



Marco Cauduro, gerente de Negocios Pyme de banco Santander.



Santander lanza tarjeta con foco en micro, pequeñas y medianas empresas

El gerente de Negocios Pyme del banco, Marco Cauduro, explica que la idea de este producto es poder conocer a las mipymes, y en caso de que tengan un buen comportamiento de pago, en unos seis o siete meses les podrían ofrecer un crédito si es que así lo requieren.

MARIANA MARUSIC

—En julio iniciaron el plan piloto, y en agosto la empezaron a impulsar algo más, principalmente para clientes del banco, pero apuestan a llegar a todos. Se trata de una tarjeta de crédito con foco en micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) que acaba de lanzar Santander, y que según el gerente de Negocios Pyme del banco de capitales españoles, Marco Cauduro, “nos permite tener una propuesta muy innovadora y única en el mercado, porque es un one-stop-shop, o sea, el cliente mipyme puede tener con nosotros todos los productos que necesita. Aquí, en el

mercado actual, no hay ningún competidor banco o no banco que tenga esta misma propuesta de valor”.

En concreto, Cauduro explica que lo que han observado, es que existen muchas empresas, principalmente las micro, que no tienen una relación con los bancos, pese a que esas empresas más chicas tienen varias necesidades que van más allá de la solicitud de un crédito, “sobre todo cuando parten. Y nosotros lo que les estamos entregando es, desde que inicia, cuando una empresa es chica, darle facilidades de pago, como cuentas corrientes, tarjeta de débito, pero también el POS de

Getnet, que no es parte del financiamiento, pero sí es parte integral y esencial para el funcionamiento de las empresas, y lo estamos complementando con posibilidades de crédito para esos clientes más chicos”, explica.

En ese sentido, el ejecutivo detalla que identificaron que muchos de esos clientes que son más pequeños “si tienen necesidades de financiamiento, pero no tienen un historial de crédito, no tienen algo que les pueda respaldar y que deje al banco más tranquilo respecto al comportamiento de pago que tienen. Entonces, nosotros buscamos la forma de hacerlo con esta tarjeta. Vamos a conocer al cliente”.

Esta tarjeta de crédito que acaban de lanzar “tiene un cupo acorde a empresas que son más chicas, el que vamos evaluando cliente a cliente, pero son cupos más reducidos”. La idea, insiste Cauduro, es conocer a las mipymes. “Si yo conozco como banco a las empresas, yo puedo estar más tranquilo de prestarle plata si es que la necesita. Entonces, si tú como empresa usas esta tarjeta, las pagas en la fecha en que hay que hacerlo, y concentras tus ventas en los POS de Getnet, o las plataformas de pago que tiene Getnet, nosotros te podemos conocer. ¿Y qué significa esto? Si nos conocemos y estamos bien, en un corto espacio de tiempo, que son seis o siete meses, deberíamos tener ya una primera posibilidad de ofrecer un crédito, acorde a lo que necesite cada una de esas empresas”, puntualiza el ejecutivo.

Y lo resume así: “Lo que estamos haciendo es entender la necesidad de los clientes, lo que necesitan desde que son más chicos, también facilidades para empezar a crecer, y le estamos apoyando desde ahí. Esa es una oferta que en el mercado hoy día no existe, todo lo que necesitan como cliente lo tiene en un mismo lugar: la cuenta corriente, tarjeta de débito,

POS, links de pago, y ahora tarjeta de crédito. Y te ofrecemos a ti, como cliente micro, o como cliente pequeño, mediano, y no solo a las empresas que ya están súper establecidas, como suele ser la realidad del mercado”.

¿Y qué diferencia tiene con una tarjeta de crédito normal? “El cupo. Es un cupo más reducido, que es de acuerdo a lo que necesitan las empresas más chicas. Y ese cupo, la empresa no lo puede girar, no puede hacer un avance en cuotas, no puede hacer un avance en efectivo”, comenta. “La diferencia es que para estos clientes más chicos no hay oferta”, asegura. “Para pymes sí, pero para los micro, que son 75% de todas las empresas que están en Chile, es muy difícil encontrar una entidad que tenga una tarjeta de crédito”.

¿Y cuáles son los requisitos para poder acceder a la tarjeta? “Hoy día todos pueden acceder a la tarjeta desde que cumplan con algunas validaciones de riesgo que hacemos nosotros. Pero las validaciones de riesgo son básicas, por ejemplo, no puede ser una persona que tenga moras vigentes, etcétera”, afirma. El ejecutivo dice que, actualmente, del total de pymes que tienen cuentas corriente en el país, el 35% están en Santander. Quieren llegar a todos ellos y más.

COLOCACIONES Y MORA DE LAS EMPRESAS

El flujo de crédito comercial en el país en los últimos meses ha empezado a mostrar un mayor dinamismo, recuperación que se ha observado tanto en empresas de mayor tamaño como en las pymes. Sin embargo, la mora en la cartera comercial se ha mantenido en niveles históricamente altos. La morosidad mayor a 90 días en la cartera comercial del sistema bancario alcanzó en mayo pasado su nivel máximo desde que la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) lleva registro en su sitio web, pues llegó a un 2,44% del total de colocaciones comerciales. Desde entonces, ha cedido en el margen, y en julio se ubicó en 2,42%.

Consultado Santander respecto del crecimiento proyectado en colocaciones del segmento pyme, responden que “respecto del crecimiento de la cartera para el próximo año, dado nuestras expectativas económicas actuales, esperamos un crecimiento total de mid-single digits impulsado, principalmente, por banca retail (personas y pymes). En pymes deberíamos tener unos impulsos adicionales por los avances de Getnet y el ecosistema de pagos, lo que nos lleva a proyectar un crecimiento en torno al 5%”.

Y sobre la mora que han reportado las pymes, Santander dice que “en general, la calidad de la cartera está siguiendo el ciclo económico. El crecimiento de la economía en 2023 fue bastante débil, a excepción de unos ítems puntuales. En 2024, el crecimiento económico no ha despegado tan rápido, por lo tanto, la morosidad que se muestra está vinculada a una menor actividad económica, un menor consumo del año pasado y un mercado laboral que todavía muestra algo de debilidad. Con los indicadores económicos un poco más positivos, ya estamos empezando a ver los indicios de un establecimiento de morosidad”. ●