

Medio	El Periodista
Fecha	30-04-2012
Mención	Artículo sobre el microcrédito escrito por Juan Foxley, académico de la Facultad de Economía y Negocios de la UAH.

Microcréditos: De alto interés

Cuando se habla de operaciones 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 microcrédito aprovechando la evidencia que conocemos y que, en ese doble sentido, lo hace un tema, justamente, de alto interés.

Por Juan Foxley Rioseco.*

*Profesor de finanzas. Facultad de Economía y Negocios. Universidad Alberto Hurtado.



Comencemos invocando las dos imágenes que suelen aparecer cuando se piensa en la integración de microempresarios y emprendedores pobres al sistema financiero formal.

La primera, agradable al bien común y al sentido solidario, toma la forma de esforzadas mujeres. Gracias al crédito, ellas consiguen un ingreso sustentable fabricando y vendiendo chompas en El Alto, canastos en Chittagong o empanadas en Lota. Todo gracias a prestamistas benévolos que suplen con pequeños créditos la falta de capital de trabajo que amarra a los emprendedores pobres. De paso, esa posición "buena onda" aparece dotando al sistema financiero de una palanca de progreso social que la banca convencional es incapaz de proporcionar.

La segunda imagen, menos estética y poco difundida, es la de deudores que deben pagar su noviciado con altas tasas de interés. Tan altas como las que se cargan al crédito de consumo o a las tarjetas plásticas más onerosas. Tan altas que no importa cuán elevados sean los márgenes de su negocio, nunca lograrán salir de la pobreza con tamaña carga financiera.

¿PALOMAS O TIBURONES?

Como en todo, la realidad se encarga de arbitrar las luces y las sombras de imágenes tan opuestas. El mercado del pequeño crédito ofrece ya evidencia suficiente para esbozar algunas conclusiones intermedias y matizadas.

Por una parte, 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 mil pesos chilenos. Los casos de emprendedoras aparentemente exitosas se multiplican y las instituciones financieras tradicionales comienzan a interesarse en un negocio que antes eludían por riesgoso.

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, más importante que el riesgo, condicionaría la expansión de la industria del microcrédito formal.

¿Cuánto pesa 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 financiera. 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 desde el punto de vista del grado de recuperación de sus préstamos, cobraba del orden de 22 por ciento nominal anual (18 por ciento, corregido por inflación). Una referencia menos directa pero ilustrativa la encontramos en Chile al observar las tasas del crédito prendario. Este se entrega a pequeños deudores no bancarizados quienes garantizan su promesa de devolver lo prestado, con la entrega de joyas u otros activos al prestamista. De esa forma el crédito prendario se parece mucho a una operación de microcrédito no solo por el reducido monto de cada préstamo, sino porque al estar bien garantizado el repago, la variable dominante en la fijación de tasas es el costo de operación. En Chile, el crédito prendario ("Tía Rica" se le llama a la entidad estatal que lo administra) carga tasas de 2,5 por ciento mensual, esto es del orden de 35 % anual nominal (31 % real). En promedio, según datos de 1081 entidades de micropréstamos que reportan al Microfinance Information Exchange, la tasa de interés promedio cobrada es 38 por ciento nominal anual.

La novedad es que 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 "sin fines de lucro", sino también, y cada vez más, para entida-

des financieras tradicionales.

El Banco Compartamos de México es interesante. Es la mayor entidad de microcrédito del hemisferio occidental, atiende deudores rurales, está listada en la bolsa y cuando salió a buscar capital (USD 458 millones) la puja por sus acciones impulsó su precio 22 % en un solo día. El retorno compuesto para los inversionistas (IFC del Banco Mundial, incluida) fue cercano al 100 % anual medido desde los ocho años de la inversión inicial, y el retorno sobre el patrimonio, superior al 50 por ciento anual. ¿La clave de rentabilidades tan altas? Cobro de intereses superiores a todo lo esperable para segmentos de por sí caros de administrar: 72 por ciento, tasa anual durante 2010, según la revista *The Banker*, del grupo *Financial Times*.

