

ÓSCAR GONZÁLEZ, GERENTE GENERAL EJECUTIVO DE BANCOESTADO

"El sector inmobiliario es uno de los rubros más retrasados en su recuperación"

FRANCO RIVEROS B.
 La Serena

El gerente general ejecutivo de BancoEstado, Óscar Gutiérrez, estuvo este viernes en La Serena para participar en una serie de actividades y eventos tales como "La Economía del Futuro", y reuniones de directorio que, de manera mensual, la estatal las realiza en distintas regiones del país, como ha sido en Punta Arenas, Temuco, Valparaíso, Antofagasta, y pronto en Concepción y Puerto Montt, algo que es una práctica del consejo en base a la política del banco de acercarse a los territorios.

"Aprovechamos de reunirnos con clientes y con distintos ejecutivos del banco, lo que nos permite poder conversar con ellos, ya que este tipo de encuentros son muy relevantes e interesantes. Además, sirven para conocer en qué están, ya que en las regiones uno encuentra una gran potencialidad de innovación y muchos emprendimientos, que a nosotros como banco nos interesa atenderlos y asegurarnos de tener las cosas que necesitan", explicó.

-¿Hacia donde van los desafíos de la banca?

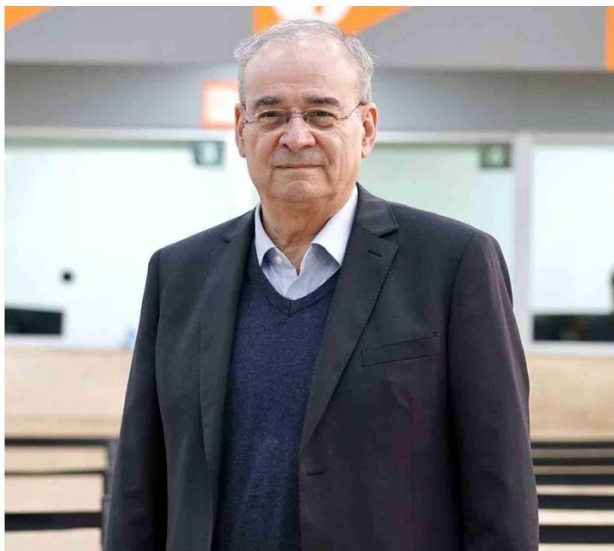
"Son varios. Para nosotros, diría que el primero es estar ahí cuando los clientes nos necesitan, como lo que estamos haciendo con la campaña hipotecaria que estamos haciendo ahora, ya que son necesarias buenas condiciones para acceder a la vivienda, y como las tasas de interés estaban altas, hicimos un esfuerzo especial y lanzamos una campaña hipotecaria con una tasa muy conveniente. Por otro lado, tenemos los préstamos agrícolas en las campañas que hemos llevado a cabo como Siembra Por Chile. Entonces, la idea es estar ahí para los clientes, y también abriendo sucursales y en esto esperamos abrir una en Paihuano a fin de año".

-¿Qué ventaja tiene estar presente en el territorio?

"Como banco, estamos convencidos en la necesidad de estar presentes en las regiones ya que la vocación que tenemos es seguir expandiendo la red de sucursales. En los últimos dos años ya está llegando a las 20, en comunas que no tenían, y en lo personal me ha tocado ir a inaugurar varias y ahí uno ve el impacto que tienen en las comunidades cuando llega a una sucursal bancaria, que es un servicio que es tan necesario, ya que en estos casos, las personas debían trasladarse a lugares más lejanos para hacer sus trámites financieros".

-¿Y cómo se abordan los cambios

El representante de la institución estatal conversó con Diario El Día respecto a los desafíos que tiene la institución en el país y la región, asegurando que una de las principales preocupaciones es acercarse a las personas, ya sea, a través de la educación financiera en distintos niveles, o con sucursales en aquellos lugares en donde las demás entidades aún no han llegado.



CEBIDA

CON CRÉDITOS HIPOTECARIOS DE BANCOESTADO SE ADQUIRIERON CASI 30 MIL VIVIENDAS, Y UNA DE CADA TRES UNIDADES QUE SE VENDIERON EN 2023 FUE CON UN CRÉDITO HIPOTECARIO DEL BANCO"

tecnológicos en el servicio bancario?

"El otro desafío del banco es la parte digital con la transformación tecnológica, en donde tenemos casi 15 millones de cuentas RUT, y tenemos la aplicación del banco que 11 millones de personas la han descargado, siendo la más descargada del

inmobiliario y la construcción están más retrasados y por lo mismo estamos apoyándolos".

-¿En qué consiste estas ayudas?

"Otorgándoles financiamiento para los nuevos proyectos, y para eso hemos utilizado mucho el FOGAES, que es el fondo de garantía para la construcción que se reactivó, porque había vencido el 30 de abril y ahora está vigente hasta el 31 de diciembre. En esto, como banco hicimos la licitación de esta garantía y la estamos usando para apoyar a las empresas inmobiliarias, pero también pensando en las personas para que puedan adquirir viviendas, porque al final eso es lo que le da circulación, porque las empresas necesitan que las casas y departamentos se vendan para poder ir incorporando nuevos proyectos".

-¿Ha mejorado la entrega de créditos hipotecarios?

"Con esta campaña del hipotecario PRO, que es muy conveniente, nos ha ido bien. En esto, el banco es líder en temas inmobiliarios desde hace un par de años con diversas campañas que hemos hecho, en donde con créditos hipotecarios del banco se adquirieron casi 30 mil viviendas, y una de cada tres unidades que se vendieron el año pasado fue con un crédito hipotecario del banco y para este año queremos repetir esta meta y volver a estar presentes. Cuando hacemos campañas la demanda se duplica porque las personas ven la oportunidad de poder optar a una vivienda mejorando las condiciones".

-¿Ha influido el tema de la seguridad en el escenario país dentro de la institución?

"Los problemas que se presentan se tienen que ir enfrentando. Como banco lo que podemos hacer nosotros es cooperar con todos los organismos del Estado por si hay problemas, y así, nos vamos anticipando. Como banco firmamos un convenio con el Ministerio Público de tal manera de dar mayor seguridad al interior de las sucursales, hemos reforzado lo relacionado con los fraudes, yafortunadamente con la modificación de esta ley se ha vuelto a los niveles que son más normales. Desde el punto de vista de la operación del banco, seguimos reforzando todos los protocolos que sean necesarios y apoyando las políticas que se generan, en donde hemos ido trabajando en conjunto con la asociación de bancos para que las personas se sientan seguras en todas sus transacciones financieras, tanto presenciales como digitales".

país después de las redes sociales. La aplicación es buena y está bien calificada, por lo que es importante tener una buena tecnología y estamos siempre innovando en eso. Por otro lado, hemos hecho charlas de educación financiera explicando cómo funcionan los productos, porque no basta solo con la tecnología, sino que debe haber un acercamiento en el modo de uso".

-Considerando que hace poco lanzaron el hipotecario PRO, ¿cómo observan las actuales tendencias del mercado inmobiliario?

"Este es uno de los sectores económicos que ha tenido más retrasos en la recuperación después de todo lo que ha sido este largo proceso entre el estallido social y la pandemia, ya que hubo una alza de costos importantes en lo que estaba haciendo y a nivel global la economía se ha ido estabilizando, que es lo que nos mostraban en el programa "Economía del Futuro". Y sin embargo en particular, el sector