

Informe: La crisis económica y el auge de los minicréditos online

0. Introducción

La gestación de la actual crisis económica tuvo sus orígenes en la crisis de las hipotecas *suprime* en EE.UU. en 2007 y la caída en cascada de toda la economía mundial, con el foco puesto en la burbuja inmobiliaria que, en el caso de nuestro país, explotó en 2008.

La consecuente crisis crediticia, con el endurecimiento de las condiciones impuestas por la banca para la otorgación de préstamos tanto personales como hipotecarios, ha sido el argumento habitual empleado para justificar la aparición de otros productos financieros no bancarios. En este artículo vamos a exponer las razones tanto históricas como tecnológicas que explican **por qué los minicréditos no nacieron al calor de esa coyuntura económica.**

1. La historia del minicrédito

1.1 El origen de la idea del microcrédito: Muhammad Yunus

La historia de los microcréditos nació en Bangladés, donde en 1974 Muhammad Yunus, implantó un sistema de prestación de pequeños créditos a personas desfavorecidas a los que los bancos tradicionales no estaban interesados en cubrir dado el alto riesgo de impago. La evolución de este proyecto llevó a Yunus a fundar en 1976 el Banco Grameen que ha distribuido más de 3000 millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarios. Para asegurar la devolución del importe el banco usa un sistema de “grupos de solidaridad”, pequeños conjuntos de personas que actúan de manera solidaria en la solicitud y devolución de los préstamos con el objetivo de mejorar la solvencia del individuo que pide el microcrédito.

La evolución de este modelo involucró a las ONG en conjunción con bancos locales en la década de los 80 y a los bancos internacionales en la década de los 90 cuando lo valoraron como un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos que les permitieran gestionar productos financieros en este mercado.

1.2 El “payday loan” de Estados Unidos

El éxito de esta novedosa manera de otorgar pequeños créditos a particulares traspasó las fronteras de la cooperación al desarrollo para llegar al mundo desarrollado en forma de “minicréditos” o “minipréstamos” con características adaptadas al mercado financiero y de

consumo de estos países. En el mercado anglosajón a este producto financiero se le denominó **"payday loan"** y se trataba en origen de **un préstamo de pequeñas cantidades en efectivo, sin avales y a corto plazo.**

Su funcionamiento es muy sencillo: los prestatarios acuden a una tienda física de préstamos de *payday loan* y solicitan un pequeño préstamo en efectivo, la devolución del mismo se realiza mediante la presentación como garantía de un cheque de pago al prestamista, donde se refleja la fecha estipulada de reintegro y el monto total del préstamo más los honorarios. En la fecha de vencimiento, el prestatario debe volver a la tienda para pagar el préstamo, en caso de que esto no suceda, el prestamista puede hacer efectivo el cheque. Si la cuenta asociada no dispone de los fondos suficientes, el prestatario se verá obligado a hacer frente a la cuota fijada por su entidad bancaria ante un cheque sin fondos, además de los costos del préstamo. Además, el préstamo puede incurrir en cargos adicionales o una tasa de interés creciente (o ambos) como resultado de la falta de pago.

Esta industria de los **"payday loan"** **creció de forma espectacular en los Estados Unidos.** Stegman¹ (2007) estimó que el volumen de este tipo de producto financiero se multiplicó por cinco hasta alcanzar casi \$ 50 mil millones de dólares desde finales de 1990 a mediados de la década de 2000.

Es a partir de esta fecha cuando las innovaciones tecnológicas permitieron exportar este modelo de negocio a internet. **Los préstamos online tuvieron un fulgurante éxito desde su implantación a mediados de la década pasada** gracias a su facilidad de tramitación: los consumidores tenían la posibilidad de completar en unos minutos la solicitud de préstamo por internet (o en algunos casos a través de fax, especialmente cuando se requería documentación). A continuación, el importe del crédito se transfería directamente a la cuenta del prestatario, y la devolución se retiraba electrónicamente en el próximo día de pago del prestatario. Un método sencillo y tremendamente eficaz de conseguir financiación rápida.

1.3 Los minicréditos en Europa

Reino Unido fue el primer país europeo en implantar este sistema de otorgación de créditos en su mercado financiero. El desarrollo tecnológico del comercio electrónico y su llegada a millones de hogares fue el caldo de cultivo para la aparición de empresas financieras en Internet que, tomando la idea del *payday loan*, crearon páginas webs análogas a las tiendas de prestamistas que llevaban décadas funcionando en Estados Unidos.

