

Financiera acoge inmigrantes latinos

La nueva empresa ofrece pequeñas cantidades de dinero confiando en la garantía moral de sus clientes

Por E. Scott Reckard, Los Angeles Times, Noviembre 8, 2010

En un supermercado Latino cerca del centro de Los Ángeles los clientes congestionan el modulo de color verde-lima. Con sus manos llenas de talones de pago y documentos de identificación, llegan a aplicar por un pequeño préstamo, suficiente para pagar la reparación de su auto o un viaje de emergencia a México o El Salvador.

Parados detrás de los mostradores, tres ejecutivos de cuenta vestidos en remeras, escriben frenéticamente en sus procesadores terminando una pre-calificación en alrededor dos minutos. “Cuantos dependientes viven con usted?” preguntan rápido como la luz en español, “Que tan frecuente envía dinero a casa?”.

Inmigrantes Latinos son el centro de uno de los debates políticos más intensos en este país. Sin embargo, para la joven empresa de James Gutierrez, ellos son el centro de un negocio floreciente.

En tiempos que muchos bancos están acumulando montañas de incobrables y liquidando casas de un millón de dólares, la empresa de Gutierrez está creciendo rápidamente mediante préstamos sin garantías a trabajadores y obreros sin importar su situación legal con inmigraciones.

“Estamos corrigiendo una falla en el mercado”, dice el empresario de 32 años.

Gutierrez empezó Progreso Financiero - en ingles: Progress Financial - seis años atrás como un proyecto de “empresa con fin social” mientras estudiaba para su MBA en la Universidad de Stanford.

La propuesta: Si la gente pobre de Bangladesh a Bolivia representa un buen riesgo crediticio, tal como lo prueba el “boom” global en microcréditos, porque no los millones de inmigrantes trabajando en Estados Unidos?

Gutierrez estaba convencido de que el podría encontrar suficientes clientes de bajos ingresos con la “garantía moral” para pagarle de nuevo.

Así fue que convenció a Joel C. Peterson, Presidente del Directorio de JetBlue Airways, un inversor que da clases de empresa y liderazgo en Stanford. Peterson hizo una inversión pequeña en el proyecto y comenzó a presentarlo en sus esferas. Esto fue crucial para ayudar a Gutierrez a conseguir más capital.

“Una de primeras cosas que note fue cuan políticamente inteligente es” dice

Peterson. “Escucha bien y es alguien en quien tu confías instintivamente. Yo lo puedo ver postulándose para gobernador de California en 20 años.”

Gutierrez hizo sus primeros préstamos sentado con un laptop en un supermercado de San Jose con música Mexicana de fondo. En estos días está respaldado con \$50 millones de capital de inversión, en su mayoría inversores de Silicon Valley y una línea de crédito del banco Silicon Valley. Hacia fines de este año, la empresa de 5 años basada en Mountain View, CA habrá hecho 100,000 préstamos, cada uno de \$1,000 en promedio, alcanzando un total de \$100 millones, dijo Gutierrez. De ellos 70% se habrán hecho en el 2010, “nuestro año clave”.

El interés típico de Progreso, 26% más la tasa de \$50 requerida para cerrar el préstamo resultan en un interés promedio anual de 36% (APR). Eso es el doble de lo que cobran los bancos por sus tarjetas de crédito. Sin embargo está muy por debajo del 450% cobrado por financieras tipo día de pago (payday) o casas de empeño (pawn shops), frecuentemente las únicas opciones para gente de bajos ingresos.

Alejandra y Antonio Guerrero, inmigrantes de México, recientemente pararon en el kiosco de Progreso dentro del Supermercado Liborio, en Pico-Union, un barrio de bajos ingresos en L.A. Ellos necesitaban \$900 para reparar su auto y ponerle ruedas nuevas para continuar su negocio de limpieza de casas y pequeños negocios. Ellos obtuvieron su préstamo.

La mayoría de las financieras tradicionales evitan sumas tan pequeñas, pues las consideran que generan mucho trabajo para lo que valen.

Según Gutierrez, Progreso usa un software de su propiedad para reducir costos y eliminar riesgos precalificando clientes rápidamente en supermercados y farmacias sin incurrir en costo de sucursales propias.

