

Globethics Repository



Entre la Usura y la asfixia [Among Usury and asphyxia]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Article
Authors	Indacochea, Alejandro
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-09-25 14:17:36
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/220903

Entre la Usura y la asfixia El financiamiento de la economía informal

Alejandro Indacochea

ALEJANDRO INDACOCHEA: Ingeniero peruano. Magister en Administración por la Escuela de Administración y Negocios para Graduados (ESA N). de Lima. Actualmente, profesor en la misma Escuela. Autor del libro «Finanzas en inflación»

Al margen del sistema financiero institucionalizado, el sector informal de la economía cuya gravitación nadie podría discutir en las diferentes economías latinoamericanas, ha desarrollado fórmulas propias para acceder a los créditos que necesita para seguir subsistiendo. Ante la alternativa de desaparecer como agentes económicos, los productores y comerciantes informales han fomentado así un sector financiero paralelo, que se cobra con creces su «ayuda», mediante intpreses usurarios. También hay formas de colaboración mutua. Unos y otros casos son analizados por el autor en relación al sector informal peruano, objeto de numerosos estudios, entre los cuales el aspecto financiero ha sido generalmente ignorado.

El proceso de informalización creciente que se viene dando en las economías latinoamericanas durante la última década, ha desarrollado un sistema financiero paralelo al existente, con una dinámica muy peculiar. La importancia del mercado informal se deja traslucir no sólo por los montos operados, sino por la función complementaria que cumple en relación al sistema financiero formal, al hacer factible la utilización de recursos para la generación de ingresos y empleo en el conjunto de la economía nacional.

Ilustra la importancia del tema, el hecho de que en el Perú, desde 1966 a 1985, el sector privado no depositó más allá de la tercera parte de su ahorro en el sistema financiero organizado. Las dos terceras partes del mismo fueron colocadas al margen de los intermediarios financieros formales.

En los últimos años, el crédito al mercaformal peruano se mantuvo relativamente estacionario y la demanda creciente de fondos se dirigió al financiamiento del sector informal. Este financiamiento ha sido clasificado de la siguiente manera:

1. Créditos del sistema financiero formal a los informales.

- Líneas de crédito al sector informal.
- El crédito Cooperativo.
- El crédito en cuenta corriente.

11. Créditos fuera del sistema financiero a los informales

- El sistema de «pandero» o juntas.
- Los prestamistas individuales.
- El crédito de proveedores.
- El mercado secundario extra bursátil.
- El crédito comercial.
- El crédito al minorista o el fiado.

Estas modalidades tienen diversa importancia, de acuerdo a las características propias de cada agente informal. Líneas de crédito al sector informal años atrás no hubiera sido fácil hablar en las entidades financieras de líneas de crédito al sector informal.

Hoy, esto, implica la toma de conciencia o el reconocimiento del sistema financiero formal de lo que es realmente la sociedad informal Y su importancia creciente.

En la década del 60 se fundaron en el Tercer Mundo algunas instituciones para apoyar al sector informal, brindando asesoramiento y asistencia. Ayuda que en un inicio fue dada de manera paternalista; Y que en la actualidad tiene una orientación casi comercial, tal como lo indica el hecho de cobrar tasas de interés no subsidiadas e, incluso, a la par o superiores a las del crédito habitual. Es así que los programas de asistencia fueron incorporando el concepto del *crédito solidario*, con experiencias sumamente interesantes, tales como las del PRIDECO en El Salvador Ydel Grameen Bank, en Bangladesh.

En el caso del Perú se dan algunas circunstancias dignas de comentario: Aspecto importante es la morosidad, que ocurre en menor grado que en el resto del sistema financiero formal, lo cual no sólo se da en el Perú, sino en todos aquellos países en donde ha sido implementado el crédito solidario. Esta característica no agrega

nada nuevo a lo ya conocido, pero cuando se inició esta línea, se pensaba que sucedería todo lo contrario, es decir, que hubiera una morosidad significativa.

Más aún, estos resultados han servido para demostrar que en el sector informal, el buen nombre Y la reputación son mucho más importantes Yestán más valorados que en la economía formalmente constituida. En los últimos años, por la crisis económica, política, social Y moral, ante una empresa en crisis, los empresarios «formales» han optado por cambiar de razón social, dejar la empresa a la entidad financiera o emigrar. En el sector informal estas situaciones no suceden; la palabra empeñada es un intangible muy importante. La imagen y reputación ante el gremio es el activo más valioso; está en la base del crédito solidario, Y de ella depende su futuro como empresario. Pero, ¿es la no morosidad, en sí, un objetivo?

