

MICROFINANZAS

BRIAN MIRANDA LARA



Nuevos negocios por crisis

➔ PÁG. 2

Urge trabajar Imagen moderna

➔ PÁG. 6

Crecimiento debe ser sostenido

➔ PÁG. 8

➔ **CONCLUSIONES DEL ENCUENTRO EN PIURA**

La unidad de las IME

Créditos

Dinero para ti y tu negocio



Ahorros

Seguridad para tu dinero



CAJA TRUJILLO



www.cajatrujillo.com.pe

→ PLANTEA JORGE SOLÍS ESPINOSA, PRESIDENTE DE CAJA HUANCAYO

Nuevas oportunidades de negocios para IMF

Para la alta autoridad de la industria microfinanciera, toda crisis o adversidad debería verse como una gran oportunidad para buenos y exitosos negocios, mejor si esa oportunidad utiliza las herramientas de las tecnologías de la información.

Estos negocios deben tener el objetivo de incentivar no sólo la actividad emprendedora, sino también la transparencia financiera, la excelencia en la gestión, la adecuada administración de riesgos empresariales y la aplicación de controles internos eficientes.

Precisamente, por la experiencia que tiene al frente la caja huancaina, mediante nuevos productos diseñados a las necesidades del cliente, la organización fusiona su política de expansión con los nuevos productos innovadores. La innovación es clave en todo negocio y debe responder a las necesidades del cliente, tendencia actual y coherencia nacional.

Solís, tiene más de una razón para estar satisfecho por los logros que tiene la institución que preside. Efectivamente, la Caja Huancayo fue considerada entre las cien mejores instituciones microfinanciera (IMF) de América Latina y el Caribe, por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), luego de una selección entre 229 organizaciones. Este reconocimiento, confirma el buen momento que está pasando la organización, razón por la cual sus indicadores financieros y de gestión son respaldadas por firmas auditoras externas, expresándose en su política de expansión que representan a los 49 puntos de atención que tiene en todo el Perú. El alto funcionario explicó que la institución que preside ha mejorado sustancialmente la calidad de la cartera, de tal manera que también ha sido incluida entre las 20 IMF más grandes con cartera de consumo, siendo prudente también con no sobreendeudar al sector. Por esa causa, los analistas de crédito son cada vez más rigurosos para evitar casos dramáticos como lo que ocurre en la economía chilena, que por un lado es sana, pero por el otro, mantiene pasivos por encima de la media de la región.



Jorge Solís Espinoza, presidente de la Caja Huancayo.

→ La crisis financiera internacional y el uso de las tecnologías de la información está generando nuevas oportunidades de negocios para la industria microfinanciera, planteó Jorge Solís Espinoza, presidente del directorio de la Caja Huancayo.

EL DATO

Para Jorge Solís Espinoza, si bien es cierto que la crisis financiera internacional no ha tenido un mayor impacto negativo en el Perú, precisamente se debió al rol fundamental de las pequeñas empresas que amortiguaron los efectos de la misma, constituyéndose en aliados claves de las instituciones microfinancieras.

Solís, reveló que a pesar del buen desempeño de la industria microfinanciera en general, al ser considerados como los líderes de América Latina, aún falta mucho por hacer, especialmente en las zonas rurales, donde la institución que preside está cumpliendo un rol social muy importante en beneficio de miles de pobres del campo, a través de sus diversos productos financieros.

Añadió que las microfinanzas peruanas gozan de buena salud y es ejemplo para otras organizaciones latinoamericanas, españolas y alemanas, que han comprobado que parte del impacto de la crisis financiera internacional ha sido limitado por el pujante esfuerzo de las PYME y MYPE, casi todas apoyadas por la industria microfinanciera. ●

→ Zoila Retuerto Jara

Firmados

→ CÉSAR SÁNCHEZ MARTÍNEZ
csanchez@diariolaprimeraperu.com



Endeudamiento financiero y microfinanzas en Perú

Las microfinanzas es un rubro que cada día crece más y se está convirtiendo en uno de los pilares del crecimiento económico en el país, por la filosofía de trabajo, know how y expertise técnicos, y capacidad para financiar pequeños y medianos negocios.

Los principales actores de este crecimiento son las doce cajas municipales de ahorro y crédito (CMAC), quienes están liderando la industria microfinanciera. Este camino también lo están transitando las Edpyme, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, financieras, divisiones especializadas de los bancos comerciales y diversas organizaciones no gubernamentales (ONG) que siguiendo el ejemplo de las cajas, contribuyen con el desarrollo de las microfinanzas. En la actualidad, este rubro se ha dinamizado más con el ingreso de los bancos comerciales, generando que el sector esté creciendo a pasos agigantados.

Efectivamente, las CMAC no solo contribuyen con el financiamiento para nuevos negocios y el fortalecimiento de otros, sino también con la formalización de diversas empresas que con mayor competitividad están preparadas para afrontar nuevos desafíos e ingresar a mayores mercados.

