

Importancia de las agencias de información de créditos en el desarrollo del consumo ()*

Jose Antonio Delmar

Bachiller en Derecho de la Pontificia
Universidad Católica del Perú.

I. INTRODUCCIÓN.

La actividad bancaria en nuestro país, a partir de la estabilidad económica, el crecimiento de algunos sectores de la economía, y la apertura internacional -todo lo cual ha determinado la posibilidad de contar con créditos externos frescos y, principalmente, con nuevas inversiones⁽¹⁾- ha experimentado un evidente crecimiento. Sin embargo, como consecuencia de ello, la actividad bancaria enfrenta también nuevos e importantes retos. En primer lugar, el crecimiento de la economía nos muestra un nuevo sector de la población ávido de financiamiento para continuar o potenciar sus actividades: los informales. Éstos han logrado un no-

table auge económico, a tal punto que, en muchos casos, pueden resultar excelentes sujetos de crédito; sin embargo, el desarrollo de su actividad no ha venido acompañado de un desarrollo de las garantías necesarias a efecto de acceder a financiamientos tradicionales. En segundo lugar, la actividad bancaria tiene en el crecimiento del mercado de capitales un importante rival⁽²⁾. En efecto, el progreso del mercado de capitales hace que sea mucho más rentable para los inversionistas y las grandes corporaciones, deseosas de capitales frescos, acudir a los mercados primarios en busca de los mismos antes que a las empresas e instituciones financieras. Ante esto, las empresas y entidades financieras pretenden dirigir su actividad hacia un numeroso y

(*) Quiero agradecer a las siguientes personas por colaborar en la elaboración del presente artículo: Al Estudio Benites, Mercado & Ugaz, en especial a los Doctores Gonzalo De las Casas, Hugo Forno y Edgardo Mercado, quienes me han apoyado y concedido el tiempo necesario para investigar y redactar el artículo; a Italo Carrano, cuyo entusiasmo y perseverancia me impulsó a escribir y a buscar las horas para hacerlo; a Charo Astrosky, quien me ha permitido contar con importante información; también a: Rafael Alcázar, Florencio Kohata, Hernán Rojas, Guillermo Schaefer, Jessica Manga y Hernán Garrido Lecca por sus valiosas opiniones y comentarios, y a Paula Alvarez Tola, por la paciencia y el amor con el que apoya mis ideas.

(1) Debe indicarse que la inversión en nuestro país es aún limitada. Asimismo, al concentrarse en telecomunicaciones y minería, no ha facilitado un reordenamiento de la producción. Debe tenerse además en cuenta que, si bien el 12.7% de crecimiento del PBI en 1994 fue el más alto de la región, se estima que no podrá repetirse por cuanto aquél se debe, en gran parte, a una recuperación frente a la enorme caída sufrida en años anteriores. Finalmente, a pesar que el riesgo país del Perú es menor -según un estudio publicado en el número 91 de la Revista América Economía, de enero de 1995, nuestro país se encuentra, con un riesgo país de 54 puntos [elaborado en base a los siguientes factores: situación económica (50%), política (25%) y social (25%)], calificado como de moderadamente estable y con problemas estructurales pendientes- la decisión de invertir se ve afectada, de manera injusta, por la situación de las demás economías latinoamericanas.

(2) La principal actividad de los bancos ha sido la intermediación financiera; esto es, captar dinero (ahorro) de aquellas personas que tuvieran excedentes de fondos y conducirlos (invertirlos) hacia aquellas personas que en ese momento mostraban una carencia de los mismos. Durante muchos años, los bancos fueron el mecanismo más eficiente para acceder a estos fondos. Hoy, sin embargo, el desarrollo del mercado de capitales ha hecho que los bancos ya no resulten tan eficientes puesto que las personas que requieren fondos encuentran a aquéllas que quieren invertirlo de modo menos costoso en el mercado de capitales. Es importante destacar que la eficiencia en este caso no sólo está dada por la celeridad de la operación y por la cantidad de fondos que pueden obtenerse sino también por las condiciones en las que éstos se obtienen (menores tasas de interés, mayores plazos de madurez, etc.). Ante este fenómeno, los bancos han tenido que variar su actividad, concentrando principalmente su atención en los pequeños y medianos inversionistas. En relación a las grandes corporaciones, los bancos han tenido que desarrollar nuevos productos y servicios, todo lo cual ha afectado al Derecho Bancario, redefiniéndolo, alterando por lo tanto su estructura y objeto de estudio.

«deficitario» sector de la población: los consumidores. En nuestro país nunca ha existido una banca preocupada por fomentar el consumo. Salvo algunas excepciones, la banca personal no ha tenido mayor desarrollo. Hoy en día, al pretender desarrollarse ésta con fuerza, creemos que deben tenerse presente algunos elementos relacionados con el alto riesgo que importa el otorgar crédito a personas naturales en un país como el nuestro en el cual las libretas electorales se falsifican en cada esquina, donde la informalidad es masiva, donde hay personas dispuestas a irse a vivir unos días a la casa de amigos para representar otro *status* social y, cosas más graves: no existen en nuestro país mecanismos que permitan compeler eficazmente al pago; tampoco existen medios a través de los cuales lograr un rápido cobro de lo adeudado; la mayoría de personas no tiene una historia de pagos a las cuales acudir como referencia, etc.

Si el otorgamiento de crédito presenta normalmente cierto carácter de riesgo, éste parece ser bastante mayor en nuestro país. En consideración a ello, todos los instrumentos que tiendan, si no a eliminar totalmente ese riesgo, sí a evitarlo en parte, deberían ser utilizados, tanto por comerciantes como por empresas bancarias y financieras. En este sentido, las agencias de información de créditos han tenido en otros países, gran desarrollo y utilidad desde hace mucho tiempo. En el presente artículo veremos de analizar cómo funcionan estas instituciones en esos países, explicando además, de manera sencilla, los principios y mecanismos vinculados al otorgamiento de crédito. Finalmente, trataremos de establecer algunas críticas constructivas sobre ello, así como un análisis acerca de las posibilidades que el consumo tiene para desarrollarse en el Perú.

II. EL CRÉDITO Y EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA.

La importancia que tiene el eficiente otorgamiento de crédito para el desarrollo de la economía puede ser fácilmente advertida si partimos de aceptar que, en las economías modernas (orientadas hacia el libre mercado, aunque ninguna lo sea en puridad), el Estado evita intervenir en la asignación de los recursos y, por el contrario, fomenta que sean las economías domésticas y las empresas las que tomen las decisiones relacionadas con la asignación de éstos. La anotada importancia podrá ser aun más evidente si logramos

percibir que el sistema crediticio de una economía moderna es una estructura interconectada; un cuerpo de contratos interdependientes que relacionan el traspaso de dinero (bien escaso) y cuyo eficiente desarrollo importa poder mantener un flujo constante de éste de tal modo que se facilite su disposición a aquellas personas que puedan darle un uso más valioso en un momento determinado. Visto desde esta perspectiva, es claro pues que un sistema o estructura de crédito eficiente debe constituir un importante instrumento para el desarrollo global de la economía.

En la misma línea, debe advertirse que el crédito permite controlar el dinero que será transferido, garantizando a quienes lo usen, su efectiva disposición y, de ello, la posibilidad de manejar libremente la cantidad de recursos necesarios. Esta transferencia, que confiere al dinero una dimensión especial, contribuye enormemente al desarrollo de la producción en un sistema capitalista, a la velocidad con la que este sistema incorpora avances tecnológicos y a la posibilidad de este sistema de poder responder rápidamente al cambio en la demanda de los individuos.