El desarrollo involucra mucho más que la entrega de créditos Ysu fiel cumplimiento. En el caso de los créditos solidarios, sus resultados no deben medirse por sus índices de morosidad, como lo más resaltante, sino más bien por su impacto socioeconómico en el desarrollo del microempresario.

Otro aspecto a tener en cuenta es la importancia de la capacitación entre los microempresarios, ya que resulta demasiado riesgoso otorgar crédito sin enseñar a manejarlo. El sistema educativo es determinante para el éxito del programa Ytiene que ser propio y diseñado específicamente de acuerdo a las necesidades y capacidades de los microempresarios.

Asimismo, es importante destacar el rol del promotor, que constituye el nexo y la persona clave en el desarrollo del sistema. El crédito solidario al sector informal requiere de un manejo mucho más profesional y especializado que el crédito convencional de las entidades financieras, ya que no se restringe únicamente a la exigencia de garantías formales. Más aún, estas no existen, y es necesario contemplar una serie de aspectos adicionales aparte de los económicos. El reto para el sistema financiero es claro: cómo crear sistemas crediticios adecuados a las características y necesidades de los trabajadores informales, sin tener necesidad de exigirles garantías reales en forma convencional, y en montos, plazos e intereses adecuados a su movimiento económico.

El crédito cooperativo. Las cooperativasson una fuente importante de financiamiento del sector informal; sin embargo, las empresas cooperativas no logran atender a la totalidad de sus asociados, ya que para muchos las exigencias de garantías y avales siguen siendo un obstáculo. A este problema se suma el desconocimiento

por parte de los asociados de la tramitación del crédito. Las razones que hacen atrayente al crédito cooperativo son:

- Los requisitos necesarios para pedir un préstamo son menores que en el resto de las entidades financieras.

-El crédito es más barato que el otorgado por un prestamista. Algunas cooperativas han ingresado directamente a la financiación del comercio informal, mediante promotores especializados, que han agrupado a comerciantes de acuerdo al tipo de actividad (zapateros, maleteros, etc.) otorgándoles facilidades en diversas formas, tales como el obsequio de libretas abiertas a cada uno de ellos, con el compromiso de aportes periódicos, que les garantizan el otorgamiento de crédito a sola firma, sin garantía adicional.

Las cooperativas otorgan múltiples tipos de préstamos y la verdad es que no hay manera de saber con exactitud qué parte de los préstamos se dirigen al sector informal; pese a lo cual, su aporte es indiscutible.

Cuadro 1

**Comparativo de tasas de interés.
Sector formal versus sector informal**

Alternativa de ahorro:	Tasa nominal anual	Capitalización	Tasa efectiva mensual
Depósito de ahorro			
Sistema bancario	19.0%	Mensual	1.583%
Depósitos de ahorro			
Sistema informal	120.0%	Interés simple	10.000%
Depósito a 360 días			
Sistema formal	32.500%	Diaria	39.800%
Depósito a 360 días			
Sistema informal	150.000%	Interés simple	150.000%
Alternativa de financiamiento:			
Crédito a 30 días:	Tasa efectiva		
Sistema bancario	2.844% mensual		
Sistema informal	20 a 25% mensual		
Crédito a 360 días:			
Sistema formal	40.000% anual		
Sistema informal	213.843% anual		

El crédito en cuenta corriente. Las cuentas corrientes y préstamos personales constituyen también una fuente de financiamiento del sistema financiero para las operaciones informales de la economía. En este caso, la técnica de la entrevista fue mucho más difícil, pero vale la pena comentar que encontramos algunos informales que manejan dos cuentas bancarias, una referida al «negocio» y otra «personal». La última, en la mayoría de los casos, está con saldos a favor de la entidad financiera (acreedores) y sirve de garantía para la obtención del crédito que va a financiar las operaciones de su negocio.

El sistema de «pandero» o juntas.

Es conocido financieramente como «fondos colectivos». Este sistema consiste en formar grupos o juntas de personas unidas por similitud de actividades, las cuales dan un aporte periódico, con el cual se constituye una «bolsa de dinero» que usualmente se adjudica a través de un sorteo o un remate. Los miembros de un «pandero» o junta pueden tener como objetivo la ayuda mutua, el ahorro-inversión o el obtener financiamiento para sus operaciones.

