

¿Las tasas de interés de los microcréditos son excesivas?

En las dos últimas décadas, las instituciones que hacen micropréstamos a prestatarios de bajos ingresos en las economías en desarrollo y transición se han concentrado cada vez más en hacer que sus operaciones sean económicamente sustentables al cobrar tasas de interés lo suficientemente altas para cubrir todos sus gastos. Argumentan que al hacerlo así, se garantizará la permanencia y expansión de los servicios que ofrecen. Los proveedores de microfinanzas sustentables (es decir, rentables) pueden seguir atendiendo a sus clientes sin necesidad de continuas inyecciones de subsidios y pueden financiar el crecimiento exponencial de los servicios para clientes nuevos al aprovechar fuentes comerciales, inclusive de depósitos del público.

El problema es que los gastos administrativos son inevitablemente más altos para los micropréstamos pequeños que para los préstamos bancarios normales. Por ejemplo, prestar \$100.000 en 1.000 préstamos de \$100 cada uno, obviamente requerirá mucho más en sueldos del personal que para hacer un solo préstamo de \$100.000. Por consiguiente, las tasas de interés en las instituciones microfinancieras (IMF) sustentables tienen que ser más altas que las que se cobran en los préstamos bancarios normales.

En consecuencia, las IMF que afirman estar ayudando a los pobres, aun así les cobran tasas de interés considerablemente más altas que las que pagan los prestatarios más ricos a los bancos. Con razón esto les parece mal a los observadores que no comprenden o que no están de acuerdo con el argumento de que las IMF generalmente pueden atender mejor a sus clientes pobres al operar sustentablemente, en lugar de generar pérdidas que requieran constantes inyecciones de subsidios.

En la industria actual de las microfinanzas, aún existe cierto debate respecto a cuándo o si los subsidios a largo plazo pueden justificarse para llegar a grupos de clientes que particularmente constituyen un reto. Sin embargo, hoy en día existe un acuerdo generalizado, por lo menos dentro de la industria, de que en la mayoría de las situaciones, las IMF deberían buscar la sustentabilidad financiera al ser lo más eficientes posible y al cobrar tasas de interés y cuotas lo suficientemente altas para cubrir los gastos de sus préstamos y demás servicios.

Sin embargo, aceptar la importancia de la sustentabilidad financiera no pone fin a la discusión

sobre las tasas de interés. El cobro de intereses representa dinero que sale de los bolsillos de los clientes y no resulta razonable si no sólo cubre los gastos del préstamo, sino que también deposita ganancias "excesivas" en los bolsillos de los propietarios de IMF privadas. Incluso las tasas de interés que sólo cubren gastos y que no incluyen ganancias, pueden ser todavía poco razonables si los gastos son excesivamente altos debido a ineficiencias que podrían evitarse.

Las altas tasas de interés de los micropréstamos se han venido criticando desde principios del movimiento de las microfinanzas modernas a fines de la década de 1970. No obstante, la crítica se ha intensificado en los últimos años y cada vez en más países se discute sobre los topes legislados de las tasas de interés. Parte de la razón de que haya mayor preocupación por las tasas es simplemente porque las microfinanzas están llamando más la atención del público, incluso la atención política. Otro factor es que muchas IMF ahora están transformándose en sociedades comerciales privadas.

En los primeros años, la mayoría de las IMF eran asociaciones no lucrativas sin propietario y a menudo se les llamaba organizaciones no gubernamentales (ONG). Si una ONG genera ganancias, por lo general el dinero se queda en la institución y se utiliza para financiar servicios y beneficios adicionales para los clientes. Sin embargo, muchas instituciones microfinancieras de ONG a la larga han querido agregar la captación de depósitos a sus actividades, ya que ven los servicios de ahorros como algo valioso para sus clientes y porque captar depósitos les permite financiar para que los micropréstamos crezcan.

Cuando las organizaciones no gubernamentales se acercan a una autoridad bancaria del gobierno para solicitar licencia para recibir depósitos, por lo general se les exige que se reorganicen como sociedades de accionistas con fines de lucro. Una vez que esto sucede, las ganancias pueden terminar en los bolsillos de accionistas privados, lo que inevitablemente aumenta el terror de dichos propietarios que obtienen ganancias extremas de sus inversiones al cobrar tasas de interés abusivas a los prestatarios pobres que tienen poco poder de negociación ya que sus otras opciones de crédito son limitadas.

Una oleada de controversias estalló en abril de 2007, cuando los accionistas de Compartamos, institución microfinanciera mexicana con licencia bancaria, vendió parte de sus acciones a un precio asombrosamente alto en una oferta pública, lo que convirtió instantáneamente a algunos de los vendedores en millonarios. Una razón importante de los precios altos fue que Compartamos cobraba a sus clientes tasas de interés muy altas y obtenía ganancias muy altas. La tasa de interés anualizada de los préstamos estaba por arriba del 85 por ciento (sin incluir el 15 por ciento de impuesto que los clientes pagaban), lo que producía un rendimiento anual de 55 por ciento a su activo neto.