Muchos negocios que empezaron como micro empresas, son ahora grandes empresas, gracias al apoyo financiero recibido por las cajas que en el Perú ya tienen casi 27 años de trabajo. Incluso, algunos excelentes ejecutivos formados en el sistema de cajas son ahora altos funcionarios en las nuevas organizaciones patrocinadas por los bancos comerciales. Está comprobado que algunos bancos comerciales para poder incursionar con éxito en la industria microfinanciera han contratado a los mejores ejecutivos del sistema de cajas municipales, entidades líderes y pioneras en microfinanzas en el país y según algunos especialistas, de América Latina.

Sin embargo, la industria microfinanciera está sufriendo algunos cambios derivados del proceso de globalización como son las adquisiciones, compras de cartera, fusiones y liquidaciones. Los nuevos actores entre bancos, financieras y ONG están cambiando el perfil del consumidor clásico de los servicios microfinancieros.

Se está generando un sobreendeudamiento en algunos casos, y en otros, el traslado de habituales clientes de las CMAC, que atraídos por tasas preferenciales, nuevos productos financieros y mayores montos de créditos, se orientan hacia otros agentes comerciales. A esta realidad, se le debe sumar el accionar de las tarjetas que otorgan los grandes almacenes y tiendas por departamentos. Los empresarios vinculados a la micro y pequeña empresa, ya no usan el dinero como capital de trabajo o para comprar equipos y maquinarias. Ahora el dinero plástico sirve para productos de consumo masivo, que si bien es cierto otorgan "bienestar" y "estatus social", dejan endeudadas a las personas.

Asimismo, si bien es cierto que la industria microfinanciera ha crecido, lo hizo en zonas urbanas. Sigue en la agenda pendiente, la atención a los clientes del sector rural que por su naturaleza poseen altos riesgos de no calificar ante las instituciones financieras. No obstante las zonas rurales son claves para el desarrollo del campo por los proyectos agrícolas y agroindustriales, urge apoyar también la producción artesanal que es dinámica para la generación de empleo, reducción de la pobreza y mejoramiento de la calidad de vida. ●

→ SELECCIÓN SE REALIZARÁ ESTA SEMANA EN LIMA NORTE

Artesanos peruanos participarán en ferias de Estados Unidos

Los artesanos y manualistas del país tienen una buena oportunidad en esta temporada prenavideña, ya que no solo podrán hacer negocios por las fiestas de fin de año, sino que podrán ser seleccionados para asistir en forma asociada a las prestigiosas ferias de Nueva York y Atlanta a realizarse en el 2010.

La selección se realizará durante el desarrollo de Artemano Primer Salón de las Manualidades Artesanías y Afines, que se realizará

del 13 al 15 de noviembre en el moderno Centro Comercial Plaza Norte y donde se reunirán los mejores exponentes de estas artes, muchos de los cuales ya exportan sus productos a mercados de Europa, USA e incluso Asia.

Este evento local, es organizado por el Consorcio para la Comunicación Ambiental (COAM) con el apoyo de la Municipalidad de Independencia, y a diferencia de otros de similar naturaleza, en esta oportunidad siendo una actividad subvencionada, los expositores han sido convocados mediante invitaciones.

"Esta es una feria que busca destacar el trabajo de aquellas personas emprendedoras, cuya creatividad merece ser apreciada y compartida" señaló Pilar Martínez, directora Ejecutiva del COAM, quien agregó que una parte de las personas que participarán en Artemano, fue previamente capacitada en temas como

el reciclaje, marketing y ventas.

De esa forma, por primera vez se destinará un pabellón especial para las manualidades ecológicas y las artesanías en reciclaje, donde podrán apreciarse obras de gran valor artístico que tienen como temática la Navidad, como por ejemplo muñecos de nieve, nacimientos, botas y coronas, elaborados con botellas descartables, trozos de cintas de papel y ramas de árboles.

Para participar en este evento, es requisito, haber tenido capacitación en cualquier técnica de las manualidades o artesanía, tener un taller o estar en ese proceso. De igual forma, pueden participar las empresas formalmente constituidas y que se encuentren en calidad de proveedoras para los giros de bisutería, pintura, pirograbados, juguetería y muñecas country, papelería y tarjetería, las cuales deberán desarrollar acciones de proyección y responsabilidad social.

Conviene mencionar, que es la primera vez que se realiza un certamen de esta naturaleza en el que es considerado el mall más moderno y grande del Perú y América Latina, cuya extensión abarca las concurridas avenidas Panamericana Norte, Tomás Valle y Túpac Amaru, con una visita mensual que supera las 100 mil personas. ●



→ SE PROTEGE ALIMENTOS, CONSUMIDORES Y MEDIO AMBIENTE

"Batallón Cero", otro tipo de negocios

En el mundo competitivo actual, el gran desafío de la empresa moderna es balancear de manera armónica varios factores, entre ellos la calidad y seguridad de los alimentos, eficiencias operativas en producción, distribución y cuidado del medio ambiente.

