responde solidariamente por las obligaciones de los otros miembros del grupo. La presión grupal así activada sirve para bajar los riesgos de crédito a niveles que, deudores sin historia, educación ni tamaño, no podrían alcanzar individualmente en un esquema de banca tradicional.

Si los mayores obstáculos para entregar préstamos muy pequeños eran hasta ahora el riesgo de enfrentar deudores desconocidos y el alto costo de operación de los clientes chicos, solo este último conserva su vigencia. Es lo que se llama costo de transacción y que, más importante que el riesgo, condicionaría la expansión de la industria del microcrédito formal.

Cuánto pese el costo de transacción en el cobro de intereses dependerá del perfil de riesgo de los clientes y avales tanto como de la eficiencia operativa de cada institución. En cualquier caso, el costo de transacción envuelto en la gestión en terreno de deudores financieramente poco alfabetizados es alto.

Por ejemplo, el Banco Grameen de Bangladesh, símbolo de las experiencias de microcrédito más exitosas, cobraba del orden del 18% real anual. En el mundo, según datos de 1081 entidades de micro préstamos que reportan al MIX, la tasa de interés promedio cobrada es 38% nominal anual.

A pesar de los elevados costos de operación y a partir de la baja de riesgo conseguida con el esquema de avales cruzados, el microcrédito se ha hecho viable no solo para oferentes de entre los así llamados “sin fines de lucro” sino crecientemente, para entidades financieras tradicionales.

El Banco Compartamos de México, por ejemplo. Es la mayor entidad de microcrédito del hemisferio occidental, listada en la bolsa y cuando salió a buscar USD 458 millones de capital sus acciones subieron 22% en un solo día. Su retorno sobre patrimonio supera el 50% anual ¿La clave? Cobro de intereses superiores a todo lo esperable para segmentos de por sí caros de administrar: 72% nominal anual.

Claro está, y tal como en los segmentos de crédito de consumo y tarjetas de crédito, las tasas altas encierran el peligro de terminar con deudores asfixiados, con el agravante aquí de matar microempresas y destruir empleos.

¿Puede alguien pensar que un negocio lícito y perdurable que rinda tanto como para dejar recursos para pagar tasas tan altas?

Obviamente no, pero vale recordar que detrás de cada prestamista hay un deudor dispuesto a aceptar tasas altas. Deudor incauto o ignorante de costos y alternativas, inconsciente de su probable condena a muerte empresarial.

¿La alternativa? Educar para el pequeño ahorro y la gestión racional. Las bondades de las micro-finanzas no pasan todas por el micro-crédito. El crédito puede ser un valioso recurso complementario pero el despegue de la superación emprendedora no tiene atajos y la disciplina en el ahorro, por pequeño que sea, es insustituible.

Así visto, la cultura de microempresa tiene su potencial más promisorio en la educación financiera que en el crédito revolvente y caro.

Juan Foxley R. es Economista, Consultor Internacional y Profesor del Postgrado en Administración de Riesgos en la Universidad Alberto Hurtado.
<http://www.juanfoxley.cl>

[Ver el posteo original »](#)

