

ENTREVISTA

"El 80% de la cartera es para el comercio"

KURT KOENIGSFEST es gerente general del BancoSol. Ahora aplica una nueva política que continúa apoyando el desarrollo del microempresario.

EVALUACIÓN

El BancoSol es experto en microfinanzas y ahora está encaminado en la ejecución de nuevas políticas para atender mejor a sus clientes. Actualmente el 80 por ciento de sus préstamos están dirigidos al comercio y el 20 al sector productivo. Esa relación es una muestra de los cambios generados en el país en estos últimos años y de la necesidad de nuevas políticas nacionales para revertirla.

¿Cuál es la diferencia entre los requisitos de la banca tradicional y el BancoSol?

Nosotros prestamos desde 80 dólares hasta 150.000 dólares. Para estos últimos obviamente hay más requisitos que se asemejan a los requisitos de un banco comercial como las garantías reales.

Pero en este negocio nos fijamos en el flujo de pagos, en la capacidad de pago del cliente, en cuánto genera cada mes o cada 15 días en su actividad. Si el cliente tiene una buena capacidad de repago, la garantía puede pasar a un segundo plano.

¿Cómo explican que en medio de la crisis los microempresarios obtengan créditos y tengan esa capacidad que las pequeñas o grandes empresas no la tienen?

Primero, nosotros tenemos una teoría. La diferencia es la capacidad de movilidad. El microempresario tiene un capital invertido mucho más bajo, hoy vende grabadoras y le va mal y comienza a vender cuadernos y el capital que tiene en cualquiera de las dos actividades le permite migrar de una cosa a la otra. Un gran empresario tiene capital inmovilizado, en una planta, si un día fabrica llantas y le va mal le es más difícil migrar por el capital que tiene invertido. El micro es mucho más flexible desde ese punto de vista.

Y, segundo, el microempresario tiene que sobrevivir: no vendió no como y además han sido muy creativos.

¿Es así que nacieron las microfinanzas?

Revisando su historia vemos que nacieron principalmente para apoyar al pequeño productor al que transformaba: el que hacía trajes, máscaras, artesanía. Pero en nuestro país es más rentable ser comerciante que productor. Porque el ser productor involucra una vez más tener que inmovilizar capital

que el comerciante que compra y vende. Además de enfrentar problemas como mantenerse en el mercado, o competir contra el contrabando o que su capacidad de generación de flujo no le permite reinvertir en su negocio para ser cada vez más competitivo. Es un conjunto de muchos elementos.

¿Eso se refleja en las Carteras de las instituciones de microfinanzas?

Sí. Hace 10 años atrás seguramente el 70 por ciento de los clientes eran productivos; hoy son el 20 por ciento y el 80 por ciento son comerciantes de diversas actividades. Desde puestos de comida en construcciones hasta venta de ropa por mayor o menor, transporte. Eso muestra la transformación que sufrió el país.

¿También en el área rural?

Creo que el país tiene grandes oportunidades. Nosotros somos especializados en lo urbano. El BancoSol opera en estas áreas. Hemos tenido algunas experiencias rurales, pero no nos fue muy bien. A nosotros nos gustaría ver un poco más de clientes en el sector productivo, pero

vemos que también es producto de la propia crisis. Hoy es más difícil convencer a la gente que invierta en un taller, que tenga empleados, que genere trabajo porque es un capital de riesgo mayor al que la esposa y el marido tienen en una actividad conjunta. El 70 por ciento de nuestros clientes son mujeres.

Existen grupos de microempresarias que están exportando, pero que no se acercan a ningún banco. ¿Ustedes ofrecen algo para apoyar este tipo de actividades?

Creo que la industria de las microfinanzas busca una relación muy cercana entre el asesor de créditos y el cliente, justamente para romper ese tipo de barreras. Cuando el cliente es más introvertido o una

persona con un grado de educación relativo son oportunidades en las que las microfinanzas deberían estar y que no deberíamos dejar pasar. Así estas señoras se sientan con la confianza de acercarse a una institución bancaria.

¿En este año ha crecido la cartera del BancoSol?

Nuestra estimación es del cinco por ciento de crecimiento cuando la banca tradicional se ha achicado 20 por ciento.

Es producto de la naturaleza del mercado en el que es-

tamos: crisis o no crisis, recesión o no recesión ellos no paran. Si hemos tenido algunas experiencias en las que pararon, pero fue porque dejaron de vivir en Bolivia. En la población que atendemos hay un índice migratorio alto, en el pasado fue hacia Argentina.

¿Cuál es su situación después de los meses electorales?

Hemos tenido una reducción en nuestras captaciones, pero nuestra reducción en las previsiones ha sido menor que la banca. Ahora tenemos un índice de liquidez viendo nuestras disponibilidades más las inversiones temporarias sobre las obligaciones de corto plazo tenemos un índice de 134 por ciento. Lo normal es 80 por ciento. La liquidez ya no es un problema sino dar préstamos.

¿Y qué está sucediendo?

La gente pide préstamos en función a las expectativas en torno a la economía. Si son optimistas se prestan plata porque saben que van a vender. Esto ya no es solo una función de la banca.

¿Tienen remates parados?

El Banco está acatando este esfuerzo de todos. Nosotros tenemos un promedio de 12 remates por mes. Vamos a parar los 40 que teníamos.

El remate es una parte, ¿qué viene después de los 60 días?

En realidad no nos gustan los remates. Tratamos de todas formas llegar a una conciliación vía reprogramaciones, algún arreglo en las condiciones del crédito, de darle más plazo a la gente, bajarle en algo la tasa, hacer un plan de pagos acorde a la nueva realidad que pueda tener el microempresario a cuando se hizo el préstamo.

El problema es cuando no hay una comunicación. Si el cliente no da la cara es difícil llegar a una conciliación.

“Hoy es más difícil convencer a la gente que invierta en un taller, que tenga empleados porque es un capital de riesgo”.



FOTO: ANDRÉS VILLALBA