La descripción anterior puede, es verdad, no ser siempre igual de hermosa. A veces, el desarrollo del crédito causa inestabilidad en la economía. De acuerdo a lo que exponen Whittlesley, Freedman y Herman⁽³⁾, la transferencia del dinero, que es la base de la utilidad del mismo, puede resultar el factor determinante de la excesiva demanda e inflación en algunos casos, o la insuficiente demanda y deflación, en otros. Así, en algunas oportunidades, la transferencia del uso del dinero, lograda mediante el crédito, hace que el total de la demanda aumente en un momento en que ésta era ya grande o viceversa. Afortunadamente, esto no es una regla invariable por lo que, en algunas oportunidades, el desarrollo del crédito ha contribuido favorablemente a la estabilidad de la demanda y al desarrollo de la actividad empresarial.

Teniendo esto presente, vemos que de lo que se trata es de promover los beneficios que el uso del crédito genera, limitando en cuanto ello sea posible, la mayor cantidad de efectos dañinos. Se trata de lograr esto, además, de tal modo que no se interfiera con la libertad de elección de los consumidores y la iniciativa privada. Desafortunadamente, alguna clase de interferencia parece inevitable y, lo que hace que el ideal anterior sea aun más difícil de alcanzar, no existe ningún patrón objetivo que pueda decirnos cuándo una

(3) WHITTLESLEY, Charles, FREEDMAN, Arthur M. y HERMAN, Edward S. Money and Banking: Analysis and Policy. The Macmillan Company, 1968, pág. 57.

interferencia es excesiva y cuándo insuficiente.

La estabilidad económica y el crecimiento, en cualquier caso, requerirán que a través de adecuadas políticas -que en otros países provienen en gran medida de los Bancos Centrales- el monto de los ahorros y de la inversión (el crédito constituye una inversión) se encuentren en una debida proporción.

En nuestro país, es evidente, estamos en una economía de mercado en donde el crédito empieza a ser materia de una oferta agresiva; ello es, desde varias perspectivas, natural. En efecto, hemos vivido durante años en una situación en la que el nivel de ingresos era tan reducido que difícilmente permitía el fomento del ahorro y, en todo caso, con niveles inflacionarios que hacían de todo ahorro una locura. Adicionalmente, las personas no contaban con recursos o fondos que utilizar para invertir en la compra de productos y los precios de éstos, como consecuencia de las altísimas tasas inflacionarias, variaban a diario. En este contexto, pensar en el crédito era algo utópico. Hoy, existe una enorme demanda insatisfecha de consumo, razón por la que se prevé que el crédito dirigido a este fin deba crecer considerablemente. No obstante, este crecimiento o desarrollo no es tan sencillo. No emitiremos, sin embargo, un diagnóstico al respecto ahora. Antes nos detendremos a exponer algunas ideas en relación a las agencias de información de créditos y los informes que emiten. Con este objetivo, trabajaremos brevemente algunos conceptos e ideas básicos.

1. Concepto de Crédito.

La palabra crédito viene del latín *creditum*, que significa tener confianza, tener fe en algo. Modernamente, la expresión «crédito» ha sido entendida hasta de tres modos distintos. En un sentido moral, por «crédito» se entiende la buena reputación de la que goza una persona. En un sentido jurídico, «crédito» indica el derecho subjetivo que deriva de cualquier relación obligatoria, contrapuesto al «débito» que incumbe al sujeto pasivo de la relación, y que confiere al *creditor* el poder para exigir el cumplimiento de una determinada prestación. Finalmente, en un sentido económico-jurídico, la denominación «crédito» importaría que, en una relación existente entre dos sujetos, se dé en un primer momento para recobrar después, en un segundo momento, lo que se ha dado⁽⁴⁾.

Para efecto del presente artículo, definiremos

el crédito como la operación de adelanto de bienes que, en un momento dado, realiza una persona en favor de otra, en base a la confianza acerca de la posibilidad, voluntad y solvencia de que, en un futuro, esta persona compensará el adelanto mediante su restitución más una contrapartida, la que será equivalente a la utilidad y gastos que dicho adelanto supuso para una y otra parte.

“Hoy, existe una enorme demanda insatisfecha de consumo, razón por la que se prevé que el crédito dirigido a este fin deba crecer considerablemente”

Es conveniente anotar que el crédito, tal como ha sido definido, constituye un concepto genérico que puede comprender una serie de operaciones específicas realizadas por empresas bancarias o financieras. A manera de ejemplo, cuando un banco concede un sobregiro a una persona le está otorgando un crédito por el monto total de ese sobregiro. Esta operación, activa para el banco, importa para el titular de una cuenta corriente el surgimiento de una nueva obligación, la cual constituye, sin lugar a dudas, un crédito.

Ahora, si bien podemos encontrar en lo expuesto por la doctrina numerosas clasificaciones en torno al crédito, derivadas de las distintas operaciones en las que puede presentarse éste, nos interesa particularmente explicar a qué nos referimos cuando hacemos alusión a aquella operación activa por la cual una empresa o institución otorga créditos personales y créditos de consumo.

La mejor manera de saber cuándo estamos frente a un crédito personal es atendiendo a algunas de sus características: un crédito personal es solicitado por una persona natural a efecto de satisfacer sus necesidades e intereses, como podrían ser, estudiar en una universidad, comprar una casa, comprar un carro, ropa,

(4) En relación a esta triple interpretación de la palabra crédito, puede consultarse la obra de GRECO, Paolo. Curso de Derecho Bancario. Editorial Jus, México, 1945, págs. 21 y 22.

etc. Los créditos personales se contraponen, desde este punto de vista, a los créditos corporativos, que vendrían a ser aquellos que solicitan las personas jurídicas para desarrollar sus proyectos de inversión, para la compra de bienes de capital, para financiar el capital de trabajo, entre otros. Es pertinente hacer mención a que la división creada entre créditos personales y créditos corporativos ha traído como consecuencia la división en el manejo y organización de los bancos: se crea de este modo, al interior de estas instituciones, las secciones de banca personal y de banca corporativa (algunas empresas bancarias incluso pueden tener como principal actividad la banca personal; claro ejemplo de ellos es, entre nosotros, el Banco Solventa).

Dentro de los créditos personales, podemos encontrar que existe una clase de créditos relacionados con la adquisición de bienes duraderos (tales como carros, electrodomésticos, ropa, etc.) que presentan características particulares -no porque así deba ser necesariamente- que permiten su integración en una categoría a la cual se le suele denominar créditos para el consumo o créditos de consumo. Esta clase de créditos se caracteriza, por estar dirigidos a personas naturales, tener cortos y medianos plazos de madurez, mayores tasas de interés, entre otros.

2. La solicitud de crédito o el inicio de un largo camino hacia la adquisición del bien soñado.

Más allá de lo patético, y a la vez común que puede resultarnos comprobar que soñamos con poseer algún bien, el otorgamiento de crédito es generalmente un largo, tedioso, costoso y, eventualmente, frustrante proceso ⁽⁵⁾. Todo se inicia con la «solicitud de crédito». Al llenar un formulario pre-impreso (solicitud), del cual nos debería suscitar especial interés aquellas letras pequeñas que, escritas al final de la página, sentencian que: «el solicitante declara que toda la información expresada en este formulario es verídica y autoriza al banco a verificarla», empieza para el solicitante la difícil

tarea de convencer a su potencial otorgante de crédito que se encontrará en la habilidad y tendrá el deseo de devolver, en un futuro, lo adelantado en crédito.

Respecto de esto último, es importante percatarse que la habilidad que reclamamos del solicitante guarda estrecha vinculación con la cantidad de fondos de los que éste pueda disponer a efecto de pagar la deuda. Es evidente que este cálculo, al igual que en cualquier otro que se efectúe de modo anticipado, es altamente incierto, y el grado de incertidumbre variará de sujeto a sujeto.

