Viviana del Cisne Espinoza Loaiza

vdespinoza@utpl.edu.ec

Docente investigadora del Departamento de Ciencias Empresariales de la UTPL

José T. López
perspectivas@utpl.edu.ec

“Los microcréditos deberían reenfocarse y atender los sectores rurales de la economía”

BIOGRAFÍA

Docente titular de la Universidad Técnica Particular de Loja en Ecuador. Magíster en Administración Bancaria y Finanzas por la Universidad San Francisco de Quito, Máster en Economía Agroalimentaria y del Medio Ambiente por la Universidad Politécnica de Valencia, Ingeniera en Banca y Finanzas por la UTPL.
Forma parte del grupo de investigación denominado Innovación y Nueva Empresa, del Departamento de Ciencias Empresariales de la UTPL, del que es directora y, además, responsable de la Sección Departamental de Finanzas y Gestión Bancaria.
Sus líneas de investigación se enfocan en la economía social, de manera especial, en las finanzas populares y solidarias.

PERSPECTIVAS. Las finanzas populares y solidarias, los microcréditos, han ganado importancia por su orientación hacia los sectores más pobres y vulnerables de la sociedad. Desde enero de 2015, la profesora Espinoza Loaiza desarrolla una investigación trianual sobre su impacto como alternativa al desarrollo local y como impulso al emprendimiento. El trabajo de campo se centra en Zamora Chinchipe, pero ya piensa en la necesidad de replicar el estudio en diversas zonas del Ecuador. Las conclusiones, aún provisionales, ya se orientan a animar a dirigir la iniciativa hacia las zonas rurales, que parecen desatendidas, y a la necesidad de repensar el concepto para que, desde una perspectiva integradora, sean realmente populares y solidarias para “que privilegien al ser humano y sean útiles en la lucha contra la exclusión, generando rentabilidad social, fortaleciendo las estructuras sociales y desarrollando capacidades locales”.

Micro, ¿es por poca cuantía o porque son para pequeñas empresas?
Los microcréditos son pequeños montos de dinero que se otorgan a personas, sean naturales o jurídicas, que no tienen dependencia laboral y que la fuente de repago proviene de la venta de los bienes o servicios que tienen en su empresa. Están destinados a pequeños negocios, a empresas que tienen menos de $100.000 de ventas anuales, según la ley. Yo trabajo sobre el impacto que tienen los microcréditos en los empresarios para que estos puedan desarrollar capacidades que les permitan sostener sus empresas en el largo plazo.

Con desarrollo de capacidades, ¿exactamente a qué se refiere?
Es un asunto interesante porque lamentablemente al hablar de capacidad se entiende solamente dar capacitación a las personas. El desarrollo de la capacidad no es otra cosa que todo el conjunto de activos que una persona puede lograr tener.

¿Cuál es el valor máximo del microcrédito?
Según nuestra regulación, hay tres tipos de microcréditos: minorista, que son montos inferiores a $1000; de acumulación simple, que son de $1000 a $10000, y de acumulación ampliada, que son los que superan los $10.000. En promedio, en América Latina, un microcrédito bordea los $1800. Aquí, en el Ecuador, son más los minoristas porque cerca del 90% del tejido empresarial son microempresas y serían los principales clientes de los microcréditos.

Son como un empujón para empresarios sin recursos, pero con una buena idea.
Exactamente, de hecho son capital de riesgo. Se le dan a una persona que no tiene acceso a la banca tradicional, que pide muchas garantías. El microcrédito tiene un alto costo operativo por las pocas garantías que requiere. El objetivo es apoyar a los sectores más vulnerables que no tienen acceso a la banca formal para que puedan salir de los índices de pobreza. Se orientan a personas que no tienen un trabajo dependiente y que quieren generar su propio emprendimiento.

¿Qué ganan los prestamistas?
El microcrédito tiene un costo elevado que es la tasa de interés. En nuestro país bordea hasta el 30% anual.