De hecho, la mayoría de las instituciones microfinancieras cobran tasas de interés mucho más bajas que las que provocaron controversia en el caso de Compartamos. Sin embargo, esta historia generó muchas dudas sobre las altas tasas de interés de los microcréditos y de la tendencia hacia la comercialización de las microfinanzas.

¿Las tasas de los microcréditos son extremadamente altas? Obviamente, no puede haber una respuesta única para esta pregunta, no sólo porque existen enormes variaciones en las tasas de interés y en las circunstancias relativas de las IMF de todo el mundo, sino también porque no hay una norma establecida en cuanto a qué se considera excesivo. Existe una intensa controversia acerca de qué tan altas deberían ser las tasas de interés y las ganancias para que se califiquen como "excesivas" y si términos como éste tienen algún sentido útil, por lo menos en el campo de las microfinanzas con fines de lucro. En un estudio

reciente del CGAP, no propusimos ningún marco teórico, ni ningún parámetro con el cual medir qué es excesivo y qué no. Presentamos la información disponible y nos formamos nuestro propio juicio, sin duda alguna intuitivo, sobre lo razonable dentro del panorama general que muestra esa información. Por supuesto, los lectores aplicarán su propio criterio o intuición para juzgar si las tasas o las ganancias les resultan "abusivas", "explotadoras", "excesivas", "poco razonables", etc.

El CGAP analizó el nivel y la tendencia de las tasas de los microcréditos y las comparó con otras que pagan los prestatarios de bajos ingresos. Posteriormente "descompusimos" los ingresos de las IMF generados por intereses y analizamos los niveles de sus cuatro principales componentes: costo del financiamiento, gastos por pérdidas en los préstamos, gastos administrativos y ganancias. Por último, consideramos brevemente si se puede esperar que en el futuro la incipiente competencia reduzca las tasas.

Niveles de las tasas de interés

- Con base en los mejores datos de que disponemos, la tasa de interés media para las IMF sustentables (es decir, rentables) en el 2006 fue de alrededor de 26 por ciento. Las tasas de interés de 85 por ciento que llamaron tanto la atención a la institución microfinanciera mexicana Compartamos son verdaderamente excepcionales más que representativos de la industria. Menos del 1 por ciento de los prestatarios pagan tasas así de altas.
- Las tasas de interés de las IMF disminuyeron 2,3 puntos porcentuales al año entre el 2003 y el 2006, mucho más rápido que las de los bancos.

Comparación con otras tasas que pagan los prestatarios de bajos ingresos

- Las tasas de las IMF fueron considerablemente más bajas que las de los consumidores y de las tarjetas de crédito en la mayoría de los 36 países de los que encontramos información sobre las tasas y considerablemente más altas que las de sólo una quinta parte de los países.

- Con base en 34 informes de 21 países, las tasas de las IMF casi siempre fueron más bajas y generalmente mucho más que las que cobran las entidades crediticias informales.
- En los 10 países de los cuales encontramos información, las tasas de las IMF por lo general fueron más altas que las de las cooperativas de crédito. No obstante, en los casos en que las cooperativas de crédito ofrecían algún producto especializado de microcrédito, sus tasas de interés tendieron a ser iguales o más altas que las que predominan en las IMF. Sin embargo, es difícil sacar mucho de esta información, no sólo porque el tamaño de la muestra es tan pequeño, sino también porque sabemos poco sobre la comparabilidad de los clientes y los productos.

Costo del financiamiento

- Las instituciones microfinancieras tienen que pagar más que los bancos cuando aprovechan su capital con obligaciones y cuando el costo del financiamiento como porcentaje de la cartera de préstamos (alrededor de 8 por ciento) no mostró señales de disminuir en el 2003–2006. Resulta difícil criticar a los gerentes de las IMF por los costos del financiamiento, ya que por lo general no tienen mucho control sobre esos costos, por lo menos a mediano plazo.

Pérdidas en los préstamos

- Las tasas de interés de las IMF no se inflan debido a pérdidas poco razonables de los préstamos. De hecho, los índices de morosidad fueron muy bajos, de aproximadamente 1,9 por ciento en el 2006.

Gastos administrativos

- Los préstamos pequeños requieren gastos administrativos más altos que no se compensan considerablemente con las economías de escala. Por otra parte, la curva de aprendizaje de las IMF conforme maduran ha producido reducciones considerables.
- Los gastos administrativos, de alrededor del 11 por ciento de la cartera de préstamos en el 2006 son lo que contribuye más a las tasas de interés; sin embargo, desde el 2003 han estado

disminuyendo a razón de 1 punto porcentual al año. Esta reducción parece ser una verdadera mejora en el costo de atender a cada prestatario, no sólo un resultado de aumentar el tamaño de los préstamos.

