

AGENDA PERSONAL

entrevista

# Avanza incursión del crédito en las zonas rurales

La alianza público-privada entre el Banco de la Nación y las entidades de microfinanzas ha permitido otorgar 480 mil microcréditos en las zonas rurales a bajos costos, con cero subsidios, y acompañados de productividad.

En el distrito de Colcabamba, al norte de la región Huancavelica, en la que el 77% de la población es pobre, la oficina del banco estatal, ubicado en la calle Plaza de Armas, era la única entidad bancaria hasta finales del 2006. La pobreza hacía inviable el ingreso de las entidades privadas.

Sin embargo, en ese mismo año, la aprobación de facultades para que el Banco de la Nación celebre operaciones y servicios con las instituciones de microfinanzas en las localidades donde sea única oferta bancaria, incentivó el ingreso de Financiera Confianza a la zona.

entrevista

## Julio del Castillo

Gerente general del Banco de la Nación.



### ¿Qué logros se pueden rescatar de las ventanillas compartidas del Banco de la Nación?

Esta alianza público-privada ha demostrado ser un canal de acceso financiero importante y sostenible para los microempresarios de las zonas rurales, permitiendo una adecuada integración de experiencias y capacidades. Tanto las líneas de crédito como las ventanillas compartidas del Banco de la Nación tienen la certificación del ISO 9001. Recibimos misiones del Banco Mundial que vienen a aprender el modelo.

### ¿Cuánto es el monto total de créditos pymes colocados en una oficina compartida?

Una oficina compartida en una buena zona debe alcanzar cerca de S/ 1.5 millones



CAROLINA URRA

El crédito promedio brindado en las oficinas compartidas del Banco de la Nación asciende a S/ 3,500. "Esto es bancarización pura", resalta Julio del Castillo.

na de promoción e información, para atender a sus nuevos clientes, asegura Elizabeth Ventura, presidenta de la entidad.

### Apertura de oficinas

"Hay varias zonas en que a partir de la ventanilla del Banco de la Nación, hemos tenido la necesidad de abrir oficinas de promoción e información", dice la ejecutiva. El éxito de las oficinas

"El Banco de la Nación tiene contrato con 15 microfinancieras para compartir oficinas, si a estas se les suman las entidades que acceden al servicio de líneas de crédito, el número sube a casi 25".

to y el plazo para alcanzar el punto de equilibrio es muy amplio.

Julio del Castillo, gerente general del Banco de la Nación, aclara que la alianza es

tunidad de cederles un espacio físico a las microfinancieras. "Pues, el Banco de la Nación además de permitir a las entidades el acceso a los rincones más alejados

bolsos de los préstamos con líneas de crédito.

"Se han otorgado cerca de 480 mil microcréditos a través del modelo de oficinas compartidas y líneas de crédito. El banco ha desembolsado S/ 550 millones bajo líneas de crédito y a la fecha, la morosidad es nula", manifiesta el funcionario.

### Cero subsidio

Del Castillo afirma que las líneas de crédito y las ventanillas del banco estatal ofrecidas a las microfinancieras no son subvencionadas; las entidades tienen que pagar una comisión por cada desembolso realizado.

"La comisión incluye el costo de los desembolsos, el cobro de los créditos a través de las agencias, el servicio de Back Office, el espacio físico y el que las microfinancieras puedan colocar su letrero", detalla.

Precisa que la alianza del Banco de la Nación con las microfinancieras, además de contribuir con el rol promotor y subsidiario del Estado, permite a la entidad rentabilizar sus oficinas alejadas, que en algunos casos arrojan pérdidas por no tener la transaccionalidad necesaria.

Sin embargo, la comi-

localidades donde sea única oferta bancaria, incentivó el ingreso de Financiera Confianza a la zona.

Confianza ingresó a Colcabamba en diciembre del 2006 utilizando las ventanillas del Banco de la Nación. Con el tiempo, el flujo de operaciones del distrito se volvió cada vez más importante y la microfinanciera tuvo que abrir adicionalmente una ofici-

### **una oficina compartida?**

Una oficina compartida en una buena zona debe alcanzar cerca de S/. 1.5 millones de saldos colocados, en un lapso de entre 24 y 36 meses.

### **¿Cuántas oficinas más pueden compartir este año?**

Para este año, nos hemos propuesto brindar los servicios de oficinas compartidas en 14 agencias más.

tenido la necesidad de abrir oficinas de promoción e información", dice la ejecutiva.

El éxito de las oficinas compartidas en algunas zonas fue tal, que 17 agencias del Banco de la Nación sirvieron de punto de partida para que las microfinancieras abran sus propias agencias.

El modelo ha permitido a las microfinancieras operar en lugares en que el costo de abrir una agencia es muy al-

Junio del Castillo, gerente general del Banco de la Nación, aclara que la alianza está diseñada solo para otorgar créditos productivos a pequeñas y microempresas.

"El crédito promedio brindado en las oficinas compartidas asciende a S/. 3,500. Esto es bancarización pura", resalta.

Del Castillo prosigue y sostiene que incluso el modelo va más allá de la oportu-

dad necesaria. Sin embargo, la comisión no lo es todo para que una microfinanciera pueda operar dentro del Banco de la Nación. Esta tiene que cumplir ciertos parámetros de productividad para mantener el contrato.

### **Líneas de crédito**

También el banco estatal, si la microfinanciera lo desea, puede financiar los desem-

dad necesaria.

Para este año, nos hemos propuesto brindar los servicios de oficinas compartidas en 14 agencias más.

"Hemos terminado el contrato con algunas microfinancieras por falta de productividad", refiere.