Dejando esta reflexión final de lado por un instante, debe considerarse que si el crédito de una persona -que en cierto modo será equivalente al monto de lo que ha logrado convencer a su «banquero»⁽⁶⁾ se encontrará en capacidad de pagar en un futuro ⁽⁷⁾- depende de su habilidad para pagarlo (lo que a su vez dependerá de un flujo futuro de fondos suficientes), puede válidamente concluirse que el monto de la deuda en la que éste podrá incurrir en un tiempo determinado dependerá también de cuánto pueda extenderse el pago de la misma.

Dentro de este contexto, es claro que analizar las fuentes de esos futuros fondos resulta fundamental para la determinación del crédito de un sujeto. Ahora, en tanto que en el presente artículo sólo tratamos del crédito destinado al consumo, y éste, como hemos visto, es otorgado a personas naturales, nos interesa analizar el elemento principal que interviene en la determinación de la base del crédito; éste es, el monto de sus ingresos personales. De ello nos ocupamos en seguida.

a. *¿Qué son los ingresos personales?* Hemos dicho que el ingreso personal futuro es la base del crédito de las personas naturales. Toda clase de ingresos deberá incluirse para efecto del cálculo; aunque los más usuales sean las remuneraciones, los honorarios profesionales, los intereses, rentas, regalías, y dividendos. En algunos casos raros, anticipos de legítima o herencias pueden entrar dentro de estos estimados.

(5) Dentro del contexto que pasamos a describir, puede resultar masoquista relatar que, a manera de ejemplo, uno puede solicitar un crédito en el First Interstate Bank de California (Estados Unidos) de la siguiente manera: coge el teléfono y marca el número del banco; solicita al sectorista de crédito que le conceda un crédito por un monto «x»; éste le solicitará entonces su número de seguro social; usted se lo da; el sectorista ingresa dicho número en la pequeña computadora que tiene sobre su escritorio, verificará su *ranking* de pagos, su balance en función al monto de las deudas que tenga en el mercado y, acto seguido, le informa si procede o no el crédito solicitado (veremos más adelante que esto que parece magia no es otra cosa que el notable avance que se ha logrado en ese país en el uso de los reportes de crédito).

(6) Utilizo la expresión «banquero» sólo de modo ilustrativo. Es por todos conocido que las empresas bancarias no son las únicas que conceden crédito a las personas. En este sentido, resulta pertinente la mención a una encuesta realizada en nuestro medio por Imasen y publicada en el Diario Gestión del 22 de marzo de 1995, en la cual, del total de encuestados que tenían acceso al crédito, el 27.9% habían obtenido financiamiento directamente de una persona «conocida».

(7) En este sentido, DUNKMAN, William E. Money, Credit and Banking. Random House, Inc., New York, 1970, pág. 140.

Ahora bien, el grado de certidumbre que pueda obtenerse en relación al monto de los futuros ingresos personales dependerá de numerosas circunstancias. Así, por ejemplo, el salario futuro o las bonificaciones adicionales no sólo dependerán de la clase de empleo que el solicitante tenga sino además del sector productivo al cual pertenece la empresa en la que trabaja. De otro lado, el nombre de su empleador, así como el número de años que viene laborando en la empresa, será un buen indicador de la probable estabilidad de los ingresos del solicitante. De igual manera, factores personales tales como la edad y el número total de años que viene laborando pueden resultar datos importantes a considerar. Las comisiones, en caso de vendedores, honorarios profesionales, regalías y dividendos guardan estrecha relación con los ingresos de la actividad o negocio y por lo tanto pueden ser variables. Hemos dicho también que el crédito personal depende no sólo de los ingresos futuros del solicitante sino además de su habilidad para pagar las deudas en función al flujo de fondos proyectado. En atención a ello, los gastos ya planeados, entre los cuales deberá incluirse necesariamente a los pagos de deudas ya existentes, deberán ser sustraídos del monto global de los ingresos hasta arribar a un estimado de los fondos disponibles para pagar nuevas deudas. En esta línea, creemos que los ingresos brutos de la esposa o del esposo del solicitante no deben considerarse como disponibles a efecto de pagar la deuda que se espera contraer.

A modo de ejemplo, un solicitante de crédito con un ingreso planeado de US\$ 10,000 anuales y gastos planeados de US\$ 10,000 no tendrá crédito, mientras que otro solicitante, con un ingreso proyectado de US\$ 5,000 anuales, pero con gastos planeados de US\$ 4,500, tendrá aparentemente habilidad para pagar una deuda adicional de US\$ 500.

Este tipo de cálculos son inevitables y constituyen la base para cualquier deuda de corto o mediano plazo que pretenda generarse -créditos de consumo- así como para las deudas en las que se incurre para adquirir inmuebles (aunque, como hemos dicho, este financiamiento puede incorporarse al de consumo en tanto entendamos a los inmuebles como bienes de consumo duradero).

Ahora bien, conforme explica Dunkman⁽⁸⁾, en tanto que las deudas personales serán pagadas en base a los futuros ingresos, mientras más plazo pueda concederse para el pago, mayor podrá ser el monto del

crédito a otorgarse.

Veamos de explicar lo anterior con algunos ejemplos. Una persona que intenta realizar compras regulares a través de una cuenta en una casa comercial, difícilmente podrá satisfacer deudas mayores a aquellas que podrían ser cubiertas con su ingreso mensual. La deuda en la que otra persona incurra para adquirir un electrodoméstico generalmente requerirá plazos de 6 a 18 meses mientras que la compra de un automóvil requerirá una habilidad para pagar deudas cuyos plazos vayan desde los 18 a los 36 meses. El financiamiento de una casa, por ejemplo, requerirá de plazos que usualmente varíen entre 15 a 25 años para que el solicitante pueda completar el pago.

Respecto a estos plazos, vale la pena comentar la notable variación que los mismos han sufrido en los últimos años en países como Estados Unidos. En efecto, en este país, durante muchos años la tendencia fue a establecer plazos de madurez idénticos para una misma clase de deudas. Hoy, esto muestra una interesante variable: existe una tendencia a que los plazos de las deudas sean cada vez más largos. Ello ha podido lograrse en tanto que cada vez resulta más fácil predecir los ingresos de las personas.

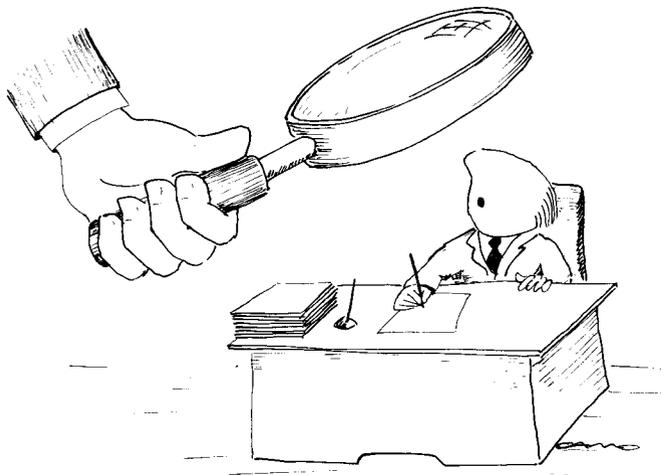
Otro tema que debe comentarse es el hecho de que la habilidad de muchos de los deudores para afrontar obligaciones dependerá de los pagos que a su vez deban hacerles sus propios deudores. Esta situación, que se vuelve bastante común en una economía en donde el uso del crédito se ha generalizado, representa un grave riesgo en tanto que períodos de ligera contracción económica podrían desencadenar la inestabilidad del sistema. En razón a la cadena que puede originarse, creemos que esta situación debería ser materia de un cuidadoso análisis por parte de las empresas bancarias y financieras que van a conceder créditos.