Otro mexicano, el banco Te Creemos, cobra hasta 125 por ciento 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 financieramente asfixiados, mayor mortalidad de microempresas y destrucción de empleos.

Como declara el Nobel Mohammed Yunus, fundador del Banco Grameen en un seminario de Naciones Unidas: "Creamos el banco para desplazar a los tiburones del crédito, no para estimularlos".

Ahora bien, consideraciones valóricas aparte, ¿puede alguien pensar que un negocio lícito rinda tanto como para dejar recursos para pagar tasas tan altas?

Obviamente que no, pero resulta interesante constatar que detrás de cada "tiburón" hay un deudor dispuesto a aceptar tasas anormalmente altas. Deudor incauto, financieramente analfabeto o, al menos, ignorante de costos y alternativas.

EL PAPEL DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Cuando la educación es admitida como la mejor herramienta para la movilidad social, sería oportuno destacar su potencial en el desarrollo sustentable de la microempresa.

Un primer foco de política pública debería estar en el fomento del ahorro personal y empresarial.

La educación en micro-finanzas no debe restringirse a uso de facilidades de crédito, simplemente porque el crédito no es herramienta suficiente. Es más: el crédito no tiene por qué ser ni siquiera la condicionante

principal primero porque las micro-finanzas no se limitan a los servicios de crédito sino también a los de ahorro, seguros y transferencias de dinero, y segundo, porque en mercados financieros como el chileno, la disponibilidad de crédito no es una barrera fundamental atendida la vasta oferta de crédito de consumo en sus variadas (y por cierto también onerosas) formas.

Si la educación pasa por enseñar, por ejemplo en los niveles de instrucción técnico-profesional, las herramientas básicas de matemáticas financieras, también el foco general debería apuntar a la creación temprana de hábitos que muestren las ventajas de postergar consumo discrecional, por mínimo que sea.

El proceso de bancarización de los microempresarios no tiene por qué tener al crédito como punta de lanza. Esto lo entienden muy bien los emprendedores jóvenes en países desarrollados donde el financiamiento basal surge de los recursos aportados primero por la familia, luego por los amigos y en seguida por los creyentes (*family, friends and fools*, se suele decir) mucho antes que el mero endeudamiento. Lo entienden también muchos bancos que comienzan ofreciendo chequeras electrónicas y cuentas de ahorro antes que préstamos.

En el caso chileno como en otros donde operan prestamistas organizados como entidades sin fines de lucro, estas cumplen un papel de educación importante. La cercanía con los micro-clientes hace que el traspaso de conocimiento financiero surja de modo natural y la sola exigencia de un simple plan de negocios tiene valor pedagógico. Sin embargo, ya sabemos que la educación implícita se paga con tasas de interés altas. En el caso de Banigualdad y Esperanza, dos de las instituciones formales del rubro, las tasas (en torno al 2 por ciento mensual) son similares a las de un crédito de consumo. Además, al tratarse de organizaciones crediticias, el acento en los hábitos de ahorro como alternativa al endeudamiento tiende a ocupar un lugar secundario.

Si no se quiere incentivar la captación de ahorros en instituciones no reguladas por la SBIF, por el riesgo sistémico que ello pudiere acarrear, la alternativa de educar en el ahorro dentro de los establecimientos de instrucción escolar formal cobra mayor sentido.

En el ámbito bancario, BanEstado tiene una tradición de administración de pequeñas cuentas de ahorro y una base de clientes que le ha permitido incursionar con éxito comercial en el microcrédito. En 2006 rentó 54 por ciento sobre el capital asignado al negocio. La educación no es su giro, pero bien podría vender su experiencia en la forma de servicios de instrucción adecuadamente financiados. Es lo que hacen las diversas fundaciones que sustentan a los intermediarios de microcrédito pero, como se advirtió, son portadores de un mensaje que podría estar sesgado hacia el endeudamiento. ■

¹Mix Market, Microbulletin 2011.

<http://www.themix.org/publications/microbanking-bulletin>

