

‘Crédito, con la cédula, a quien sea productivo’

Informales con alguna actividad, incluso si están reportados, pueden ser clientes del Banco W, dice su presidente, José Alejandro Guerrero.

Holman Rodríguez Martínez

JOSÉ Alejandro Guerrero, presidente del Banco W, especializado en microfinanzas, dice que la competencia de la entidad no son los demás bancos del sistema fi-

nanciero, sino el gota a gota, e incluso tienen productos como el ‘Gota Ahorro’, que es un gota a gota pero en ahorro.

¿Cuáles son las expectativas del banco?

Este es un año interesante, retador en general para la industria financiera y en nuestro caso seguimos con el propósito fundamental que es otorgar crédito a personas naturales con alguna actividad productiva. Nos-

otros no le damos crédito a una persona formal, por eso nos especializamos en apoyar a esta cantidad de microempresarios que hoy generan el 60 % del empleo colombiano y que le aportan alrededor del 35 % del producto interno bruto en Colombia.

Es una masa supremamente importante a quienes les damos créditos en diferentes líneas en capital de trabajo, activos fijos, mejoramiento de la vivienda y con unos nuevos productos que hemos lanzado como la tarjeta de crédito, créditos rotativos, el Paga Ahorro o el Gota Ahorro, un producto en el que hemos desembolsado más de 300.000 operaciones, que es un gota a gota con ahorro, pero otorgado por una entidad financiera vigilada.

¿Desde qué montos prestan?

Desde los \$ 400.000 y el promedio es de unos \$ 6 millones, pues hay hasta los \$10 millones. Es que son a personas que vemos en la calle todos los días como vendedores ambulantes, la pequeña tienda de barrio, las señoras que hacen las arepas, el señor del taller, alguien que trabaje en su casa, gente que no tiene un balance en Cámara de Comercio o una declaración de renta y les prestamos con la cédula lo que pueden pagar, no lo que necesitan porque les haríamos un daño muy grande, pues lo que pasaría es que haríamos exclusión financiera, todo lo contrario de lo que es nuestro propósito, que es hacer inclusión financiera.

¿Un informal sí confía en ir al Banco W a pedir crédito?

Nuestro modelo de negocio es muy distinto al de la banca tradicional. Nosotros vamos a buscar los clientes



José A. Guerrero, presidente del Banco W. Foto: Milton Díaz / Portafolio

con la fuerza comercial en las zonas ya predeterminadas. Tenemos oficinas con sus áreas de influencia marcada y permanentemente están recorriendo buscando clientes a los que sólo les pedimos la cédula como documento.

¿En dónde son más fuertes?

En el Valle del Cauca porque allá nacimos. Sin embargo estamos en 29 departamentos y colocamos crédito en 741 municipios de Colombia y la segunda zona es Bogotá y estamos fuertes en la costa.

¿A cuánto asciende la cartera?

La cartera del banco está en cerca de \$1,7 billones, de los cuales \$ 1,4 billones es microcrédito puro. Tene-

mos una línea especial para taxistas y también tenemos otra línea de libranza.

¿Cómo es la calidad de la cartera?

Es buena y se ha deteriorado, pues no es ajena a la situación general que ha vivido el crédito y la economía colombiana y está en 7,6%, que es alta, pero lo vemos como un año de transición, y en los últimos dos meses hemos visto una mejoría.

¿Cree que debe existir un techo en materia de tasa de usura?

Colocar un crédito de \$400.000 o uno de \$ 20 millones cuesta lo mismo y creo que en microfinanzas se deben manejar tasas de interés como las que hoy se están manejando en materia de techos en las cinco modalidades que el año pasado abrió el Gobierno. Eso ha permitido que pese a la dificultad, mucha gente acceda al crédito. Nuestra cartera de créditos suma \$ 1,7 billones y tenemos 2.500 empleados. Es decir, si tuviéramos banca de consumo o de empresas eso lo haríamos con 700 u 800 empleados, porque somos banca personalizada, con 1.000 personas en la calle buscando clientes.

Lo clave es luchar contra el gota a gota, que ofrece tasas desde el 20 % mensual y hasta el 10 % diario. Nuestra tasa más alta es 65%, pero anual. ☺



El gota a gota, ofrece tasas desde el 20 % mensual y hasta el 10 % diario. Sin embargo, nuestra tasa de interés más alta es 65 %, pero anual”.