b. Consideraciones adicionales respecto a los ingresos personales. i. Un hecho bastante frecuente, y fácil de entender, es cómo los potenciales prestatarios suelen discrepar con los potenciales prestamistas respecto al monto de crédito que pueden asumir. Esta situación se presenta incluso entre aquellos que pueden mantener al margen del análisis cualquier elemento subjetivo relacionado con el otorgamiento del crédito. Igual situación se presenta cuando, por ejemplo, dos instituciones diferentes califican de modo distinto la capacidad de pago (en función al nivel de endeudamiento) de una misma persona. Decimos que lo anterior resulta sencillo de entender si es que se tiene en cuenta que la

(8) DUNKMAN, William E. Op. cit., pág. 142.

valoración de la habilidad de pago de una persona, importa muchas veces apreciaciones subjetivas respecto a factores tan complejos como la estabilidad de la política económica general, la estabilidad de la moneda, etc.

ii. Algo que puede parecer evidente, y sin embargo no debe dejarse de comentar, es que si la persona encargada de aprobar el crédito logra percibir en el solicitante una falta de seriedad respecto al pago de la deuda que pretende asumir, entonces debería evitarse la realización de cualquier análisis relativo al otorgamiento del crédito; éste, simplemente, no debería concederse.



Desafortunadamente para algunos solicitantes, la determinación de su voluntad de pago suele (seguramente de modo inexacto) hacerse en base a su historia de créditos -dato que, como veremos, forma parte integrante de los informes de crédito-. En algunos casos, cuando el prestatario no ha solicitado créditos antes, algunos de los sectoristas, encargados de otorgarlos, prefieren no asumir el riesgo⁽⁹⁾.

De cualquier manera, debe quedar claro que la opinión que el otorgante del crédito pueda formarse, a

partir de los datos de un informe, respecto a la calidad y voluntad de pago de la persona que está solicitando un crédito, influirá definitivamente en el monto del mismo, en los plazos que le otorgue así como en la credibilidad que la promesa de pago efectuada le genere.

iii. Cabe destacar la enorme importancia que, como elemento adicional a considerar durante la evaluación para otorgar un crédito tiene, tanto el número de activos que posee el solicitante, como la proporción de éstos que está dispuesto a ofrecer en garantía del crédito. De un lado, el número de activos, así como su valor, permitirán a la empresa o institución que otorga el crédito recuperar éste en caso se presente un incumplimiento; del otro, el número de activos que el deudor esté dispuesto a afectar en garantía así como la cantidad de activos que posea, deberá ser especialmente considerado por el encargado de créditos en tanto que, como parece obvio, el deudor hará su mejor esfuerzo para evitar su ejecución.

Lo expuesto en los puntos anteriores resulta sumamente importante a efecto de establecer la medida del crédito personal, el cual, como hemos afirmado, será equivalente al monto estimado de aquello que el prestatario esté dispuesto y en capacidad de disponer de sus futuros ingresos. En el siguiente punto analizaremos la relación existente entre el otorgamiento de crédito y el riesgo bancario.

III. EL RIESGO BANCARIO.

El riesgo bancario es una especie del riesgo mercantil que, en pocas palabras, importa el peligro que tiene para el banquero la insolvencia de su deudor⁽¹⁰⁾. Resulta interesante comentar que, según lo señalado por Guzmán Cosp, La Viña, Sánchez Gonzales y Sechi⁽¹¹⁾ a las operaciones de crédito se les suele denominar con el nombre de «riesgos». Ello no resulta caprichoso si se tiene presente que, si bien en cualquier contrato existe el riesgo de que se presente un incumplimiento, tal situación adquiriría para los bancos fundamental trascendencia por dos razones. La primera, por la vigilancia y fiscalización de la que son objeto por

(9) Esto, en nuestro país, es grave por cuanto, como comentamos al iniciar el presente artículo, del monto total de personas que están solicitando crédito, muy pocos tienen una historia de pagos. La mayor parte de los que ahora están solicitando créditos para el consumo son personas que han tenido poco o ningún contacto con las empresas bancarias o financieras.

(10) De similar opinión son FERMAN, Denis. *La Centralisation bancaire des renseignements*. Thèse, París, 1963. Citado por ACOSTA ROMERO, Miguel. Op. cit., pág. 483., así como el propio Acosta Romero.

(11) GUZMÁN COSP, Jorge, LAVIÑA, Jaime Mairata, SÁNCHEZ GONZALES, José Manuel y SECHI VÁZQUEZ, José M. *Aspectos jurídicos de las operaciones bancarias*. Editorial Hispano Europea S.A., Barcelona, 1984, pág. 89.

parte de la Superintendencia de Banca y Seguros, que haría repercutir las pérdidas que sufrieran como consecuencia del incumplimiento en sus coeficientes legales, disminuyéndolos y, si fueran muy importantes, paralizando su capacidad de inversión. La segunda porque, finalmente, el dinero que los bancos prestan les ha sido a su vez prestado.

En verdad, todo otorgamiento de crédito implica la asunción de un riesgo por parte del banco, riesgo que será mayor cuanto más elevado sea el importe del crédito y cuanto más cortos sean los plazos que se concedan para su amortización. Si prestamos un poco de atención, veremos cómo la posición del banco frente a su cliente resulta bastante débil una vez que le otorgó el crédito, en tanto que todo lo que podrá hacer es procurar la ejecución de lo que se le haya entregado en garantía del pago. De ahí que resulte de fundamental importancia para el banco «asegurar» la operación de modo previo.

En tanto que «asegurar» la operación es utópico, debe procurarse el ser consciente de los diversos riesgos que pueden afectar la operación de crédito por celebrarse y tratar, en la medida de lo posible, de cubrir los que resulten mayores. En este sentido, a modo de ejemplo de algunos de los riesgos que intervienen, en mayor o menor medida, en cualquier operación de crédito, podemos citar los siguientes: la falta de información relativa a los hechos; algún caso fortuito o fuerza mayor; las fluctuaciones de los precios internacionales; etc.

A éstos riesgos habrán de sumarse aquellos que se deriven directamente de la relación con el solicitante del crédito, tales como: el desconocimiento de su nivel de endeudamiento; el desconocimiento de su honestidad; la eventual falta de consistencia de su patrimonio, la eventual mala gestión que pueda mostrar en la administración de sus negocios, etcétera.

Con tal cantidad de riesgos, es evidente que ninguna operación de crédito podría materializarse si es que el responsable de otorgarlos no tuviera elementos de juicio adicionales a la solicitud de crédito y la conversación que pudiese haber tenido con el solicitante. De no ser ello así, la aversión al riesgo sería tal que los bancos otorgarían créditos sólo a sus «conocidos»⁽¹²⁾. Por tal razón, de lo que se trata, como veremos en el siguiente punto, es de reducir los riesgos sin tener que

incurrir para ello en costos significativos.

Dentro de esa línea debe considerarse que si bien la insolvencia del deudor puede tener muy diversas causas, debe ser materia de especial cuidado que ésta no vaya a originarse en una acumulación injustificada de créditos. En este sentido, y con el objeto de evitar que una persona contrate deliberadamente numerosos créditos que generen un alto riesgo de iliquidez y falta de capacidad de pago, desde hace varios años se ha procurado centralizar la información relativa a la situación crediticia de las personas. Esto se ha logrado de varias maneras: mediante las agencias de información de créditos, en algunos países, y mediante centrales de riesgos, en otros.

IV. LAS AGENCIAS DE INFORMACIÓN DE CRÉDITOS, LOS INFORMES DE CRÉDITO Y SU IMPORTANCIA EN LA REDUCCIÓN DEL RIESGO BANCARIO.