Esta modalidad de financiamiento puede funcionar con o sin el cómputo de los intereses a ser pagados por los miembros de la junta.

En el primero de los casos, cuando existen intereses, se constituye usualmente en una alternativa rentable de ahorroinversión, ya que quien recibe la «bolsa de dinero» al final, paga la cuota de aporte y adicionalmente los intereses, que se van acomodando a las condiciones del mercado. Esto implica una retribución y un costo adecuado del capital, independientemente del contexto legal existente dado por la oferta y demanda de los participantes.

En esta primera modalidad merece especial mención el «*Tanomoshi*», que tiene un rico legado histórico derivado del proceso de inmigración japonesa a inicios del siglo a las haciendas costeñas del norte del Perú. Este sistema, con el transcurso de los años, se ha constituido en, una importante fuente de financiamiento para montar y ampliar negocios. Sus características más salientes son:

- La bolsa va incrementándose, conforme se realizan más adjudicaciones. Con ello, el sistema va cambiando, desde ser un mecanismo de financiamiento para los primeros adjudicatarios, hasta un mecanismo de ahorro-inversión para los últimos.
- La tasa de interés es variable para cada miembro del grupo, reflejando la utilidad

que tiene el dinero para los mismos.

- No se requieren garantías físicas, porque es un sistema basado exclusivamente en la confianza mutua.

Existen otras juntas colectivas que tienen características propias, las mismas que difieren de acuerdo a los participantes y su actividad. Existen juntas de comerciantes, taxistas, empleados en oficinas, transportistas, que generalmente están unidos por vínculos de amistad.

La segunda modalidad de los fondos colectivos es con intereses adicionales ofertados y el sistema se constituye más con el objetivo de la ayuda mutua. En el caso del sorteo, que es inusual; es el azar el que designa al beneficiario, período a período. Como en toda operación financiera, "la inflación afecta a este sistema," siendo los más perjudicados quienes reciben la «bolsa de dinero» al final.

La enseñanza más importante de los «panderos» o «juntas», es que el sector informal, al no tener el acceso al sistema financiero, ha creado sus propios mecanismos de financiamiento, que a la larga resultan mucho más eficientes y efectivos que los del sistema formal.

Creemos que ha llegado el momento de aceptar esta realidad y es necesario que se le dé el respaldo, la promoción y el apoyo suficientes para su organización. De este y otros modos es el mismo sector informal el que autogenera sus propios recursos y se autofinancia.

Mercado de prestamistas individuales. En este caso la operación está estructurada básicamente sobre una relación personal, en la cual el acreedor concede el préstamo a una determinada tasa de interés y, usualmente, con una garantía de tipo prendario que la respalde.

Se pueden encontrar dos grandes grupos de prestamistas: el primero, personas que se dedican a esta actividad como negocio principal, contando usualmente con una oficina exclusiva para este tipo de operaciones. En el segundo están quienes ejercen esta actividad como complementaria, en sus casas, a fin de obtener una rentabilidad superior a la del sistema financiero.

Por sus mismas características, es un crédito a corto plazo, destinado a financiar necesidades de capital de trabajo, bienes de consumo y, en algunos casos, bienes de

capital. En agosto de 1987, en Lima, en base de una muestra de prestamistas que se anunciaban en los diarios, se obtuvo la siguiente información:

Como alternativa de «ahorro». a) El sistema informal ofrece tasas de interés superiores a las del mercado formal, alcanzando hasta un rendimiento efectivo anual del 150 por ciento. b) Las personas que reciben ahorros en el sistema informal, ofrecen como garantía por los depósitos recibidos cheques con fecha adelantada o letras de cambio. c) A pesar de ofrecer un alto riesgo por el hecho de actuar en la semi-clandestinidad, esta modalidad de ahorro tiene gran acogida al proporcionar tasas de interés que protegen la inversión contra la inflación.

Como alternativa de «financiamiento». a) El acceso al crédito informal es bastante simple y no tiene las restricciones del sistema formal. En el sector informal basta la entrega de una simple garantía. Estas garantías varían en función de los montos del crédito y son de diversas formas, tales como: oro, joyas, artefactos electrodomésticos, vehículos, terrenos, casas, etc. b) El costo financiero al tomar un crédito en el sector informal es muy superior al formal, llegando hasta un costo efectivo del 213 por ciento anual. c) El desembolso del crédito es sumamente rápido y en el momento adecuado, por ejemplo, para obtener un crédito de I/ .10.000.00, se efectúa la entrega de un bien mueble tasado en 40 por ciento de su valor según factura, con lo cual es factible recibir el dinero en media hora.

