



Observatorio Económico >

nº 61 / abril 2012

Microcréditos: De alto interés





Nueva Ley de Alcoholes: Tolerancia Cero... ¿Impacto agregado cero?

Por Lucas Navarro* y Walter Nuñez**

*Ph.D en Economía, Georgetown University, EE.UU. Director Magíster en Economía, Universidad Alberto Hurtado / Georgetown University, EE.UU.

** Estudiante de Economía, UAH.

Revuelo ha generado la Ley n° 20.580, más conocida como "nueva Ley de alcoholes" que endurece las sanciones por conducir en estado de ebriedad, bajo la influencia del alcohol o influencia de sustancias estupefacientes o sicotrópicas.

El problema de la seguridad vial en Chile no es menor. Las tasas de accidentes de tránsito cada 10.000 vehículos han disminuido moderadamente en la última década, pero aún son muy superiores a las de países desarrollados. Las estadísticas de la Comisión Nacional de Seguridad de Tránsito (CONASET) reflejan que los accidentes de tránsito vinculados a conducción bajo los efectos del alcohol son cada vez más frecuentes.

Más allá de la evidencia, se ha debatido mucho sobre los reales efectos que la nueva norma tendrá en la sociedad. ¿Se logrará un cambio cultural en pos de mayor responsabilidad cívica frente al volante? ¿O se trata de la mera coacción de libertades individuales que no ataca el problema?

Los reparos a la nueva norma apuntan a que los esfuerzos podrían haberse orientado a iniciativas relacionadas con el horario de cierre de los locales, restricciones a la venta de alcoholes desde ciertas horas y fiscalización efectiva, entre otras.

Desde el más básico análisis económico, el hecho de conducir y haber bebido alcohol genera una "utilidad" al individuo, quien en función a sus preferencias decide cuánto trago consumir. El problema surge al considerar que la acción "conducir y haber bebido alcohol", genera efectos al resto de la sociedad que el individuo no necesariamente considera al momento de tomar su decisión. En este caso, los efectos involucran potenciales accidentes a terceros, costos al sistema de salud, incapacidad de los afectados y otros. La presencia de estas externalidades genera una *falla de mercado*: como el agente económico no internaliza los costos que llevan sus acciones a los demás, realiza acciones *subóptimas* desde la perspectiva social, y que impelen por diversos mecanismos (generalmente llevados por el Gobierno) su corrección buscando optimizar el bienestar social. En este escenario, la nueva Ley de alcoholes puede interpretarse como un esfuerzo por internalizar –para quien consume alcohol y conduce– el costo de provocar lesiones o la muerte a quien es afectado, y muchos otros costos para la sociedad.

Lo que aún no queda totalmente claro es a partir de qué nivel de consumo de alcohol dicha acción comienza a producir estos efectos no deseados al resto de la sociedad. Porque si el nivel máximo permitido de alcohol en la sangre es inferior al máximo real a partir del cual la acción individual comienza a ser un costo para el resto de la sociedad, la presencia de la nueva normativa también es *subóptima*. En otras palabras, probablemente existe un umbral de alcohol en la sangre socialmente óptimo y cualquier desviación de su valor implica un menor bienestar para la sociedad. La polémica suscitada en torno a la nueva Ley de Tolerancia Cero se basa justamente en divergencias entre el Estado y algunos sectores respecto a cuál es el nivel máximo de alcohol en la sangre que sea permitido y socialmente óptimo; contemplando además que Chile, con la nueva normativa, se ubica entre los países más estrictos en la materia.

Habitualmente, los economistas sostienen que los individuos, en promedio, presentan actitudes aversas al riesgo; es decir, la mayoría de la población prefiere tener una vida relativamente tranquila, un consumo de bienes estable, un ingreso parcialmente seguro y un proceder sin mayores sobresaltos. En definitiva, los individuos se sienten negativamente afectados por situaciones de mayor incertidumbre, lo que se convierte en una variable importante de decisión en distintos contextos. El punto es que el grado de aversión al riesgo puede variar de acuerdo a las circunstancias. Teniendo en cuenta lo anterior, y pensando en el umbral de la antigua Ley (0,5 gr/litro de sangre para estar bajo la influencia del alcohol) versus la nueva (0,3 gr/litro) pensemos en el siguiente ejercicio: si antes (hipotéticamente) con el tercer vaso de vino estábamos bajo la influencia del alcohol y ahora sólo con el primero, ¿cuándo es más probable que el individuo se abstenga de su consumo?

La lógica es sencilla y responde al efecto científicamente comprobado que induce el alcohol en el comportamiento de las personas. Si nos hace más distendidos y potencialmente menos aversos al riesgo, es natural que el temor a ser sorprendidos luego de haber consumido solo una copa de vino tienda a disminuir con las sucesivas, lo cual presume que un individuo inicialmente compuesto y temeroso pueda llegar a to-

mar más de lo que inicialmente pensó.