Por lo que ha sido expuesto hasta el momento, es fácil comprender que las empresas bancarias e instituciones financieras hoy en día no pueden conceder préstamos en base a la intuición. A grandes rasgos hemos visto que el banco o entidad financiera, para aprobar un crédito, busca calificar al cliente desde dos perspectivas: una objetiva y otra subjetiva. Se pretende conocer con ello, entre otras cosas, lo siguiente: la solvencia, la capacidad para los negocios, la historia de pagos, la moralidad, la marcha general del ramo del comercio o de la industria a la que se dedica, su nivel de endeudamiento, sus ingresos, la finalidad del crédito, etc. Tal análisis debería extenderse, en la medida de que esto sea posible, a las personas que van a servir de avales o garantes de la operación de crédito.

Ahora bien, para tener alguna clase de certeza respecto de estos temas, la empresa bancaria o financiera tiene la necesidad de contar con la mayor cantidad de información posible. Por ejemplo, para establecer si un cliente es solvente, se debe tomar en cuenta no sólo la información que, en calidad de declaración jurada éste presenta, sino además, toda la información que pueda obtenerse de modo directo o indirecto. Entre las informaciones que pueden ser obtenidas de modo directo se encuentran las suministradas por el propio cliente o las registradas en las oficinas del propio banco, tales como:

(12) De hecho, como ya hemos comentado, muchas personas obtienen créditos sólo de sus «conocidos». Éste no es sólo un problema para los solicitantes de crédito sino también del otorgante del mismo. Los costos que representa para él «conocer» a nuevas personas, de tal modo que pueda otorgar más créditos, son sumamente elevados. El mismo razonamiento es aplicable a las empresas bancarias o financieras. Para ellas, «conocer» a más personas a fin de prestarles dinero resulta sumamente costoso. Es por ello que estas empresas prefieren contratar los servicios de las agencias de información de créditos.

1) datos personales y laborales; 2) balances y manifestaciones de bienes; 3) títulos de propiedad; 4) créditos anteriores que hayan sido solicitados y forma en que éstos se pagaron; etc. La información indirecta vendría a ser aquella que es obtenida por alguno de los siguientes medios: 1) Registros Públicos; 2) Boletín de la Cámara de Comercio⁽¹³⁾; 3) a través de otras instituciones bancarias; 4) de comerciantes y proveedores; 5) de clubes sociales; 6) de diarios y revistas especializadas; etc.

Teniendo presente que estas informaciones, para que resulten eficaces, deben renovarse periódicamente, podemos concluir que existen, por lo menos, dos razones que impulsan el desarrollo de agencias de información de créditos que se dediquen a elaborar informes sobre los potenciales deudores de los bancos.

Una primera razón se encuentra estrechamente vinculada a los costos derivados de la implementación del sistema. En este sentido, el costo -que guarda relación con la implementación de un sistema especial de almacenamiento de datos, personas que se ocupen del procesamiento, etc.- de implementar un sistema propio de verificación de información, de análisis de la futura disponibilidad de fondos, del nivel de endeudamiento así como de la historia de pagos del solicitante de créditos, de tal modo además que pueda estar siempre actualizado es, a todas luces, excesivamente alto como para que pueda ser directamente asumido por la empresa otorgante del crédito.

Una segunda razón puede encontrarse en el efecto que la existencia de un informe de crédito actualizado puede generar en el comportamiento crediticio de las personas. Creemos que la existencia de un sistema eficiente de informes de crédito puede incentivar a que las personas sean más responsables en el cumplimiento de sus obligaciones porque, de no serlo, esto se vería reflejado en su informe, afectando su posibilidad de obtener nuevos créditos. Sobre el particular, es interesante comprobar como en Estados Unidos, la posibilidad de ejecutar a la persona o recuperar el artefacto adquirido mediante el crédito de consumo no es tan importante; la posibilidad de ejecución no es ya un instrumento de presión que requiera ser esgrimido frente a los deudores con la finalidad de compelerlos al pago de sus obligaciones. Por el contrario, en caso los deudores no cumplan con el pago de sus cuotas, es mucho más sencillo y barato para el banco o entidad

financiera informar de este hecho a las agencias de información de créditos de tal modo que ello aparezca en el informe que emiten. Con ello se dificulta, y en muchos casos se logra impedir el posterior acceso al crédito del deudor; lo que en Estados Unidos importa un daño mayor al que pueda representar la pérdida del artefacto.

En atención a lo expuesto, y al alto riesgo relacionado con el otorgamiento del crédito, la mayoría de bancos y entidades financieras ha preferido incentivar la creación de agencias de información de créditos, requiriendo de ellas la información necesaria a fin de poder operar. La información que proporcionan estas agencias, a través de los informes que emiten, puede clasificarse también dentro de la categoría de información indirecta.

1. ¿Qué son las agencias de información de créditos?

De acuerdo a lo que nos dice Sharp⁽¹⁴⁾, una agencia de información de créditos es aquella que obtiene, almacena y distribuye información relativa a la capacidad financiera y crediticia, a la aptitud para ser empleado, asegurado o afianzado, de un individuo, a cambio del pago de una cuota u honorario.

Estas agencias, habrían tenido sus antecedentes en las agencias de información comercial, cuya existencia y funcionamiento se remontan a la década de 1840-1850 en Estados Unidos. Antes de esa fecha, no existía la necesidad de esta clase de oficinas, ya que el crédito era poco usado, la mayoría de los comerciantes conocía personalmente a sus clientes y los establecimientos mercantiles eran pequeños.

De acuerdo a lo que nos relata Acosta Romero⁽¹⁵⁾ en 1837 ocurrió una grave crisis mercantil en Estados Unidos, cuyos efectos se sintieron también en Canadá, y que afectó gravemente a muchos comerciantes que otorgaban créditos sobre bases o análisis rudimentarios o con poca o escasa información. Uno de los efectos colaterales de esta crisis fue que los comerciantes que otorgaban créditos, empezaron a tomar medidas prudentes para su operación, basando el otorgamiento de créditos en información acuciosa y al día.

En este contexto, John M. Bradstreet, tuvo la idea de apoyar a los comerciantes de Boston, proporcionándoles y analizando información, razón por la que en 1841 establece la primera agencia mercantil que, con el

(13) En donde se publica la relación de personas a las que se les ha protestado documentos.

(14) SHARP, John M. «Credit Reporting and Privacy: The law in Canada and the USA». Butterworth & Co., Toronto, 1970, pág. 1. Citado por ACOSTA ROMERO, Miguel. Op. cit., pág. 480.

(15) ACOSTA ROMERO, Miguel. Op. cit., pág. 478.

tiempo habría de convertirse en Dun & Bradstreet⁽¹⁶⁾. Como puede apreciarse, los primeros informes fueron utilizados por los comerciantes a efecto de otorgar crédito. Sin embargo, poco a poco los banqueros empiezan también a utilizarlos al descubrir en ellos una eficiente herramienta para reducir su riesgo de invertir. En 1906 se fundó la Asociación de Oficinas de Crédito de América, la que según datos de Sharp⁽¹⁷⁾, tenía en 1970 una membresía de 2,000 socios, expedientes sobre 10 millones de personas y emitía anualmente alrededor de cien millones de informes de créditos. Una sola compañía, la Retail Credit Company, mantenía en ese año expedientes de alrededor de 45 millones de personas y formulaba 35 millones de informes al año.

Este uso generalizado nos habla de la enorme importancia que se da a los informes de crédito que emiten las agencias de información de créditos. En una economía como la de los Estados Unidos, en la que día a día va desapareciendo el uso del dinero efectivo y en donde todo se compra a crédito, bien podría afirmarse que lo único que no se puede comprar a crédito es el propio crédito. En este contexto, las agencias de información juegan un papel importante y fundamental en tanto que permiten a las empresas bancarias y financieras, ávidas por otorgar créditos, conocer detalles respecto de sus potenciales clientes, su historia crediticia, llegando incluso hasta informarles respecto a su estándar de vida social.