Otra modalidad existente en el Perú, que es usada por el pequeño comerciante ambulante, y frente a la cual hubo una gran dificultad para llegar al prestamista, por motivos obvios, es la del «*Banco Móvil*», que es un carro que tiene incorporada una caja fuerte y más que préstamo es un alquiler del dinero por horas, ascendiendo los intereses, algunas veces, hasta un 10 por ciento diario, es decir (6.97 x 10.14) anual. Crédito de proveedores. Esta modalidad bastante difundida se lleva a cabo entre una empresa proveedora, que suministra algún tipo de producto: mercaderías, insumos, maquinarias, suministros, servicios, etc., otorgando un crédito a sus clientes, que usualmente son otras empresas dedicadas por lo general al comercio.

En Perú muchas empresas proveedoras acostumbran otorgar un plazo de 30 días a sus clientes «sin recargo alguno»; y en otros casos conceden un descuento sobre factura, por pago inmediato. El crédito de proveedores se limita usualmente a períodos muy cortos, de 30 a 90 días como máximo. Además, la tasa de interés tiene que sujetarse a la máxima efectiva que se permite legalmente, no resultando favorable para las empresas proveedoras, que sólo se limitan a otorgar créditos de breve plazo. Muchas de las empresas proveedoras que conceden créditos a sus clien-

tes, lo hacen por su experiencia y confianza que han tenido con ellos, vale decir, la solidez comercial, económica y moral que han demostrado sus clientes; otras lo hacen porque solicitan garantías comerciales y hasta cheques en garantía a fin de res-paldar el crédito.

Mercado secundario extra-bursátil

Este mercado se refiere a la compra de valores (usualmente letras) que se lleva a cabo fuera del sistema financiero. A manera de referencia citaremos el siguiente caso, que ilustra cómo funciona este sistema: Un empleado bancario, consciente de la necesidad de fondos de un cliente de la entidad financiera, le aceptó letras con vencimiento de 10 a 20 días para ser descontadas en el banco, pero las mismas fueron devueltas por falta de liquidez. Este empleado, con pleno conocimiento de la solvencia y honra del aceptante, le ofrece entonces comprarle éstas, a una tasa proporcional de 70 por ciento a 85 por ciento del valor nominal de las letras. Los clientes, generalmente pequeños empresarios de talleres, muchas veces sin conocimiento en finanzas, recurren a este llamado mercado de «último recurso», por alguna necesidad prioritaria, tal como pagar a su personal al día siguiente o comprar materiales para otros pedidos, etc.

Esta operación involucró un costo efectivo de alrededor de 6.000 por ciento, lo cual implica una altísima rentabilidad para el comprador de las letras, a pesar de tene-una oferta bastante reducida y muy casual. El crédito comercial. Este crédito no es informal propiamente dicho y se origina por el rol de intermediarios financieros que cumplen los establecimientos comerciales que llevan a cabo la venta a plazo de bienes durables, la cual es utilizada por los informales para re-ventas al contado.

La venta de este tipo de bienes por los comerciantes establecidos es básicamente una venta financiada, teniendo un fuerte recargo adicional, a pesar de existir un tope para la tasa de interés vigente.

El crédito minorista o al fiado. Esta modalidad de crédito no es significativa y se da usualmente sin el otorgamiento de garantías adicionales, generalmente en pequeñas ventas a domicilio, hechas por informales. Los costos adicionales se recargan al precio final del bien. Este crédito, por la situación existente en los últimos tiempos inflacionarios en Perú, tiende a reducirse. Después de haber tratado las diferentes modalidades de financiamiento existentes en el sector informal y sus peculiaridades, estamos convencidos de que el financiamiento de por sí o en forma aislada no es lo más importante para el desarrollo de este sector, siendo sumamente riesgoso

otorgado aisladamente. Para que éste tenga éxito, tiene que ir complementado con la capacitación adecuada e integrado a otros factores que operan en el mundo informal. Más aún; en algunos casos, la misma sociedad informal tiene la capacidad de generar sus propios recursos y sólo requiere de adecuado apoyo y orientación para administrados.