Obviamente, el análisis anterior no agota el efecto integral que tiene la nueva normativa sobre la sociedad

¿Pero qué reparos pueden suceder? Que eventualmente la aspiración por mermar los accidentes termine afectando al grupo equivocado. Por un lado, como se dijo, puede que la norma afecte la conducta de quienes consumían el equivalente entre 0,3 y 0,5 gramos de alcohol por litro de sangre y con cuyo consumo no representen, en realidad, una amenaza al resto de la sociedad. Sin embargo, por otro lado, puede que ella *no afecte* a los grupos que con mayor probabilidad están involucrados en accidentes de tránsito. En efecto: durante 2010 el 77% de los siniestros causados en presencia del alcohol fue producto de conducción en estado de ebriedad¹, es decir, por personas fuertemente afectadas en sus competencias motoras frente al volante. Si el grado de aversión al riesgo de estas personas típicamente involucradas en accidentes es menor al del resto de la sociedad ante cualquier circunstancia, puede que la norma produzca un cambio de comportamiento, pero no necesariamente los efectos deseados.

"No queremos asesinos conduciendo". Con estas palabras el Ministro del Interior, Rodrigo Hinzpeter, pregonó en su discurso de promulgación² la aspiración de sancionar con mayor dureza a quienes infringen la Ley y generar un cambio cultural. Es probable que la ley conduzca a un cambio de comportamiento en muchos. Pero el punto es si lo hará en quienes realmente, con sus conductas, son una amenaza para la sociedad.

La tasa de accidentabilidad de tránsito por cada 10.000 vehículos en Chile en la última década fue más de tres veces superior al promedio de 31 países desarrollados en el mismo período. En solo un poco más del 5% de total de accidentes de tránsito en 2010, los conductores se encontraban ebrios o bajo la influencia del alcohol. ¿En cuánto contribuirá la nueva legislación a cerrar esa brecha con el primer mundo? ■

¹ Comisión Nacional de Seguridad de Tránsito. Disponible en <<<http://www.conaset.cl/>>>

² Página web del Gobierno: <<<http://www.gob.cl/informa/2012/03/09/vicepresidente-hinzpeter-promulga-ley-de-tolerancia-cero-al-manejo-con-alcohol.htm>>>

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 tamaño 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>



¿Empleo pleno?

Por Marcela Perticará*

* Ph.D. en Economía, University of Texas A&M, EE.UU. Profesora Facultad de Economía y Negocios, UAH.

Desde principios de año, tanto desde el gobierno como desde la misma prensa se comenzaron a comentar las auspiciadoras cifras de empleo. Dos encuestas de referencia (la de la U. de Chile y la del INE) mostraban importantes caídas en las tasas de desempleo: 2 y 3 puntos porcentuales en aproximadamente 24 meses. Todo esto acompañado de un crecimiento sostenido en la tasa de participación de las mujeres.

La Nueva Encuesta Nacional de Empleo del INE (NENE) sufrió modificaciones importantes tanto en el marco muestral como en su cuestionario, con el objeto de armonizar las estadísticas laborales chilenas a las vigentes en países de la OECD. En particular, se cambió la pregunta para indagar la situación de empleo. En la ENE se preguntaba por la situación laboral del encuestado en la semana anterior a la encuesta. En la NENE se pregunta a los individuos si trabajaron al menos una hora en la semana anterior, y por consiguiente se clasifica como ocupados a quienes señalan que sí. La nueva manera de preguntar efectivamente puede estar "inflando" el número de personas ocupadas.

En mi opinión –sin considerar esta controversia– la tendencia en la tasa de empleo y desempleo luce independiente del instrumento de medición. Incluso si utilizáramos las cifras referenciales de la NENE para el año 2009¹, ellas mostrarían (aún con un desfase en niveles) que la tendencia a la baja en la tasa de desempleo era ya evidente en los últimos meses de 2009. Un hecho importante a destacar es que la baja de la tasa de desempleo a fines de ese año estaba siendo ayudada por una caída en participación, mientras que en la actualidad tenemos desempleo cayendo y participación subiendo. La encuesta de empleo de la Universidad de Chile para el Gran Santiago arroja conclusiones similares.

Es harina de otro costal qué tan buen "espejo" de la creación de trabajos es el nivel de empleo (sin ningún otro adjetivo) que refleja la NENE (¡jo incluso el que reflejaba antigua encuesta!). Por suerte, la nueva encuesta permite evaluar, al menos en términos netos, algunas características de los empleos creados. Durante el año 2010 los grupos ocupacionales con mayores tasas de crecimiento entre hombres y mujeres son los empleos independientes, patrones y cuenta propia, un tipo de empleo

que no siempre es de alta productividad. Pero, durante 2011, la incidencia de estas categorías cae fuertemente y la creación del empleo está sustentada por empleo asalariado, con un leve repunte del aquel por cuenta propia². Más aun: la estabilidad del crecimiento (5% a 12 meses) parece no depender del factor estacional. Entre los hombres, la mayoría del empleo creado (en términos netos) es a tiempo completo; entre las mujeres, en los últimos 12 meses, aproximadamente un 50% de los empleos creados fueron de menos de 30 horas a la semana. Con todo, la fracción de mujeres que declara tener jornada parcial pero querer jornada completa se ha mantenido casi invariable en torno al 50% en los últimos 24 meses. No es evidente que el mercado laboral chileno esté creando empleos particularmente de mala "calidad".

