



O P O R T U N I D A D E S *para la* M A Y O R Í A

## Clientes Corporativos como Agentes de Distribución de Microcréditos en Chile

Donde otros ven obstáculos, el Banco de Crédito e Inversiones (BCI) de Chile ve oportunidades.

Cerca de 64 por ciento del millón de microempresas de Chile, las cuales representan 60 por ciento de las fuentes de empleo del país, carecen de acceso a servicios bancarios, un factor que afecta negativamente el desempeño económico por lo demás ejemplar del país.

Los bancos suelen resistirse a extender los servicios financieros a los microempresarios de bajos ingresos, por el riesgo excesivo que consideran representa la falta de un historial crediticio, sus pocos ingresos y su nivel de educación relativamente bajo.

El BCI concluyó que el mercado de las microempresas, en gran parte desatendido, se adaptaba a su estrategia de crecimiento, al ofrecer rendimientos económicos y la oportunidad de cumplir su misión social.

Por medio de una nueva unidad, Banca Emergente BCI Nova, el BCI busca crear oportunidades de negocios en el mercado de las microempresas de bajos ingresos, aplicando tecnologías nuevas y ya existentes, así como capacitación especializada para los beneficiarios y el personal del banco, y estableciendo alianzas innovadoras con grandes empresas que ya atienden a la base de la pirámide, como son grandes proveedores, y otras organizaciones intermediarias, que les permita compartir información del historial crediticio y de pago.

Para apoyar este plan innovador de microcréditos de Banca Emergente, la iniciativa de Oportunidades para la Mayoría del BID respalda la nueva estrategia de inversión de BCI con una garantía parcial de crédito por US\$10 millones, mientras que el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco otorga una contribución no reembolsable paralela de US\$600 mil para ayudar a financiar la capacitación y la creación de alianzas de negocio. BCI confía en que durante los próximos seis años su nueva estrategia ponga al alcance de más de 80.000 microempresarios los servicios de crédito y otros de tipo financiero.

Una de las ventajas de BCI es su capacidad de establecer alianzas con los proveedores, servicios públicos, organizaciones no gubernamentales e instituciones educativas, con el fin de crear un perfil de riesgo crediticio no convencional aplicable a clientes que por lo demás carecen de historial crediticio. La obtención de un perfil crediticio será la puerta que permita a las microempresas acceder al crédito y otros servicios financieros. BCI está en proceso de establecer ese tipo de alianzas con más de 30 organizaciones, para ayudarles a crear un banco de datos de clientes de bajos ingresos con potencial crediticio.

Otra técnica innovadora ideada por BCI consiste en dividir los microcréditos en dos tipos, Alianza y Ejecutivo. Los clientes para los créditos Alianza, que reciben préstamos de US\$300 a US\$1.000, se seleccionan mediante un proceso especial que utiliza la información obtenida de proveedores como Embonor, distribuidor de Coca-Cola, y Comercial Torino, distribuidor de productos de belleza. Además de los préstamos para capital de trabajo, destinado a la compra de suministros para el negocio, todos los clientes aprobados abren cuentas bancarias que ayudan a fomentar el ahorro y el pago oportuno de los préstamos.

El crédito Alianza permite a BCI aprobar en grupo los perfiles de crédito de los nuevos clientes, lo que ahorra tiempo y costos. El método funciona. La cartera Alianza tiene una tasa muy baja de morosidad en los pagos, que alcanza solo el 1,25%.

Para seleccionar a los clientes de los créditos Ejecutivo, que van de US\$800 a US\$1.800, se aplica un amplio sistema de evaluación crediticia que puede incluir visitas de oficiales de crédito para entrevistarse con los beneficiarios, sus parientes, vecinos y socios. Puesto que los beneficiarios del sistema Ejecutivo se consideran de bajo riesgo, sus tasas de interés son bajas.

Otras innovaciones que ha adoptado BCI son el uso de equipos electrónicos inalámbricos en los puntos de venta para recopilar información crediticia de los solicitantes de préstamos, aulas móviles para apoyar la educación financiera de los beneficiarios y sistemas de banca electrónica, banca móvil y banca por vía telefónica.

Con sus 326 sucursales bancarias y una red de 988 cajeros automáticos, BCI es el tercer banco privado más grande de Chile. También tiene oficinas en Lima, Ciudad de México, Miami y San Pablo. Su alcance, su sólido historial financiero y su inversión en tecnología de vanguardia ubican al BCI en posición de contribuir significativamente a fortalecer la red de apoyo a microempresarios de bajos ingresos, a la vez que establecen un nuevo modelo de inversión y desarrollo que puede replicarse en toda la región.

Para más información sobre este programa, contacte a: [OM-IDB@iadb.org](mailto:OM-IDB@iadb.org)





Copyright © 2010 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra está bajo una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (CC-IGO BY-NC-ND 3.0 IGO) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando crédito al BID. No se permiten obras derivadas. Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI. El uso del nombre de la BID para cualquier fin que no sea para la atribución y el uso del logotipo del BID, estará sujeta a un acuerdo de licencia por separado y no está autorizado como parte de esta CC-IGO licencia.

Notar que el enlace URL incluye términos y condicionales adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