2. Algunos apuntes acerca de los informes de crédito.

Como hemos visto, la información respecto de los antecedentes crediticios de una persona resultan tan importantes para el desarrollo del crédito que, incluso las mismas personas que lo solicitan, procuran proporcionarlos. En este sentido, es usual que citen, y creemos que lo harían aun si no se lo exigiesen, a empresas bancarias o proveedores que les hayan otorgado créditos con anterioridad. Ahora bien, ¿qué son los informes de crédito?

Creemos que los informes de crédito pueden ser entendidos como aquellos datos que agencias especializadas proporcionan sobre la situación financiera de una persona determinada, la forma en que ha cumplido con sus obligaciones, y las operaciones celebradas a un momento dado. Nótese que no interesa si la persona de la cual se emite un informe es un mal o buen pagador. Las agencias de información de créditos

no sólo almacenan datos de personas morosas.

Un tema interesante en relación con los informes de crédito, es si quienes los elaboran deberían incluir en ellos opiniones o juicios respecto de la persona de la cual se informa. En nuestra opinión, en tanto que los informes de crédito son herramientas que el otorgante de crédito valora al momento de decidir la aprobación o no del mismo, creemos que deberían contener sólo datos de carácter objetivo en relación a temas que guarden estrecha relación con el crédito de tal modo que, quien los prepara, debería abstenerse de emitir opiniones o hacer juicios respecto de las cualidades de la persona de la cual se informa. Por ejemplo, resulta pertinente que en un informe de crédito se señale que una persona es un buen pagador, de acuerdo al análisis de su historia de pagos. Ello es una calificación meramente objetiva. Pero que en un informe de crédito se diga que la persona es irresponsable o poco seria porque ha dejado de pagar algunas deudas, nos parece inadecuado.

De otro lado, es importante señalar que los informes de crédito generalmente contienen datos que se obtienen de diversas fuentes. Así, la información puede ser proporcionada directamente por el solicitante, por otros otorgantes de crédito o por datos que obran en oficinas públicas. En otros casos, pueden efectuarse investigaciones especiales mediante encuestas y entrevistas con antiguos empleadores, proveedores y clientes, etc. De lo que se trata es de hacer constar en un informe la mayor cantidad de datos veraces relacionados a la vida económica de una determinada persona, de tal modo que el mismo sea un instrumento altamente confiable.

En los Estados Unidos, un informe de crédito -el cual consiste usualmente en la impresión de una ficha- contiene regularmente la siguiente información:

a. Datos generales de la persona. En este rubro se consigna el nombre del solicitante, su número de seguro social, su fecha de nacimiento, su dirección -con mención de la última fecha en la que se actualizó la misma-, sus tres últimos trabajos, el nombre de su empleador y el tiempo en el que laboró en cada empresa.

b. Fecha en la que la primera solicitud de crédito dio inicio al archivo del consumidor o solicitante de crédito. Este dato es interesante porque informa por cuántos años se viene solicitando créditos. Una vez que se genera una ficha, los informes que vayan enviando

(16) Datos proporcionados por el señor Florencio Kohata, Gerente de Dun & Bradstreet en Lima.

(17) SHARP, John M. Op. cit., pág. 1. Citado por ACOSTA ROMERO, Miguel. Op. cit., pág. 480.

las empresas bancarias y financieras respecto a los créditos otorgados al consumidor van actualizando la misma de modo automático.

c. Información general acerca de la cuenta del consumidor; en donde se incluye el nombre de los que le han otorgado créditos, fecha en la que la cuenta de crédito se abrió, monto máximo del crédito obtenido alguna vez, garantías que ha brindado, condiciones de pago, plazos, frecuencia de los pagos, fecha del último informe del otorgante de crédito respecto a la cuenta, etc. Toda esta información aparece mediante códigos preestablecidos que facilitan la lectura y reducen la cantidad de espacio necesario para brindar la información.

d. Historia de pagos. Esta sección es sumamente importante para los otorgantes de crédito puesto que les informa respecto al pago que el consumidor ha hecho de sus cuentas. En esta sección se menciona: a) balance actual del consumidor (sumatoria de deudas, lo que determina el nivel de endeudamiento); y, b) tendencia o patrón de pagos, en donde se hace una relación de los pagos efectuados en los últimos 24 meses procurando de ese modo establecer un patrón respecto al cumplimiento de deudas. Este patrón se expresa mediante códigos; por ejemplo: una «I» significa que la cuenta, en ese mes, fue pagada de acuerdo a los términos acordados; una «X» significa que no se pudo obtener información ese mes.

e. Clase de crédito que se tiene: cuenta abierta a 30, 60 ó 90 días; cuenta corriente revolvente; línea de crédito; etc. Así como la manera en que el deudor se ha desenvuelto en relación con el pago de las mismas. A modo de ejemplo: el Código R01 significa que el consumidor tiene un crédito revolvente que ha sido pagado de acuerdo a lo acordado.

Asimismo, hay una columna en donde se expresa cuándo se presenta el máximo retraso en el cumplimiento de los pagos y por cuánto tiempo fue el mismo.

f. Información relacionada a las personas que han solicitado el informe de crédito en los últimos dos años. Esto es sumamente importante ya que en los Estados Unidos sólo pueden solicitar informes de crédito corporaciones que tengan fines justificables de acuerdo a los términos del *Fair Credit Reporting Act*.

g. Código de las compañías a las que se les ha dado el nombre del consumidor para fines promocionales -marketing de productos-. Asimismo,

en una columna especial se indica la fecha en la que la oferta fue efectuada al consumidor⁽¹⁸⁾.

h. Datos relativos a información pública; en donde se recoge toda aquella información procedente de alguna corte o tribunal en donde puedan haberse seguido procedimientos contra el consumidor.

i. Declaraciones del consumidor. Dentro de todo informe de crédito hay una sección en la que el consumidor puede hacer un comentario respecto de algún dato contenido en él que considere lo afecta negativamente y que, sin embargo, no puede ser retirado del mismo. Por ejemplo, una persona podría expresar en su informe que no pudo pagar una letra determinada debido a que tuvo que asumir en esa fecha gastos importantes por concepto de su divorcio.

Sabemos ya lo que contiene un informe de crédito; sabemos, además, que las empresas bancarias y financieras utilizan estos informes para reducir el riesgo que el otorgamiento de créditos representa. Sin embargo, éste no es el único uso que puede dársele. En el siguiente punto abordaremos este tema.

3. Otros usos de los informes de crédito.

Los informes de crédito tienen usos diversos. En efecto, en los Estados Unidos no sólo se les utiliza como instrumentos para determinar la habilidad del solicitante del crédito para asumir nuevas deudas, sino que desde hace algunos años, se ha desarrollado enormemente su empleo como instrumentos para determinar si una persona debe ser contratada para un determinado puesto. El argumento que se utiliza para justificar este uso es el siguiente: cuando se trata de contratar a personas para cargos de importancia, en los que se tiene que manejar información valiosa, numerosos recursos, o se confiere capacidad decisiva en relación a las operaciones de algún segmento de la compañía, debe tenerse en cuenta la situación financiera de la persona; en otras palabras, no debe contratarse a personas con problemas financieros.

El informe de crédito constituye entonces, para las empresas que van a contratar a personas para cargos como los descritos, un elemento más a considerar, un documento a veces tan valioso como la propia formación de la persona. Así, la historia de pagos de una persona puede eventualmente determinar la conveniencia o no de su contratación.