Para analizar si efectivamente estamos o no en situación de pleno empleo, hay que tener en cuenta qué ha pasado con los niveles de empleo y cesantía en los distintos sectores de actividad, e inclusive por tipos ocupacionales, y también hay que analizar el comportamiento y niveles actuales de la oferta laboral.

Si se registran marcadas diferencias en la tasa de cesantía³ en los distintos sectores económicos, con sectores como construcción y servicios inmobiliarios que presentan tasas de cesantía un 40% más altas que el promedio, mientras que otros sectores como servicios comunales y sociales, agricultura, instituciones financieras y pesca y minería, registran tasas de cesantía cercanas al 4% (el promedio es 5.4%). En el trimestre diciembre-febrero 2012 los sectores con menores tasas de cesantía fueron aquellos que mostraron alto dinamismo en la creación de empleo en los últimos 12 meses (servicios, pesca, minería, administración pública, instituciones financieras), y la agricultura cuyas tasas de cesantía en sus períodos estacionales peak se han mantenido extremadamente bajas en las últimas dos mediciones. Solo con estas cifras en mente, uno diría que hay sectores en claro pleno empleo (al menos en sus períodos estacionales fuertes) como la agricultura, y otros como minería, pesca y servicios, en los que el margen se está reduciendo de manera muy rápida.

Ahora bien, al mismo tiempo, el pleno empleo en Chile parece una panacea cuan-

do tomamos en consideración los niveles en las tasas de participación de hombres (73%) y mujeres (48%). Sumando a estos números a las personas que declaran no estar trabajando por motivos permanentes de salud, jubilación o pensión, estas tasas ascienden a 84% y 62,5%. Ciertamente que aproximadamente un 30% de los inactivos remanentes son individuos que declaran estarlo por estudio, lo que no quita que pudieran trabajar bajo condiciones de salarios y jornada adecuadas.

Entonces, efectivamente el mercado laboral chileno está ahora, y en particular en algunos sectores, mucho más apretado hoy que hace un par de años. Pero hay aún margen de maniobra: incorporar a inactivos al mercado laboral, generar mejores condiciones de trabajo en algunos sectores económicos de tal manera de producir reconversión de mano de obra y seguramente también será necesario invertir fuertemente en capacitación (no necesariamente con fondos públicos). ¿Es necesaria alguna política de inmigración específica? Inmigrantes calificados y no calificados han llegado al país, y en tasas crecientes, en los últimos 10 años. Si las condiciones del mercado laboral se mantienen, van a seguir haciéndolo, sin que sea necesario, ni conveniente, a mi juicio, algún tipo de intervención pública. ■

¹Durante 2009 el INE hizo un levantamiento paralelo de las dos encuestas. Las cifras no son oficiales ni, según lo indica el INE en su página web, deben usarse para análisis, ya que la encuesta estaba en marcha blanca.

²Estas categorías incluyen desde jóvenes profesionales independientes hasta vendedores callejeros de golosinas

³Tasa de cesantía: personas que se declaran cesantes en proporción de la suma de cesantes y ocupados. Esta tasa difiere de la tasa de desempleo, ya que no incorpora las personas que están buscando trabajo por primera vez.

Observatorio Económico >

Decano: Jorge Rodríguez Grossi.

Fono Facultad: 889 7366

e-mail: jrodrigu@uahurtado.cl

economianegocios.uahurtado.cl/observatorio
Producción OE: Comunicar, Escuela de Periodismo UAH.



**UNIVERSIDAD
ALBERTO HURTADO**
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

EN LAS EMPRESAS, LOS VALORES SÍ IMPORTAN



DIPLOMADO DE ESTRATEGIA Y GESTIÓN DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

→ El Diplomado está orientado a ejecutivos y profesionales que se desempeñan en niveles gerenciales o de jefatura, en áreas tales como: responsabilidad social, asuntos corporativos, recursos humanos, medioambiente, marketing y otras. También a funcionarios públicos y ONG's en áreas vinculadas con esta temática.

→ Consulte también por:
DIPLOMADO EN GESTIÓN DE EMPRESAS para
Profesionales no universitarios

**INICIO
MAYO | 2012**

Más información:
economia@uahurtado.cl
(56-2) 8897360 - 889 7369

Erasmó Escala 1835, Santiago, Chile (♦♦ Los Héroes)

www.fen.uahurtado.cl