Uno de los mayores exponentes de este modelo de negocio fue **Wonga.com**, que comenzó a ofrecer sus *short term credit* (créditos a corto plazo) en 2007 y llevó el servicio de préstamos online a unas altísimas cotas de popularidad para el consumidor británico. Otra de las empresas pioneras en ofrecer estos servicios financieros fue **Via SMS Group**, fundada en 2008 y que comenzó a operar en Europa del Norte, en países como Suecia o Letonia.

¹ "Payday Lending." *Journal of Economic Perspectives*, 21(1): 169-190.

A partir de esta fecha, aparecieron decenas de páginas webs en todos los países europeos ofreciendo estos créditos rápidos con las mismas características que sus predecesores americanos: facilidad de tramitación, pequeño importe, corto plazo de devolución y ausencia de avales. Así, se ideó un producto financiero cuya esencia estribaba en la rapidez de tramitación, gracias a las facilidades que las tecnologías emergentes permitían, principalmente los teléfonos móviles y la web.

El empleo del *scoring* automático gracias a las tecnologías derivadas del Big Data como método de valoración de riesgos crediticios ha permitido a grupos internacionales financieros como **4Finance (Vivus.es)**, **Novum Bank Limited (Cashper.es)** o **Kreditech (Kredito24.es)** desarrollar las más sofisticadas aplicaciones web en el ámbito de los créditos rápidos online.

2. Las críticas al minicrédito y la llegada de la crisis financiera mundial 2008-2015

La polémica siempre ha rodeado a este tipo de préstamos personales, desde las microfinanciaciones al desarrollo que estaban en el origen del concepto y que han afectado al [premio nobel Muhammad Yunus](#) como, por supuesto, al sistema de prestación de adelanto de efectivo estadounidense y su descendiente tecnológico: los préstamos online o minicréditos por internet. Las principales razones que arguyen los críticos de este modelo de negocio son los altos honorarios de sus préstamos y cómo repercuten en ciertos sectores de la población, que se ven más afectados por la plusvalía conseguida por sus prestamistas.

2.1 Perfil del solicitante

En un reciente [estudio de la empresa financiera de minipréstamos Cashper.es](#) acerca del perfil tipo de sus solicitantes, se revela que el **cliente habitual es un varón soltero de 41 años y asalariado**. Si profundizamos en el informe, comprobamos cómo un 82% de los clientes de esta empresa financiera tiene nómina y, además, sin cargas familiares; el resto de prestatarios se dividen entre un 10% de jubilados, un 5% de personas con prestación y un 3% de autónomos. Estos datos no concuerdan con la imagen habitual que se tiene del solicitante de minicréditos y que se relaciona con personas insolventes, en riesgo de exclusión social o sin ningún tipo de ingreso. Si lo comparamos con los [datos que nos proporciona la EPA](#), de manera periódica, se deduce que el perfil medio del afectado por la crisis es de mujeres jóvenes y desempleadas, o con un ingreso medio inferior al salario mínimo interprofesional. Esta tipología de solicitante no forma parte del cliente medio de las empresas de minicréditos como Cashper.es ya que, atendiendo al informe anteriormente mencionado, también se destaca que **el ingreso medio que el cliente de Cashper percibe es 1310 € mensuales**, una cantidad que, al ser recurrente, limita las posibilidades de impago y de que el cliente entre en mora.

Los detractores de este tipo de servicio financiero aluden a la precariedad laboral y a la falta de recursos como las principales razones que llevan a los clientes de estas empresas a solicitar sus productos. Su perfil crediticio es muy bajo y esto los acerca al ámbito de la morosidad al peligrar

su capacidad de hacer frente a los pagos. Ante esta problemática, proponen un aumento de la regulación bancaria para impedir a este perfil de solicitante acceder a estos créditos a corto plazo.