Aparte de decir que Progreso ha reducido su proceso de preselección a una docena de preguntas clave el ofrece muy pocas claves acerca de su “ingrediente secreto” para seleccionar clientes. Solo los clientes que pasan este cuestionario siguen en el proceso. A diferencia de financieras tipo día de pago (payday), Progreso no reemplaza un préstamo parcialmente pago con un nuevo préstamo. Dicha práctica conduce a un ciclo de deuda muy difícil de terminar. La compañía también reporta los pagos a los bureau de crédito. Gutierrez dice que algunos clientes toman sus préstamos solo para establecer o mejorar su crédito. “Entonces ellos pueden progresar, es como tener un ticket que les da entrada al mercado” dice Gutierrez.

Progreso, con 210 empleados, presta dinero en 39 localidades en California y Texas, y tiene 10 mas abriendo en los próximos dos meses. Sus ingresos, creciendo 10% a 15% por mes alcanzan los \$20 millones anualizados, dice Gutierrez. La empresa no ha alcanzado rentabilidad aun, sin embargo el dice que espera alcanzarla en el segundo trimestre del próximo año.

Progreso tiene una licencia para préstamos al consumo del Departamento de Corporaciones de California, donde su vocero, Mark Reyes, dijo que está en buen status y sin quejas registradas.

Clientes como Manuel Chacon típicamente van en persona cada dos semanas para pagar sus cuotas con dinero en mano. Chacon, quien trabaja para una empresa que renta autos, estuvo en el Supermercado Liborio recientemente. Su estado de cuenta mostraba que ha pago todo excepto \$163, de un préstamo de \$1,000. Dicho préstamo financio un viaje a su Honduras natal el año pasado. El y su esposa estaban pagando entre \$150 de interés y \$50 de tasa de cierre, un interés promedio anual de 34.51% (APR).

“Este préstamo es mejor de lo que nosotros podemos encontrar en cualquier otro lado” dice. Gutierrez, nieto de un inmigrante Mexicano, fue criado en Chino. Destacado estudiante en Damien High School, un colegio católico para varones en La Verne, siguió sus estudios en Yale donde capitaneo el equipo de wrestling.

El continúa estableciendo alto sus horizontes. Pequeños prestamos son solo la primer pieza del plan de Gutierrez para “crecimiento explosivo como Amazon”. El quiere ofrecer otros productos financieros como cuentas de ahorro y seguros a 1 millón de los 23 millones de latinos que el estima tienen limitado o ningún contacto con instituciones financieras.

Los desafíos son enormes. Gutierrez dice que las perdidas por incobrables en Progreso son 5% a 10%; muy latas según algunos expertos. Algunos activistas se quejan que Progreso está diseñada para enriquecer inversores privados a costas de los trabajadores pobres. Gutierrez no guarda secreto en que su meta es hacer de Progreso una empresa pública o venderla a un banco.

Mientras tanto, Opportunity Fund, una empresa sin fines de lucro hace préstamos a negocios cuyos dueños pertenecen a segmentos minoritarios con una tasa de interés anual de 17% - la mitad de lo que cobra Progreso, dijo Jose Quinonez, miembro del directorio de esa empresa. El añadió que sus operaciones son mayormente sustentadas por donaciones de caridad. Quinonez critico a Gutierrez por no reducir las tasas a clientes que repagan exitosamente su primer préstamo y solicitan otro.

“Es el mismo interés para todos - el más alto posible”, dijo. “Y cuando él dice que está apuntando a mercados que no tendrían acceso a capital si no fuera por el - es exactamente

el mismo argumento que las financieras de riesgo (subprime) usualmente hacían en el 2007 cuando prestaban a las comunidades latina y afro-americana”.

Gutierrez dice que el ofrece prestamos a menor interés a aquellos que exitosamente pagan sus préstamos con el objetivo de retenerlos como clientes a medida que entran el mercado financiero tradicional.

“Esto no es una transacción, es una relación” dice. “Nosotros queremos ser su socio financiero de por vida”

Scott.reckard@latimes.com

Copyright C 2010, Los Angeles Times