

Magnate mexicano quiere expandir su negocio de banca a los pobres de EE.UU.

[The Wall Street Journal Americas](#)

Carlota Fluxá

17 Noviembre 2011

Ricardo Salinas Pliego, fundador y presidente de la junta del conglomerado Grupo Salinas y una de las personas más ricas del mundo según la revista Forbes, quiere expandir su imperio bancario a Estados Unidos para aprovechar la oportunidad que presentan los clientes de escasos recursos.

"Me encantaría llevar un banco a EE.UU. para la base de la pirámide social, pero la regulación es un obstáculo. Es el clásico error", dijo Salinas el miércoles en Nueva York, en un debate moderado por Matthew Bishop, editor de la sección de negocios de la revista The Economist.

El conglomerado de Salinas posee entre otras empresas la cadena minorista Grupo Elektra y Banco Azteca, pioneras en América Latina de los microcréditos para personas de escasos ingresos, que suelen recurrir a estos préstamos, que en promedio rondan los US\$400, para comprar artículos de primera necesidad o financiar tratamientos médicos y seguros de vida pagando en muchos plazos aunque a tasas de interés más altas.

En 2002, Salinas creó Banco Azteca, con sede en Ciudad de México, como una división de Grupo Elektra, la empresa que fundó su padre. Para incursionar en EE.UU., la entidad necesitaría alianzas con bancos locales y tendría que convencer a los reguladores para que le den autorización para cobrar las tasas de interés de 60% a 80% que suele pedir por pequeños préstamos, dijo Salinas. En algunos casos, los clientes acaban pagando el doble que la cantidad original del crédito, explicó el empresario.

Salinas, de 56 años, defendió esta estrategia asegurando que la legislación no tiene sentido y que esas tasas son imprescindibles porque los costos administrativos son los mismos que para los préstamos grandes. Las más de 8.000 oficinas tienen que determinar la probabilidad de que los clientes cumplan con los pagos, recolectar los pagos de interés y, a veces, hacer un seguimiento de aquellos que se retrasan.



"Lo importante es tener acceso al crédito", recalcó Salinas. "Pero la gente que necesita un préstamo de US\$400 no lo consigue en un banco estándar. Así que recurren a los usureros y prestamistas ilegales. Vemos esto en toda América Latina", añadió. Sin intereses altos, Banco Azteca no podría ofrecer préstamos a los pobres, señaló.

El año pasado, Banco Azteca creó un programa de microcréditos especialmente dirigido a mujeres emprendedoras, con el objetivo de ayudarlas a financiar sus negocios. En apenas un año pasó de cero a 400.000 participantes. El año que viene, pronostica que serán 1,5 millones las mujeres que pidan estos créditos.

Recientemente, después de una conferencia con 1.200 de estas empresarias, Salinas dijo estar "asombrado" por su gran creatividad y dedicación. Lo único que se interponía en su camino, observó, son las restricciones del gobierno que hacen que su despegue sea difícil.

Su enfoque bancario, que Salinas califica como tradicional, podría crear competencia para los consumidores de menos recursos. "Esto no es una cuestión de especulación en bonos ni derivados. No son grandes créditos que hundan los balances", aseveró.

"Esto es un buen negocio dado que contamos con 9 millones de clientes en México", indicó.

<http://online.wsj.com/article/SB10001424052970203611404577044760954756668.html>