Suena a trampa. Si no tengo para empezar, ¿cómo voy a pagar intereses altos?
La gente que no tiene acceso a la banca formal sí ve en ellos una opción. Si nos ponemos a comparar, el microcrédito tiene una tasa elevada, pero es más barata que el usurero o el *chulco*, como lo conocemos, que pone una alta tasa mensual más todos tus bienes como garantía, que también pones en riesgo de perder... El microcrédito evidencia que el pobre es un buen pagador porque si no lo pagan ya no van a tener acceso a renegociar su deuda. Esto es algo sobre lo que también nos interesa investigar: cuál es el costo de oportunidad, qué sacrifica una persona para pagar su microcrédito. Pueden ser temas de salud, de vivienda, de familia, para ver realmente el impacto que están generando.

Se llaman finanzas solidarias, pero con un 30% de interés no parecen solidarias.
Justamente en la investigación que estamos realizando valoramos cómo el microcrédito genera capacidades adicionales para que la persona que lo pide pueda sostenerse en el tiempo. Dentro de lo que nosotros vimos, la gente más pobre se encuentra en las partes rurales y el microcrédito a las zonas rurales casi no llega, aunque esté previsto a apoyar a las gentes más vulnerables.

Su investigación, de alguna forma, deja ver que no están siendo muy útiles.
Así es, pero si nosotros queremos abordar bien el tema en el entorno rural, las operadoras de microcréditos deben ir a la zona rural que es donde se les necesita en tema de financiamiento. Hay mucha discusión sobre este tema en el país porque muchas personas, sobre todo la banca privada, dicen que el sector rural es un objetivo del Estado que, de hecho, sí lo hace a través de programas del Ministerio de Inclusión Económica y Social.

Trabajan sobre Zamora, ¿podemos decir que la situación es similar en el país?
Hicimos la investigación ahí y queremos replicarla en otras provincias porque hay un estudio que demuestra que, en parte del oriente, la microempresa como tal no se genera como un tema de subsistencia porque la gente requiera trabajo, sino porque quiere tener un negocio. Los motivos por los que acuden a un microcrédito pueden ser diferentes en el oriente, en la sierra o en la costa.

¿Cuál es su impresión como experta? ¿En Ecuador, funcionan?
Se ha saturado el mercado porque las operadoras se están dirigiendo a las mismas personas y se está generando un riesgo de que esa gente entre en una situación de sobreendeudamiento y de impago. Tendríamos que repensar el tema y que las instituciones empiecen a trabajar ya en productos un poco más acordes a las necesidades de la gente y que, de verdad, se extienda a los sectores rurales donde hay una necesidad real de apoyo para iniciar emprendimientos. Tal vez habría que ver también las metodologías que utilizan las instituciones financieras porque es fácil acceder al crédito, pero habría que hacer seguimiento y valorar si realmente fue destinado en actividades productivas y no al consumo o al pago de otras deudas.

¿Se podría rebajar el interés?
El Gobierno regula los techos de las tasas de interés, lo máximo que se podría cobrar. No lo regulan las instituciones financieras ni las operadoras de microfinanzas. Las instituciones financieras podrían generar economías de escalas a través de microcréditos y, si rebajasen los costos operativos, es posible que pudieran darse microcréditos con tasas que están más bajas que ese techo. Pero deberían hacerlo aquellas que tienen experiencia, metodologías, capacitación, a diferencia de otras instituciones que son más banca comercial o de consumo y tienen en su oferta los microcréditos, aunque no sean la base de su modelo de negocio.

Para un emprendedor, ¿son una buena opción o debe buscar otras alternativas?
Hay otras alternativas antes. Hay instituciones que fomentan el emprendimiento y que están generando capital de riesgo que sea capital inicial para esos emprendedores. Creo que síse deben buscar otras fuentes y, cuando ya se tenga el negocio un poco más avanzado, con más estabilidad, poder acceder a un microcrédito.

> “Se ha saturado el mercado porque las operadoras se están dirigiendo a las mismas personas y se está generando un riesgo de sobreendeudamiento y de impago”