Por su parte, los opositores a la excesiva regulación gubernamental de las empresas de minicréditos argumentan que precisamente son necesarios porque estas personas ya han agotado otras alternativas de financiación habituales y tienen bloqueadas todas las opciones de conseguir un crédito. Tales consumidores podrían verse obligados a buscar fuentes ilegales de financiación sin las debidas garantías si no fuera por estos créditos a corto plazo. Tom Lehman, un defensor de estos minipréstamos ha afirmado:

"... los servicios de minicréditos permiten ofrecer pequeñas cantidades de crédito sin avales a los prestatarios de alto riesgo, y proporcionar préstamos a los hogares sin recursos cuando otras instituciones financieras no lo hacen. A lo largo de la última década esta "democratización del crédito " ha puesto pequeños préstamos a disposición de los grandes sectores de la población, y en particular a los más necesitados, que no tenían acceso a ningún tipo de crédito en el pasado."²

2.2 Los intereses: la estructura de precios de los minicréditos

La industria de los préstamos a corto plazo argumenta que **las tasas de interés convencionales para las pequeñas cantidades de los minicréditos no son rentables**. Por ejemplo, un préstamo de 100 \$ de una semana a un 20% TAE generaría sólo 38 centavos de interés, lo que a todas luces es completamente insuficiente para cubrir el coste del procesamiento de préstamo. [Algunas investigaciones](#) muestran que, de manera general, los precios de estos préstamos subieron de manera coherente y proporcional al índice de precios al consumo.

Los defensores del consumidor y otros expertos afirman, por el contrario, que los minicréditos existen gracias a las carencias del mercado crediticio tradicional, aprovechando una situación ventajista. En un mercado perfecto de vendedores y compradores que buscan comerciar de una manera racional, el precio fluctúa basado en la capacidad del mercado. Estas entidades financieras privadas no tienen incentivos para rebajar los intereses de sus préstamos, ya que si un prestamista decide innovar y reducir su margen de beneficio para aumentar su cuota de mercado, el resto de prestamistas que compiten por el mismo nicho al instante harán lo mismo, anulando el efecto. Por este motivo, entre otros, **todos los prestamistas en el mercado de minipréstamos siempre se mantienen en las máximas cuotas permitidas** por cada ley local.

2.3 ¿La crisis y los minicréditos?

Las críticas al producto del minicrédito y las [propuestas de regulación en el ámbito europeo](#) son constantes y responden a un conflicto heredado del propio sistema bancario y sus productos crediticios. Tanto **defensores como detractores de los préstamos a corto plazo como método de financiación para particulares se mueven sobre las mismas coordenadas**: considerar o no abusivos los intereses que generan estos préstamos a corto plazo.

En este sentido, uno de los argumentos aducidos por los más críticos con estos minipréstamos es el hecho de que hayan proliferado al calor de la crisis económica mundial que comenzó en 2008.

² Lehman, Tom (September 2003). "In Defense of Payday Lending". *The Free Market (The Mises Institute monthly)* 23 (9). [Ludwig von Mises Institute](#). Retrieved 2014-03-24.

En este artículo hemos aportado información que demuestra que **la historia de los créditos a corto plazo se remonta mucho más atrás del comienzo del desplome del sistema financiero global** que cortó el grifo del crédito tanto a empresas como a particulares. Su extraordinaria difusión por Europa viene de la mano del asentamiento del comercio electrónico como método de consumo masivo y que a mediados de la década pasada (varios años antes del comienzo de la crisis) comenzó un crecimiento exponencial que está lejos de detenerse:

3. Conclusión

Tal y como hemos argumentado, **no existe relación entre la aparición de los minicréditos como fórmula de financiación urgente para particulares y la reciente crisis económica**. En primer lugar, porque la historia de la gestación, desarrollo y afianzamiento de estos pequeños préstamos es anterior al comienzo de los problemas que han afectado a la economía mundial; y en segundo porque el perfil crediticio del cliente de estos préstamos personales es aquel que, viéndose excluido del circuito bancario tradicional, acude a esta fuente de financiación pero continúa teniendo ingresos y suficiente solvencia; por lo que no han sido los más afectados por la crisis.

Que el dinero se convierta en un artículo de consumo electrónico es algo que todavía está lejos de tener una aceptación global. Podemos pedir una pizza a domicilio, un *Smartphone* de última generación o un viaje al Caribe, pero no admitimos de buen grado hacer un “pedido” de 300 euros para disponer del él de manera casi inmediata. La asociación del “préstamo” de dinero con la banca tradicional y su ancestral burocracia es una barrera difícil de superar. Los nuevos métodos de financiación como el *crowdlending* (préstamo entre particulares), el *crowdfunding* (financiación de proyectos mediante la cooperación) o los minicréditos de las EFC (empresas financieras de crédito) han llegado para quedarse en este nuevo mundo globalizado y conectado permanentemente. La controversia acerca de las condiciones del producto y su regulación gubernamental es un debate enriquecedor cuyas conclusiones lograrán, a la postre, un consenso generalizado y la consecuente aceptación de estas nuevas formas de financiación.