Otro uso que suele darse a los informes de

(18) Por fines promocionales debe entenderse la utilización, por parte de compañías especializadas (grandes almacenes, empresas que emiten tarjetas de crédito, empresas de marketing) de los datos del consumidor con la finalidad de hacerle llegar correspondencia en la que ofrecen la venta de sus productos, generalmente en el contexto de una campaña fuerte; por ejemplo, la navidad.

crédito es servir como un instrumento para determinar a qué personas habrá de ofrecerse la adquisición de nuevos productos o servicios. En este sentido, las agencias de información de créditos proporcionan algunos datos de sus archivos a almacenes, bancos, compañías financieras o compañías de marketing con la finalidad de que éstas hagan a las personas que aparecen allí ofertas de créditos nuevos u ofertas para la adquisición de productos o servicios. En la mayoría de los casos, estas ofertas se dirigen a las personas por correo, y tienen como único objeto hacer que se despierte en ellas el deseo de adquirir los productos ofertados. Sin embargo, resulta cómico apreciar que las agencias dicen que entregan (venden) esa información porque consideran que los consumidores tendrán un especial interés o necesidad de adquirir los productos a ofrecerse, lo cual según ellos está acreditado por la adquisición anterior de los productos idénticos o similares, o por su buena calificación crediticia.

Ahora bien, es pertinente aclarar que, de acuerdo al *Fair Credit Reporting Act*⁽¹⁹⁾, las agencias de información crediticia no pueden revelar información a los almacenes, empresas de marketing o a empresas bancarias o financieras que pretendan enviar correspondencia con fines promocionales. En cualquier caso, para que una persona deje de recibir esta clase de correspondencia, tiene que dirigir una carta en ese sentido a la agencia de información de créditos, de tal modo que ésta se abstenga de dar información respecto a su calificación crediticia a las empresas antes mencionadas.

4. Riesgos relacionados con los informes de crédito y derechos que tienen las personas respecto de las cuales se emiten los mismos.

Se han dicho y escrito algunas cosas históricas acerca de las agencias de informes de crédito. Sobre ellas, algunos autores han dicho que son una especie de «Gestapo» privada, cuyas operaciones deberían ser enteramente abolidas. No compartimos esas opiniones, aunque debemos ser conscientes de que el desarrollo de esta actividad, por llevar implícitos numerosos

riesgos relacionados con posibles lesiones a derechos personales, debe ser materia de un delicado análisis⁽²⁰⁾.

“...las agencias de información juegan un papel importante y fundamental (...) permiten a las empresas bancarias y financieras, ávidas por otorgar créditos, conocer detalles respecto de sus potenciales clientes, su historia crediticia, llegando incluso hasta informarles respecto a su estándar de vida social”

En este sentido, no parece conveniente que una agencia de información de crédito proporcione información respecto de si la persona natural solicitante del crédito es adúltera, heterosexual o de raza hispánica. Esto no es, sin embargo, algo que pueda resultar tan fácil de justificar. En efecto, las compañías aseguradoras manejan hoy información estadística en relación a la diferencia que, en relación a la generación de accidentes, tienen las personas en función a su edad, sexo y raza, y utilizan esta información a efecto de calcular el monto a cobrar por concepto de primas. No es difícil imaginar que tal cosa ocurra también en materia crediticia y, en base a consideraciones estadísticas como: los negros ricos son más responsables que los blancos ricos mientras que los negros pobres son menos responsables que los blancos pobres,⁽²¹⁾ los otorgantes de crédito empiecen a solicitar información sobre el color de las personas. Esto es, de cualquier manera, un tema que debe estudiarse con profundidad.

En atención a problemas similares, surgió hace

(19) Explicamos cuándo y por qué se promulgó la *Fair Credit Reporting Act*, así como los principales derechos que incorpora, en el punto IV.4. del presente artículo.

(20) GIBSON y SHARP. «Privacy and Comercial Reporting Agencies», 1968. Citado por SI IARP, John M. Op. cit., pág. 1. Citado a su vez por ACOSTA ROMERO, Miguel. Op. cit., pág. 481.

(21) En materia de Responsabilidad Civil Extracontractual se conoce desde hace tiempo el dato estadístico de que los blancos pobres causan menos accidentes que los negros pobres mientras que los blancos ricos causan más accidentes que los negros ricos. Ello, como hemos señalado, tiene gran importancia para las compañías aseguradoras.

varios años en los Estados Unidos una corriente doctrinaria y legislativa que se preocupaba por estudiar la posibilidad de que las actividades de las agencias de información de créditos puedan ocasionar perjuicios al individuo, por errores en los datos almacenados, mala fe de quien los proporciona o, por invadir la esfera estrictamente privada de los individuos. La preocupación llegó a tal nivel que, en 1970, el Congreso Federal aprobó la Ley conocida como *Fair Credit Reporting Act*, en la que se regulan importantes derechos de las personas respecto de las cuales se emiten los informes de crédito⁽²²⁾. Entre los derechos que se conceden a las personas, merecen especial comentario los siguientes:

a. El derecho de saber qué información contiene el informe de crédito y a obtener una copia, previa identificación y pago de una tarifa mínima (ocho dólares americanos promedio).

b. El derecho a que la agencia de información de crédito revise, a solicitud de parte, la información contenida en el informe y el derecho a que esta información, de ser inexacta, sea eliminada del mismo, enviándosele una copia del informe así corregido a las personas que lo hubieran recibido en el último año, o en los dos últimos años en caso de haberse solicitado por motivos de empleo.

c. El derecho a saber quiénes han recibido el informe de crédito en los últimos seis meses o en los últimos dos años en caso de haberse solicitado por motivos de empleo.

d. El derecho a que el informe de crédito sólo sea enviado a bancos o entidades financieras que tengan un interés justificable⁽²³⁾. Es importante mencionar que este interés, de acuerdo a lo dispuesto por la *Fair Credit Reporting Act*, se define como el interés por otorgar crédito que una entidad tiene una vez que se ha presentado una solicitud en este sentido. En otras palabras, una entidad no podrá solicitar un informe o informe de crédito sin tener previamente una solicitud de crédito en proceso.

e. El derecho a que la información que resulte desfavorable no aparezca en el informe por más de 7 años, con la única excepción de la quiebra, en cuyo caso

la información aparecerá en el informe por 10 años.

f. El derecho a solicitar a la agencia de información de crédito información respecto al procedimiento que emplean para verificar la exactitud e integridad de los datos que, contenidos en el informe, parezcan inexactos al sujeto respecto del cual el mismo se ha emitido. Asimismo, el consumidor tendrá derecho a que se le proporcione el nombre, la dirección comercial y el número de teléfono de la persona con la que la agencia se ha contactado para verificar la información.

V. PERSPECTIVAS EN RELACIÓN AL DESARROLLO DE LOS CRÉDITOS PARA EL CONSUMO EN EL PERÚ.

Hemos dicho que la actividad de los bancos en nuestro país se ha visto notablemente favorecida con la estabilidad económica. Sin embargo, hemos dicho también que, el notable desarrollo del mercado de valores, por un lado, y la mala imagen que, como pagadoras de deudas, tienen la mayoría de empresas en nuestro país, por el otro, ha hecho que los bancos y financieras dirijan su atención a los créditos personales, rubro en el que, como hemos visto, las ganancias suelen ser enormes. Otro factor que estaría impulsando a numerosas empresas del Sistema Financiero a ir en esta dirección es el hecho que en el Perú sólo 500,000 personas tienen acceso a créditos personales; esto es, sólo el 2.27% de la población⁽²⁴⁾.

En consideración a ello, la expansión que podrían experimentar los créditos personales parece evidente. Algunos llegan a comentar que sería negligente no incursionar en este rubro. Particularmente, no nos atrevemos a suscribir tan temeraria afirmación.

