

Grupos financieros ofrecen créditos no tradicionales a latinos de DC

Foto: Alex Ormazá

Alex Ormazá
Washington's Voz

Una delegación de Banco Sol de Bolivia llegó a DC con el fin de materializar uno de sus más ambiciosos planes de crecimiento: su alianza con Alante, una empresa líder en el envío de remesas que se ha diferenciado de sus competidores por lo diverso de los servicios que ofrece.

"Hemos también venido a explicarle a nuestros conacionales bolivianos residentes en el área metropolitana de DC, que calculamos son alrededor de 300,000 personas, cómo se pueden beneficiar de nuestro plan para microempresarios y cómo pueden, aquellos que no tienen acceso al crédito tradicional, construir historial de crédito a través de nuestro servicio", dijo Julio C. Herbas, gerente nacional de mercadeo y productos de Banco Sol.

Banco Sol es una institución boliviana pionera que por 15 años ha establecido una relación de trabajo con 280,000 microempresarios bolivianos a quienes con un capital de \$130 millones ha logrado iniciarlos en la cultura financiera bancaria.

Tanto Banco Sol como Alante forman parte de la cadena Acción la que aglutina a 26 bancos y organizaciones de similares características, entre ellas está Mi Banco de Perú, Banco Solidario de Ecuador, entre otros.

"A través del historial de crédito que nuestros clientes construyan con nosotros, los calificaremos para que opten por un crédito de hasta \$5,000", dijo Herbas. "Con nuestros servicios, los clientes pueden abrir cuentas de ahorro, comprar seguros de vida, y a su debido momento tendrán acceso a crédito para comprar vivienda en Bolivia".

A pesar de tener una marcada



Julio C. Herbas,
gerente nacional
de mercadeo y
productos de
Banco Sol.

misión cívica, las instituciones asociadas en este proyecto son organizaciones con fines de lucro. "Es importante que tengamos un retorno en las operaciones que nos permita masificar los servicios", dijo Juan Buchenau, vicepresidente ejecutivo de Alante. "Por otro lado, debemos responder a nuestro variado paquete de inversionistas quienes ofrecen sus capitales para que funcionemos como organizaciones de crédito".

La experiencia acumulada por Banco Sol en materia de manejo de carteras con microempresarios ha hecho que se acerquen a la institución muchas otras organizaciones internacionales para aprender de ella. "Ahora llegan a nosotros un promedio de dos bancos por mes a capacitarse, son tantos que hemos visto la necesidad de asignar personal exclusivo para esto y por ende cobrar una cuota para financiar la operación de capacitación", dijo Herbas, quien junto al grupo se entrevistaron con funcionarios del BID en su estadía en Washington DC, entre el 8 y 13 de febrero.

Según cifras de Banco Interamericano de Desarrollo, los inmigrantes latinoamericanos enviaron a sus países \$45.8 mil millones en 2004, un incremento del 20 por ciento con relación al año 2003.

A pesar de trabajar con créditos de relativa baja cuantía, las instituciones que trabajan con los microempresarios no han logrado ofrecer una tasa de interés atractiva y en muchos casos estas no son competitivas con los intereses ofrecidos por la banca tradicional, "debemos tomar en cuenta que nuestros costos son superiores porque solo el hecho de llevar un trabajo de calificación que no es automatizado demanda más mano de obra", dijo Herbas.

Por otro lado, una de las marcadas ventajas de estas organizaciones es lo diversificado de su paquete accionario. "Nuestro financiamiento viene en un 80 por ciento de los depósitos y el 20 por ciento de bancos, financieras, individuos, lo cual es positivo porque de esta manera el banco no está sujeto a las potenciales desestabilizaciones a las que están sujetas los bancos que tienen pocos accionistas", dijo Herbas.

El grupo también anunció haber sido elegido para capacitar la entrada a África de la red Acción. "Para nosotros es una experiencia nueva, pero hemos tenido que enfrentar condiciones de trabajo difíciles por los retos que presentan las condiciones allá", dijo Herbas.

For the English versio go to
www.washingtonvoz.com ■