- No tenemos forma estadística de cuantificar qué tantos gastos que se podrían evitar aún necesitan recortarse dentro de los gastos operativos de las IMF. Dado el resultado de la curva de aprendizaje, es decir que el nivel de estos costos se relaciona mucho más con la edad de las IMF, no sería realista esperar una falta considerable de eficiencia en un momento cuando la mayoría de las IMF son relativamente jóvenes y cuando la mayoría de los mercados nacionales de microfinanzas son inmaduros y no competitivos. No sabemos de evidencias que sugieran que en general las IMF estén desalineadas respecto a la evolución normal de la eficiencia de las empresas en dichos mercados.

Ganancias

- En promedio, las IMF tienen ganancias más altas sobre activos que los bancos comerciales, sin embargo, producen menos ganancias en capital social para sus propietarios. Los rendimientos promedio del capital de los propietarios de IMF en el 2006 fueron moderados, el 12,3 por ciento, aproximadamente 4 por ciento menos que los rendimientos de los bancos. Las ganancias tan altas que han llamado tanto la atención sobre Compartamos son atípicas, no son nada típicas de la industria.
- Al mismo tiempo, el 10 por ciento más rentable de la cartera mundial de microcréditos generó ganancias de más de 34 por ciento sobre capital en el 2006, lo cual es un nivel que indudablemente es suficientemente alto para crear inquietud para algunos observadores acerca de su idoneidad. Gran parte de estas ganancias es captada por organizaciones no gubernamentales y nunca llega a los bolsillos privados. No obstante, parte va a inversionistas privados. Juzgar si dichas ganancias son “excesivas” dependería no sólo del estándar del observador respecto a qué constituye ganancias razonables, sino de investigar las circunstancias de IMF particulares, incluso de los niveles de riesgo que enfrentan los inversionistas cuando comprometen sus fondos.

- Las ganancias de IMF sustentables, medidas como un porcentaje de la cartera de préstamos, han estado disminuyendo aproximadamente un décimo (0,6 puntos porcentuales) al año desde el 2003.
- Las ganancias no son un factor predominante que impulse a las tasas de interés. Para las IMF medias, el panorama extremo y poco realista de una completa eliminación de toda ganancia provocaría que su tasa de interés se redujera sólo alrededor de una séptima parte. Tal reducción de intereses no sería insignificante, sino que aún dejaría a las tasas de los microcréditos en niveles que parecerían excesivos para los políticos y para el público, ninguno de los cuales por lo general comprende los altos costos que inevitablemente implican los préstamos pequeños.

Competencia

- No se puede suponer que la competencia siempre reducirá las tasas de interés. Las tasas de interés parecen haberse reducido en los mercados en donde los microcréditos ya se han hecho competitivos, con excepción de Bangladesh. Sin embargo, aún es demasiado pronto para hacer predicciones sólidas sobre qué tan universal será el panorama de las tasas de interés bajas mediante la competencia.

Cómo se organice toda esta información dependerá de cada lector. Enfocamos el problema desde una perspectiva de desarrollo, en la que la principal preocupación no son los resultados financieros, sino más bien la ventaja para el cliente, incluidos por supuesto, los clientes futuros que tendrán

acceso a servicios financieros conforme nuevas inversiones aumenten el alcance de las IMF. Algunas pocas instituciones microfinancieras han cobrado a sus prestatarios tasas de interés que parecen considerablemente más altas que lo que sería congruente desde esta perspectiva. Ciertamente, sería asombroso si no fuera así, dada la diversidad de la industria y la escasez de mercados competitivos.

La verdadera pregunta es si las tasas de interés excesivas sobre préstamos de las IMF son más que excepciones ocasionales. No encontramos evidencias que sugieran ningún patrón generalizado de explotación de prestatarios mediante tasas de interés excesivas por parte de las IMF. Sí encontramos sólidas bases empíricas para proponer que los costos operativos son mucho mayores para los micropréstamos pequeños que para los préstamos bancarios normales, por consiguiente, las tasas de interés sustentables para los micropréstamos tienen que ser considerablemente más altas que las de los bancos. Vemos un patrón general de ganancias moderadas para los propietarios de instituciones microfinancieras. Por último, encontramos que en los últimos años las tasas de interés, los costos operativos y las ganancias han estado disminuyendo bastante rápidamente y que esperaríamos que esta tendencia continúe en un futuro a mediano plazo.

Esta Reseña es una síntesis de "Los nuevos prestamistas: ¿Se está explotando a los pobres mediante altas tasas de interés en los microcréditos?" de Richard Rosenberg, Adrián González y Sushma Narain (Washington, D.C.: CGAP, 2009).

AUTORES

Richard Rosenberg, Adrián González y Sushma Narain