Ni la liquidez que pueda existir en el mercado, ni la existencia de un importante número de personas que no ha tenido acceso al crédito debería hacernos concluir que esta actividad pueda expandirse rápidamente en nuestro país. En este sentido, Hernán Garrido Lecca, Director Gerente de Norandina⁽²⁵⁾, nos hace recordar que el crédito para el consumo es una actividad sumamente compleja que requiere de mucho

(22) En 1985, la Corte Suprema de Vermont (EE.UU.) concedió a Greenmoss Builders, Inc. una indemnización de US\$ 350,000 por un informe de crédito equivocado; emitido por una importante agencia de información de créditos estadounidense. En este caso, la Agencia envió su informe mensual a cinco de sus suscriptores. En ellos se señaló que Greenmoss Builders, Inc. había solicitado su declaratoria de quiebra. Ese informe había sido preparado por un estudiante de secundaria contratado por la agencia para revisar los procedimientos de quiebra del Estado, quien había atribuido a Greenmoss la solicitud de quiebra formulada por uno de sus empleados.

(23) En inglés se hace mención a un «*permissible purpose*», lo que literalmente se traduce como propósito lícito.

(24) Datos proporcionados por el Doctor Rafael Alcázar, Gerente Legal de Orión.

(25) De acuerdo a lo expresado en la entrevista que, durante la preparación del presente artículo, le hicéramos.

profesionalismo e inversión para poder desarrollarse operativamente; así por ejemplo, se deberá contar con una persona responsable de evaluar al cliente, del mismo modo que se haría en el caso de un crédito corporativo; asimismo, deberá verificarse la información que éste brinda; habrá que manejar un importante número de personas que se dediquen a llamar, a formar al público consumidor en el hábito de pagar sus cuotas a tiempo, etc. Si a todo ello sumamos el hecho de que el monto de los créditos personales es mucho menor al de los créditos corporativos, y que el costo del dinero para el banco no es lo barato que pudiese parecer -en tanto que aún mantenemos un encaje alto- podrá advertirse por qué nos mostramos un tanto escépticos respecto al rápido desarrollo del crédito de consumo en nuestro país. Y es que todos los costos en los que incurre el banco a efecto de otorgar y administrar el crédito de consumo son finalmente asumidos, vía intereses, por el cliente. Ello hace que encontremos instituciones que otorgan créditos para consumo a tasas del 5.2% mensual en soles (lo cual parece excesivo si se tiene presente que la inflación es cercana al 1% mensual).

Ante ello, cabría preguntarse qué factores pueden impulsarse con el objeto de contribuir al crecimiento del crédito para el consumo en nuestro país. La respuesta no es sencilla por cuanto la mayoría de los factores que intervienen en este proceso se encuentran íntimamente ligados. Por ejemplo, en lo que se refiere al tema del presente artículo, podría afirmarse que debería procurarse la mayor eficiencia en el manejo de la información que ha de ser utilizada por los sectoristas para otorgar créditos, mediante el cruce de información y la construcción de una base de datos a partir de diversos registros (récores de empresas de tarjetas de crédito, AFP's, etc.); sin embargo, ello parece difícil de realizar, no sólo por el monto de la inversión que se requeriría, sino además por la informalidad que existe en nuestro país. Es ésta la que obliga a las empresas bancarias y financieras a contratar agencias de información de créditos que envíen personas al domicilio del solicitante a fin de comprobar si es que realmente vive allí, para lo cual no basta, como supondrá el lector, verlo en el inmueble y preguntarle si ése es, en verdad, su domicilio. Además, el representante de la agencia deberá interrogar a los vecinos, seguirlo unos días, etc. De cualquier manera, queda claro que si la labor de verificación de créditos pudiese realizarse de un modo más eficiente, los costos que serían trasladados a los clientes, vía intereses, serían menores, lo que impulsaría a estos a endeudarse más.

De otro lado, en lo que se refiere a los intereses, es evidente que debe procurarse que éstos lleguen, al menos, al nivel de los créditos corporativos. Ello es bastante complicado, no sólo porque los préstamos son

bajos y los costos operativos altos, sino también porque la tasa de interés en soles es aún reflejo de un fenómeno de inercia que encuentra sus raíces en el largo período de inflación vivido. A ello debe añadirse lo comentado respecto a que una reducción de intereses es utópica en tanto no puedan reducirse los costos operativos.

Otro aspecto a tener en cuenta es el costo enorme que significa obtener la recuperación de la inversión en caso el cliente «decida» no pagar el crédito. Lamentablemente, nuestro sistema judicial es ineficiente. Ante ello, pueden considerarse como alternativas la utilización de la presión social -a nadie le gusta aparecer en una relación como moroso o mal pagador; o como nos comentaba Hernán Garrido Lecca, a la señora no le gusta que su vecina vea que le quitan el televisor- o, mejor aún, la creación (que ya sabemos es muy costosa) de un sistema eficiente de antecedentes o récores crediticios que recoja rápidamente estos sucesos, como ocurre en Estados Unidos con las agencias de información de créditos.

Finalmente, debe trabajarse el tema de las garantías, pensando inteligentemente en qué otros bienes podrían ser utilizados por este importante número de personas «informales» como garantías para acceder a financiamientos en el sector «formal».

VII. ¿CONCLUSIÓN?

En el presente artículo hemos analizado uno de los factores que guardan estrecha relación con el consumo: el otorgamiento del crédito; y nos hemos aproximado al mismo mediante la descripción de uno de los elementos que lo hacen posible: los informes de crédito (en este caso los proporcionados por agencias de información de créditos). Sobre el particular, esperamos haber logrado hacer notar la importancia que éstas pueden alcanzar en lo que se refiere a fomentar el crédito y reducir el riesgo bancario. Igualmente, esperamos haber mostrado algunas de las razones que deberían impulsarnos a procurar una cuidadosa regulación en esta materia.

Sin embargo, en relación al consumo, quedan muchos temas por comentar. Entre ellos, nos parece especialmente interesante el de la publicidad. A través de la publicidad, la que nos alcanza por cualquier medio, llámese: televisión, radio, cartas, afiches, paraderos, etc., las empresas nos seducen con sus productos; nos hacen creer que necesitamos cosas que realmente no necesitamos -como el auto nuevo de la empresa «X» que puede ir a 250 k.p.h., o la cerveza «L» que va a permitirnos lucir delgados- y es ésta la que, en definitiva, logra fomentar, de mejor manera, el consumo. Creemos que analizar este tema, así como su regulación, a la luz de la importancia que tienen en el fomento

del consumo, es de fundamental importancia.

Hemos hablado, reitero, de un mecanismo a través del cual puede lograrse el desarrollo del consumo. Conviene por ello ahora, y a manera de conclusión, preguntarnos (dejando de lado consideraciones macroeconómicas): ¿queremos realmente desarrollarlo? y ¿hasta dónde? Debe despertar nuestra atención el hecho de que, en sociedades de consumo como Estados Unidos, en donde el deseo por tener es tan grande, nunca se llega efectivamente a tener algo. En este tipo de sociedades, el trabajo muchas veces deja de ser valioso en sí, para convertirse en valioso en función a lo

que permita endeudarse. Finalmente, cuando se pierde, y salvo que se contrate un seguro, se habrá perdido también todo.

En el número de diciembre de la revista *Business*⁽²⁶⁾ se comentaba el descubrimiento, para alivio de algunas personas, de tres medicamentos - fluvoxamina, fluoxetina y sertralina- los cuales habían logrado importantes avances en el sentido de ayudar a las personas que compran sin control a resistir este deseo. ¿Llegará el día en que tengamos que consumir estos medicamentos para lograr controlar nuestro deseo por consumir? Tengámoslo presente. ☞

(26) Año 1, número 3, pág. 96.