

ENTREVISTA

MICROFINANZAS

Nació en La Paz y ahora está en El Alto, Cochabamba, Santa Cruz, Oruro y en Sucre con 34 agencias a nivel nacional. Es el BancoSol, una de las instituciones dedicadas a las microfinanzas calificada como una de las más exitosas de la región. "El pobre también sabe ahorrar y sabe pagar sus deudas", señala como principal lección el presidente ejecutivo, Herbert Müller.

BancoSol cumple 11 años, ¿qué es lo más significativo?

Hemos logrado ser un banco sostenible en el tiempo que no pierde plata y que funciona por se prestando el servicio de crédito a una gran cantidad de gente. Ayudamos no sólo a la gente de bajos recursos económicos con imaginación e iniciativa, sino también a las mujeres. Son el 57 por ciento de nuestros clientes.

Esto empezó hace 11 años, cuando un grupo de bolivianos con visión hacia el futuro —entre ellos Julio León Prado, Chichi Siles, Fernando Romero o Gonzalo Sánchez de Lozada— vieron la posibilidad de contribuir de manera efectiva a la lucha contra la pobreza: buscando cómo la gente pueda tener más ingresos, no limosnas. El éxito del microcrédito radica en que hemos generado el crecimiento y la aparición de microempresas y por lo tanto aportamos a generar empleo.

¿Han cumplido objetivos?

Lo que se puede decir es que hemos realizado un millón de operaciones crediticias y hemos desembolsado créditos por más de 9.600 millones de dólares. El PIB boliviano es de unos 8.000 millones. Ahora estamos empezando el año con 51.000 clientes. ¿Es harto o es poco? Si usted toma a todos los bancos comerciales, sacando a los de BancoSol, toda la banca comercial al 31 de diciembre tenía 161.000 clientes. Somos el equivalente al 30 por ciento de todos los clientes del sistema nacional. En microfinanzas hay 131.000 prestatarios.

¿Cómo está su cartera?

En el BancoSol tenemos una cartera de 81 millones de dólares al 31 de diciembre del año pasado.

Nuestro crédito promedio es de 1.500 dólares y es principalmente el capital de operación de la chola del mercado, el artesano, el carpintero, el comerciante. Este punto es importante porque nos ha permitido ir generando empleo y que este país no se haya convertido en una bomba de tiempo.

“Está apareciendo una nueva burguesía chola o cunumi”

HERBERT MÜLLER es presidente del Directorio de BancoSol. Una entidad experta en microfinanzas que permitió a los pequeños empresarios mover la economía.

¿Qué ha sucedido en este tiempo con el Crédito Solidario (préstamo en grupo)?

¿Cómo saber si una persona es tramposa o tiene capacidad de pagar su crédito? En las grandes empresas no hay problemas porque tienen sus balances y estados financieros, pero no sucede lo mismo con la cholita del mercado Rodríguez que vende verduras. Así desarrollamos el dar crédito a un grupo de personas que se garanticen mutuamente.

Esto ha generado dos cosas importantes: una que aprendieron a prestarse plata y cumplir con sus obligaciones, y la otra —la más importante— que ha empezado a desarrollar una historia crediticia, un banco de datos que señala quiénes se prestaron, si fueron cumplidos, etc.

“Hemos aprendido que los pobres también pueden ahorrar y que necesitan dónde guardar su dinero. Y pagan impuestos”

Automáticamente empezamos a crear la central de riesgos de los pequeños prestatarios.

¿Y los nuevos clientes?

Aún hay crédito solidario. Lo que ha pasado es que la gente ha aprendido a actuar por sí sola. Estamos haciendo análisis y supongo que en un par de años entraremos por las áreas más pobladas a Pando y Beni. Primero hay que conocer. Es otro tipo de actividad agropecuaria y comercial. Pronto estaremos en Tarija.

¿Qué lecciones han aprendido en esta década?

Lo increíble es que hemos aprendido, es que los pobres también pueden ahorrar y que necesitan dónde guardar su dinero. Nues-

tro logo dice Juntos Crecemos y estamos acompañando a nuestros clientes. Muchos empezaron con 100 ó 500 dólares y ahora están con 10.000 o más dólares. Otra cosa extraordinaria es que es gente que paga impuestos. Es el Banco que más impuestos recauda para el fisco y contra toda la idea de que ese sector no paga. Los pagan y también los servicios. Se debita de sus propias cuentas de ahorro o pagan en efectivo. Estamos rompiendo mitos. En la Buenos Aires, en Siete Calles o Plan 3000 está apareciendo una nueva burguesía chola o cunumi. Son más eficientes, innovadores y claros en capacidades de adaptación al riesgo.

¿Por qué?

Me ha sorprendido que la banca ha ido disminuyendo la cantidad de créditos en estos últimos años y aumentando su morosidad. Los bancos comerciales han debido terminar en un 18 por ciento de morosidad la gestión 2002 y nosotros estamos con una morosidad del 9 por ciento.

Además todas las microfinanzas están aumentando su cartera de créditos. Eso quiere decir que los pequeños empresarios son los que se siguen prestando, son los que siguen moviendo la economía y nos están mostrando que en épocas de crisis son más innovadores, más eficientes y con mayor capacidad de adaptación que otros empresarios.

Sobre todo si comparamos con los tradicionales empresarios que están con deudas hasta acá (señala el cuello), pidiendo al Gobierno que les refinancien deudas o condonen los impuestos.

Eso es lo lindo de este nego-

cio. Ellos creen en el país y siguen invirtiendo al igual que nosotros. Un ejemplo.

Hay un pequeño empresario en la ciudad de El Alto que empezó con nosotros prestandose 500 dólares y ahora exporta por un valor de 40.000 dólares al mes. Su producción son guantes de trabajo, de calidad, llegan a Argentina y Chile. No vende aquí.

En el caso del sector comercio ¿saben a qué tipo de negocio va el crédito? ¿pueden evitar que se dirija al contrabando? En el comercio está desde las verduras y comestibles, herramientas y los oficiales de crédito hacen un análisis de cada uno de los sujetos de crédito. Eventualmente algunos estarán vendiendo en el comercio bienes de contrabando, probablemente. Pero de manera general nosotros tratamos que quede claro el origen y la forma en la que está trabajando la gente. Es parte de la evaluación de riesgo.

Usted señalaba que el banco está innovando en tecnología ¿cuál el beneficio para el cliente o prestatario?

Nos permite disminuir costos porque ese es el gran problema de las microfinanzas. Con todas esas simplificaciones bajamos nuestras tasas de interés.

¿Cuál ha sido la evolución de sus tasas de interés?

En relación a los grandes créditos es caro, pero barato en relación a los usuarios. En relación a los créditos de las microfinanzas de la región son los más baratos donde están dos o tres veces más caros. La tendencia ha ido bajando. Empezamos con tasas de interés que estaban en el 60 por ciento y ahora están en el 22 por ciento. Nuestra morosidad es de 8,5 por ciento.

¿Qué opinan respecto al decreto de flexibilización?

La responsabilidad de un país es poner normas prudenciales. El 104 por ciento de nuestra cartera en mora está provisionada contra un 50 a 60 por ciento del resto del sistema bancario comercial.

Uno quiere ahorrar su plata en un lugar solvente, nosotros queremos su plata para poder prestar y así se va contribuyendo a que aumenten los créditos, aumenten los empresarios, el empleo y así efectivamente aumente la demanda agregada en este país y podamos ir saliendo de la recesión. Y aumente la formalidad.

