



Banca Comunitaria Banesco ha entregado 64.790 microcréditos en 4 años de operaciones

Los préstamos otorgados a microempresarios suman Bs. 525,27 millones al corte de agosto de 2010. Para finales de año, arribarán a Barquisimeto y Maracaibo, para llegar a 18 Agencias Comunitarias en todo el país.

Luz Carrascal comenzó con un pequeño preescolar en Petare, gracias a los microcréditos pudo ampliar la unidad educativa y ahora ofrece hasta el quinto año de bachillerato. Marysol Herrera tras verse jubilada y luego de que a su esposo le diagnosticasen una enfermedad degenerativa, montó una agencia de festejos en compañía de su familia y la consolidó con varios préstamos recibidos. Ambas microempresarias son dos ejemplos del impacto positivo de la Banca Comunitaria Banesco, que arribó a cuatro años de operaciones en los que ha entregado más de 64.000 microcréditos.

Banca Comunitaria es la iniciativa de Banesco para ofrecer servicios y productos financieros a los sectores no bancarizados de la población.

Claudia Valladares, vicepresidenta de Banca Comunitaria, indicó que desde el año 2006 han otorgado 64.790 microcréditos por un monto de 525,27 millones de bolívares. Al cierre de agosto de 2010, cuentan con un total de 117.911 clientes atendidos a lo largo de cuatro años.

Valladares explicó que los cinco negocios que reciben el mayor volumen de créditos son la venta de ropa, bodegas, servicio de transporte, venta de comida y talleres de costura y confección.

Los clientes de Banca Comunitaria, precisa Valladares, son personas naturales en mayoría no bancarizadas que habitan en sectores populares y tienen negocios generalmente informales. Tal es el caso de Carrascal, quien desde 2006 es cliente de Banca Comunitaria en Petare, y gracias a los microcréditos ha mejorado las condiciones físicas de la “Unidad Educativa Península de Paraguaná” y la ha equipado con útiles

escolares. Así, ofrece hasta quinto año de bachillerato y cuenta con cursos de computación, inglés y teatro.

O el de Columba Sutil, habitante de La Vega, quién acondicionó la sala de su casa como peluquería y fue ampliando su oferta de servicios con esfuerzo. Desde 2009 es clienta de Banca Comunitaria Banesco y ha podido equipar su negocio con aire acondicionado, dos sillas de peluquería y una mesa de manicura, además de realizar los trabajos de friso y pintura de las paredes y la renovación de los pisos.

Incentivando el ahorro

Además en el lado de los pasivos para agosto de 2010 presentan un acumulado de depósitos de 34,21 millones de bolívares en Cuentas Comunitarias y 4,78 millones en Ahorro Paso a Paso, para un total de Bs. 39,63 millones.

Al hacer un balance del impacto positivo en los microempresarios atendidos, Valladares enumera:

–El 40% de los clientes de créditos han sido bancarizados, es decir, han recibido por primera vez en su vida un crédito formal por parte de una institución bancaria.

–El impacto social que el microcrédito ha generado en nuestros clientes en 4 dimensiones el individuo, el hogar/familia, la microempresa y la comunidad: 73% de nuestros clientes han tenido un incremento de 34% promedio real en sus ventas; 63% logró un incremento de 27% promedio real en su utilidad; 60% mostró mejoras en sus prácticas comerciales; 56% de los clientes de crédito hoy en día guardan sus ahorros en el banco; 82% de los hijos de los microempresarios asisten a la escuela primaria; 87% cuenta con teléfono fijo y 56% ha podido acceder a servicios de TV por cable; 23% de nuestros clientes ahora gozan de servicios privados de salud y 30% de nuestros microempresarios ha logrado generar 1 ó más empleos dentro de su comunidad.

El valor de la bancarización

Valladares resaltó que a lo largo de estos 4 años han aprendido que el desarrollo financiero de un país se fundamenta en la bancarización y la inclusión financiera. Además, comentó la importancia del uso de la tecnología como aliado para ofrecer servicios financieros a bajo costo a los segmentos más necesitados de la población.

Destacó que una enseñanza ha sido que “el esfuerzo, la perseverancia, la innovación, la dedicación y el trabajo incansable son los ingredientes presentes en todas las miles de historias de éxito de nuestros microempresarios”.

Citó el caso de la valenciana Marysol Herrera, quien siendo sostén de hogar decidió montar su propia agencia de festejos cuando la jubilaron al mismo tiempo que le diagnosticaran Parkinson a su esposo Manuel Mendoza. Con el apoyo de varios créditos de Banca Comunitaria amplió su oferta de servicios y cuenta con una importante cartera de clientes.

Otro ejemplo, del éxito alcanzado con esfuerzo es el de Francisco López, propietario de un taller mecánico en Santa Teresa del Tuy. Tras un accidente que le dejó discapacitado, involucró a cuatro de sus hijos en el negocio y reorganizó la gerencia de su empresa: sus hijos tomaron las riendas operativas del taller y el padre asumió la dirección. Con los microcréditos ha realizado mejoras importantes a su local y gracias a su don de gentes y su responsabilidad ha visto crecer su cartera de clientes y ha logrado estrechar alianzas con sus proveedores.

El banco en zapatos de goma

Valladares señaló que una de las diferencias con la banca tradicional, es la labor de los asesores comunitarios, quienes son empleados de Banca Comunitaria que van directamente al hogar o negocio del microempresario para conocer y atender sus necesidades financieras.

“Los Asesores Comunitarios son generalmente jóvenes con TSU en las áreas de administración, contabilidad o finanzas. El Asesor tiene la capacidad de percibir y conectarse con las necesidades de sus clientes, pues posee un fuerte compromiso solidario y es proactivo en la búsqueda de soluciones y alternativas de inversión”, agrega Valladares.

“Ser asesora comunitaria me ha permitido crecer como profesional y como persona. Es gratificante cuando ves la labor social con el cliente, el crecimiento de ellos como empresarios y en su vida familiar”, refiere Yaneth Pérez, quien atiende a clientes de Valencia.

Pérez está casada, tiene dos hijos y es TSU en Contaduría y cursa los últimos semestres de la licenciatura en administración. “Me ha permitido crecer como persona y en lo

profesional, pues empecé como analista y hoy en día soy asesor senior. En lo personal he logrado adquirir mi propia casa y vehículo”, dijo.

“La gente se identifica contigo y se establece una relación de confianza mutua. Conoces más a tu cliente y terminas aprendiendo más sobre el negocio que ellos llevan”, relata Joam Roberto Briceño (33 años y TSU en Contaduría), quien atiende en la parroquia capitalina de Catia desde el 2006.

“Ha sido el banco que se ha adaptado a la gente y hemos sustituido al prestamista. He aprendido que cuando le das la oportunidad de recibir un crédito, los clientes crecen. Ahora saben manejar una tarjeta de crédito, una línea de crédito y una cuenta”, dice Briceño.

¿Enseñanzas? Pérez afirma: el dinero debe invertirse en lo proyectado, sólo así se logrará el crecimiento esperado. Briceño ha sacado dos: dejar de lado los prejuicios para no llevarse por las apariencias y que detrás de un buen pagador hay una excelente administradora en casa.

En 4 años ha crecido la red de atención de Banca Comunitaria, hoy cuentan con 16 Agencias Comunitarias (en la Gran Caracas, Miranda, Vargas, Carabobo, Dependencias Federales y Aragua), 56 comercios con atención personal (Barras de Atención) y 107 comercios con punto electrónico (POSWEBS).

Para finales de año, abrirán las Agencias Comunitarias de Barquisimeto y Maracaibo.

Síguenos en Twitter por @banesco