

Tachirenses acuden a prestamistas ante la falta del crédito bancario

José González * acude a su prestamista de confianza. Necesita 3.000 dólares en efectivo para invertir en su negocio de víveres. “Juan Carlos siempre me ha prestado plata, porque, pues, él sabe que yo siempre le he quedado bien en los pagos”, dice el comerciante de 43 años en la populosa zona de La Concordia.

El vendedor no acude a un banco. Sostiene que los trámites, las condiciones, los plazos de aprobación y el crédito en bolívares representa un costo muy elevado, por lo que prefiere el mercado de prestamistas individuales.

En el país existen actualmente 24 entidades bancarias, entre estatales y privadas, de las cuales 11 tienen agencias en el estado. Pero, pese al tamaño del sector bancario, la cartera de crédito a nivel nacional no alcanza los 3.000 millones de dólares -según cifras de septiembre-, lo que equivale a sólo un 2,5 % del PIB, muy por debajo del promedio de la región que está cercano al 40 %.

*Marcos Sayago, quien lleva casi 15 años prestando dinero, comenta las formas y condiciones para poner dinero en manos de un deudor: “Se presta dinero a personas que ya tienen negocios establecidos, y preferiblemente, con varios años de trayectoria”.

“Siempre se pide una garantía que duplique el valor prestado, pueden ser vehículos o motos. Se hace un documento privado donde el deudor pone la garantía a mi nombre, y si pasados tres meses no cancela intereses, pierde el empeño”, sostiene Sayago.

Baudilio Cárdenas*, otro prestamista consultado, advierte que si el prestamista no cuenta con activos que pueda dejar en garantía, debe acudir a la figura del fiador, que es aquella persona que se hace responsable a última instancia de la deuda contraída.

Ambos agentes económicos coinciden en que los préstamos, por lo general, se hacen por un plazo de tres meses, renovables según la solvencia, y que la mayoría son dados en dólares en efectivo. La tasa de interés promedio es del 10 % mensual, aunque la misma varía según la cantidad solicitada, pudiendo bajar hasta seis o

subir hasta 15 %, según acota Cárdenas mientras espera a uno de sus clientes. Además, estos compromisos se realizan sin ningún contrato que los ampare legalmente.

Respecto a este último punto, Melody Fajardo, abogada consultada, advierte que la imposibilidad de celebrar un contrato se debe a la tasa de interés sobre el préstamo, la cual suele sobrepasar a la establecida en el artículo 1.746 del Código Civil venezolano.

“Para cuidarse, las personas lo que están haciendo es un contrato con un objeto de garantía, el cual disfrazan como contrato de venta con pacto de retracto. También usan la figura del pagaré, que se termina de llenar una vez saldada la deuda”, acota la especialista.

De manera tal que “el prestamista no es una figura que está protegida legalmente”, afirma.

Agregado a esto, otro de los riesgos asumidos por estas personas es la depreciación de los activos. Marcos Sayago cuenta que ha habido casos donde pierde dinero por este hecho y por la falta de liquidez de los activos:

“Me pasó una vez: di un préstamo y me dejaron de garantía una camioneta, y de repente, los precios de los vehículos se vinieron abajo; entonces, ¿qué prefirió la persona? Decirme que no iba a pagar y que me quedara con la camioneta, y ahí perdí plata, porque fuera que la pudiera vender de una vez, pero hay veces que de la nada se ponen difíciles las ventas de carros”.

Quienes también se ven afectados por esta situación al momento de buscar dinero, son las personas que están iniciando un negocio. Es el caso de Cristofer Ramírez*, quien dice que “las condiciones no son las mejores. Debería ser más fácil con el banco, que a su vez da mayor seguridad, pero ante las complicaciones que hay hoy por hoy, uno acude a los prestamistas particulares, que a pesar de los intereses altos, dan el dinero de una vez, simplemente piden firmar una letra de cambio y listo, nos vemos en la fecha de pago”.

Alejandro Guzmán Woodroffe, abogado, especializado en negocios y políticas públicas, comenta que esta situación se presenta debido al estado de la cartera de créditos que tiene el país, la cual “no cubre ni el 15 % de las necesidades crediticias existentes”, y que además se encuentra altamente segmentada.

Es por esta razón que en el último newsletter de Ecoanalítica que redactó junto a los economistas Asdrubal Oliveros y Jesús

Palacios, mencionaron los microcréditos y microfinanciamiento como oportunidades de negocio a desarrollar dadas las circunstancias de la economía nacional.

“Actualmente, el 80 % de las personas en el país viven con ingresos bajos o limitados, es a lo que se le ha llamado el consumidor invisible, por lo que su atención tiene mucha relevancia», sostiene Guzmán.

Para el especialista, se puede aprovechar el buen récord en el pago de préstamos que ha demostrado históricamente una población con un alto índice de bancarización, para ofrecer, bajo las condiciones del ente regulador, un sistema de microcréditos sobre gastos puntuales de consumo, así como microfinanciamiento que ayude a brindar estabilidad y planificación.

“Se trata de saber leer las oportunidades que hay de tener grandes mercados de pequeños ingresos”, asegura el especialista.

(*) El nombre de los testigos fue cambiado, a petición de estos.

Con información de La Nación