

*“La nueva banca de desarrollo debe poder apoyar la empresarialidad natural de las personas, independientemente del sector poblacional al que pertenezcan, el tamaño económico o la clase de actividad a la que se dedican”*



## EL PAPEL DE LA BANCA DE DESARROLLO EN GUATEMALA Y CENTRO AMÉRICA

FERNANDO PEÑA (GUATEMALA)

GERENTE DE BANRURAL.

En Centroamérica, a mediados de los 70's, se produce la creación de una serie de "bancos de desarrollo" orientados a apoyar al sector agropecuario, con un enfoque paternalista y dirigido. Este modelo nos ha dejado una serie de instituciones fallidas y que actualmente son más un problema que parte de la solución. En otras palabras el modelo se agotó. A finales de los 90's en Guatemala se decide eliminar lo que quedaba de este esquema y se opta por un nuevo modelo de banca de desarrollo, compatible con las necesidades y los objetivos deseados, innovador y que es una respuesta a lo que ahora la comunidad internacional define como la "exclusión financiera".

Es evidente que con una enorme cantidad de gente joven y con un pujante sector femenino, Centroamérica requiere una banca de desarrollo que sea capaz de proporcionar liderazgo y penetración profunda en la base de la pirámide, obtener la confianza de las personas y ejercer sobre ellos una acción educadora. Los Objetivos del Milenio incluyen "Erradicar el Hambre y la Pobreza Extrema" y se hace especial mención del empleo y trabajo digno como medios necesarios, la nueva banca de desarrollo debe poder apoyar la empresarialidad natural de las personas, independientemente del sector poblacional al que pertenezcan, el tamaño económico o la clase de

actividad a la que se dedican.

La inclusión financiera ha sido declarada como prioritaria por todo organismo internacional importante (ONU, G-20, etc.), como una herramienta indispensable para combatir la pobreza. La inclusión financiera supone dar a todos los segmentos poblacionales una gama de productos y servicios financieros (crédito, ahorro, remesas, seguros, etc.) de calidad, entendibles, accesibles, adaptados, seguros, de fácil uso, a precios de mercado (acorde al costo y no subsidiado), que los integren y les permitan generar una relación profunda y de largo plazo con el sistema financiero formal. Para lograr esto, debe hacerse uso de la innovación y la creatividad para el diseño de productos, canales y medios; apostar por el uso intensivo de la tecnología como medio para ampliar el alcance y la penetración, y para encontrar el balance entre servicios y costos y entre riesgos y el costo de mitigarlos.

Además de proveer todo esto, se requiere que los bancos de desarrollo sean sólidos, autosuficientes y autosostenibles; que operen con las mismas reglas del resto del sector bancario; que sean capaces de generar alianzas con todos aquellos que son parte de la solución (gobierno, sector privado, reguladores y supervisores, etc.); y que contribuyan a la generación de un marco regulatorio y de supervisión



proporcionado y propicio (generalmente las reglas de juego no incluyen a las personas de la base de la pirámide o les imponen requisitos no adaptados a su realidad). A esto hay que agregar que debe proveerse cercanía, adaptación a las circunstancias lingüísticas y culturales, soporte a toda actividad económica, educación y orientación y protección a los intereses del consumidor. Todo esto y más se exige a la nueva banca de desarrollo.

En Guatemala, BANRURAL surge al mercado en 1998, como un banco privado de desarrollo que además de tener las características señaladas anteriormente, se basa en un esquema de democratización de capital en el cual participan los sectores de la sociedad civil comprometidos con el desarrollo del país (Cooperativas, ONGs de desarrollo y ambientales, campesinos, grupos mayas, grupos de mujeres, grupos de micro, pequeños y medianos empresarios, clientes, gobierno y empleados). Desde el principio rompe el paradigma de la banca tradicional de seleccionar a sus clientes para buscar darle acceso a TODOS, creando con ello un nuevo mercado proveniente de la base olvidada y excluida.

En la actualidad BANRURAL tiene presencia en todos los municipios del país y es una de las instituciones más grandes y sólidas, con una solidez patrimonial y de reservas que excede a las requeridas y superior a la del resto de la banca guatemalteca; es uno de los bancos más rentables del área centroamericana.

Se ha dado especial énfasis al crédito, como base de la empresarialidad, financiando todo el espectro del abanico de destinos económicos. Esto nos ha hecho líderes en el financiamiento afuera del área metropolitana, con una participación promedio de mercado de 57% (15 de 22 departamentos superiores

a 55% y hasta 74%) y concediendo medio millón de créditos al año. No se ha olvidado el necesario papel como intermediario financiero efectivo, siendo además el líder del mercado en ahorro, especialmente formado por pequeños ahorrantes. Somos, además, líderes en la colocación de seguros entre este segmento y en remesas familiares con más del 50% del mercado.

Se ha creado productos especiales dirigidos a segmentos normalmente no atendidos como mujeres, jóvenes, personas de la tercera edad, migrantes, MIPYMES, personas ubicadas por debajo de la línea de pobreza extrema, etc.; debe mencionarse que más del 50% de los clientes son mujeres.

En 13 años, BANRURAL ha logrado atraer a mejorar o crear su relación con el sistema bancario formal a cerca de cinco millones de personas, posicionándose en una situación de confianza y cercanía que lo ha convertido en el canal ideal para todo tipo de proyectos sociales y productivos, desde los programas sociales gubernamentales hasta proyectos de cadenas productivas empresariales privadas.

Para el caso guatemalteco puede afirmarse que una institución de banca de desarrollo, como lo es BANRURAL, ha hecho diferencia y su papel ha sido relevante en términos de sostenibilidad, rentabilidad, alcance (amplitud, calidad y profundidad) y como herramienta efectiva en la lucha contra la pobreza. Este éxito ha estimulado a la banca tradicional a incursionar en estos segmentos, lo cual ha traído el necesario elemento de la competencia como estímulo para mantener y elevar la calidad, ampliando la oferta y convirtiéndose en un elemento multiplicador de oportunidades.

Finalmente, es impostergable la generación y la acción de la nueva banca de desarrollo en el resto del área centroamericana.

*“La inclusión financiera ha sido declarada como prioritaria por todo organismo internacional importante (ONU, G-20, entre otros), como una herramienta indispensable para combatir la pobreza.”*