

Microcréditos en auge

Préstamos personales inmediatos superaron en agosto colocación del 2006

Édgar Delgado Montoya
edelgado@efinancierocr.com

Los ticos recurren cada día más a buscar un microcrédito personal para salir de un apuro, aunque eso signifique pagar tasas de interés más altas.

En los primeros ocho meses del año los costarricenses han obtenido préstamos por \$47.300 millones, un 36% más de todo lo que obtuvieron el año pasado, según las cifras suministradas por seis entidades financieras que se especializan en estas líneas de entrega casi inmediata.

Es un monto significativo si se toma en cuenta que en lo que va del año el crédito de consumo en el sistema bancario nacional ha crecido un 29%. ▶ **Vea gráfico** "Préstamos dinámicos".

Se trata de un negocio más que rentable si se supone que cobran tasas entre un 17% y hasta un 55% y la tasa activa promedio del mercado ronda el 15%.

No obstante, es un préstamo riesgoso para la entidad, pues en algunos casos se entrega sin necesidad de fiador y en cuestión de minutos. ▶ **Vea recuadro** "Para que tome nota".

Los programas Credi-Ticos (del Banco Nacional), Crédito Personal (de HSBC, antes llamado "Cero Estrés") e Impropactiva (de Improsa), junto con las entidades GE Money (que absorbió Financiera Miravalles) y Bancrédito han colocado este año 74.300 créditos. Es decir, giran en promedio 422 préstamos de este tipo por día hábil.

No se pudieron obtener las cifras del Banco de Costa Rica (BCR), mientras que el Banco Popular prefirió no revelarlas.

Estrategias

Aun así, los banqueros se juegan el chance y más bien algunos ya planean promociones para fin de año con el objetivo de impulsar una mayor colocación en lo que queda del año.

Por ejemplo, el Banco Nacional hará una rifa a finales de diciembre entre los clientes que estén al día con sus pagos y al favorecido se le podría cancelar su operación.

HSBC hará un sorteo de premios en efectivo entre las personas que formalicen un crédito de más de \$500.000 a partir del 20 de octubre próximo.

Bancrédito, por su parte, acaba de aumentar el monto máximo del crédito (hasta \$5,2 millones) que se puede solicitar con su plan "Rapicrédito" y GE Money está planeando una fuerte campaña con ofertas a sus clientes ahora que concluyó la fusión con Miravalles.

Impropactiva no tiene planeado ninguna promoción para atraer y confía en su tiempo de respuesta (media hora) para mantenerse competitivo, según su gerente, Julio Bonifacio.

Las vías para capturar más clientes incluyen la apertura de



FRANK GUEVARA PARA EF

Credi-Ticos entrega 123 créditos diarios en promedio y es uno de los principales prestamistas en este negocio.

Para que tome nota

Estas son las condiciones que aplican en los créditos personales hoy.

Programa	Monto mínimo	Monto máximo	Tasa anual	Comisión formalización	Aprobación
Credi-Ticos (BN)	75.000	2.000.000	25%	5%	Inmediata
GE Money	100.000	3.000.000	de 39% a 55%	de 5% a 15%	1 a 4 horas
Crédito personal (HSBC)	100.000	10.000.000	de 24,5% a 28,4%	5%	20 minutos
Rapicrédito (Bancrédito)	N.D.	5.200.000	de 17,2% a 19,2%	3%	1 hora
Impropactiva (Improsa)	50.000	5.000.000	42%	5%	30 minutos

NOTA: Los montos están en colones.

FUENTE: Información suministrada por las entidades.

centros de atención especializados a los clientes.

El Banco Nacional tiene ya 10 unidades de Credi-Ticos en el país y planea abrir más en el 2008.

GE Money aumentó su número de sucursales de 10 a 23 luego de absorber Miravalles y planea abrir cuatro más en los próximos nueve meses, además de que ya tiene 29 puntos de atención en tiendas comerciales.

Impropactiva ya tiene 32 puntos de venta en el país y planea una fuerte expansión en el 2008.

¿Y las tasas de interés?

Todo indica que las empresas financieras no piensan revisar esa área para competir.

El Banco Nacional e Impropactiva descarta una rebaja, como tampoco Bancrédito, aunque afirmó que mantiene el asunto en revisión constante.

El gerente de GE Money, Patri-

cio Alemparte, informó que ahora con la fusión con Miravalles su rango de tasas va del 39% al 55% según el tipo de producto y su nivel de riesgo del cliente.

HSBC ha hecho ajustes de acuerdo con el movimiento de la tasa básica pasiva en el mercado y ahora creó condiciones diferenciadas según el tipo de cliente, pero no basa su estrategia únicamente en ese punto.

"Para el cliente lo primordial es la accesibilidad, o sea, la posibilidad de adquirir aquello que anhela o necesita con una cuota que sí puede pagar y por medio un financiamiento ágil, rápido y sin mucha complicación", comentó Luis Fernando Rojas, gerente de Créditos Personales.

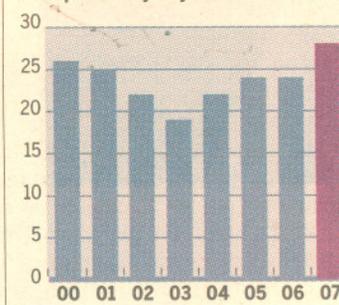
Mercado competido

Todo esto demuestra que la competencia es fuerte y que será mayor en los próximos meses.

Préstamos dinámicos

Crecimiento en el crédito de consumo en entidades financieras

▶ En porcentaje a junio de cada año



FUENTE: Banco Central.

De momento, por volumen de operaciones aprobadas este año, GE Money está a la cabeza con 23.036 (luego de su fusión con Miravalles) seguido de Credi-Ticos con 21.618, Impropactiva con 17.000, HSBC con 10.000 y Bancrédito con 2.916.

Por montos otorgados, Credi-Ticos sigue arriba y por un buen margen: \$18.142 millones agosto pasado, seguido de \$12.471 millones de GE Money; \$9.730 millones de Bancrédito; \$7.000 millones de Impropactiva. HSBC no suministró la cifra.

GE Money y Credi-Ticos son los que colocan más créditos por día, con 130 y 123, respectivamente, seguidos de cerca por Impropactiva con 97, pero son entidades dedicadas totalmente a este negocio.

En todo caso, si estas seis empresas siguen el ritmo de colocación en los últimos meses del año lograrán prestar \$23.500 millones más, con lo que duplicarán la cifra de créditos aprobados el año pasado. ■