Por tal motivo, la transnacional sueca, Tetra Pak, empresa líder en ámbito mundial en la venta de equipos y envases de cartón multilaminados, resalta que tan importante misión también abarca los niveles industriales y comerciales, requiriendo para ello, programas que no sólo incentiven, sino también capaciten.

Así nace "Batallón Cero", un innovador programa de apoyo a la cadena de distribución de ali-



VÍCTOR MIRANDA

mentos, que tiene por objetivo concientizar y educar a todos los agentes que forman parte de la cadena de almacenamiento en las empresas comercializadoras (mercados mayoristas, minoristas, retail, etc.), sobre el correcto

apilamiento y tratamiento de la mercadería en general, evitando así la mayor cantidad de desperdicios, y por consiguiente, la contaminación del medio ambiente. "Este programa será extendido a nivel nacional a fin de capacitar

a más de 10 mil colaboradores de los principales mayoristas del país, incrementando la satisfacción, tanto de los clientes como de los consumidores", señaló Daniel Figueiredo, director comercial y de desarrollo de negocios de Tetra Pak Perú.

"Batallón Cero" está formado por un especializado equipo de colaboradores que enseñarán, de manera gratuita, como decirle "no" al desperdicio, como educar a los colaboradores y cómo contribuir con el cuidado del medio ambiente. Esta semana se iniciará las acciones en Mercado de Productores de Santa Anita, donde también se ofrecerá una conferencia de motivación para emprendedores. ●

Al vuelo

RSE "TODOS"

El Proyecto Responsabilidad Social Todos sigue avanzando en su objetivo de contribuir a una ética nueva que le ofrezca a la sociedad peruana, un camino de respeto por los otros, de integración e inclusión social, de diálogo, de crecimiento económico y desarrollo sostenible. La segunda etapa del proyecto denominada "Sensibilización y Capacitación", se realizó en Trujillo, Arequipa, Cajamarca y Piura, con un total de 116 participantes de sectores socioeconómicos y segmentos de edad diferentes y provenientes de empresas, sector público, organizaciones de la sociedad civil, escuelas y universidades.



INNOVA MYPE

El próximo 20 de noviembre vence el plazo para presentar las propuestas al Premio Innova Mype que es un concurso que busca articular a las universidades e institutos superiores con los empresarios de la micro y pequeña empresa, fomentando la elaboración y aplicación de proyectos innovadores que incidan favorablemente en la productividad y competitividad de las empresas.

EXPO PYMETIC

El BID, el FOMIN y la Cámara de Comercio de Lima, vienen organizando la Expo Pymetic 2009 que se realizará del 12 al 13 de noviembre en las instalaciones de la Cámara. Es una exposición para apoyar la difusión y comercialización de soluciones y servicios de TIC dirigidos a las PYME de América Latina y el Caribe (ALC). En ella se darán cita, organizaciones de PYME, centros de investigación, universidades, agencias de gobierno, empresas, proveedores y desarrolladores de soluciones y servicios TIC dirigidos a la PYME. ●



El almuerzo fue matizado con música norteña y espectáculo especial con caballo de paso.



Participantes piuranos: Filiar Hidalgo Villar de Caja Sullana, Julio Aguilar Martínez, de Caja Paíta; y Herbert Calderón, jefe de Marketing de Caja Ica.



Caja Huancayo: Walter Rojas Echevarría, gerente de Finanzas; Jorge Solís Espinoza, presidente del directorio; José Núñez, gerente de Administración.



Funcionarios de Caja Ica posan para el recuerdo. El primero de la izquierda es Macario Vera-mendi Zúñiga, gerente de Crédito.

→ ENTIDADES MICROFINANCIERAS ASUMEN COMPROMISO DE TRANSFORMARSE PARA COMPETIR

La unión hace la fuerza

El Segundo Encuentro Nacional de Microfinanzas, organizado exitosamente por el Instituto de Capacitación en Microfinanzas de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) y la Caja Piura, ha permitido esclarecer algunas interrogantes que requieren soluciones precisas de corto o mediano plazo. A guisa de conclusión, se enfatiza que la crisis global reciente ha dado importantes lecciones, como seguir trabajando para la inclusión social. Hay miles de personas, especialmente emprendedores y empresarios de la MYPE que no tienen acceso a los productos y servicios financieros de la industria microfinanciera. Al ser las microfinanzas una tecnología exitosa en el Perú, es un sector que no sólo es atractivo para la banca tradicional local, sino también para inversionistas extranjeros que ven en nuestro modelo una oportunidad de rentabilizar nuestro modelo. Desde esta perspectiva, la IMF peruana deberían buscar la innovación y creatividad en el desarrollo de los productos y servicios con el propósito de lograr la fidelización de los clientes. Una de las maneras para fidelizar es ser más eficiente y más rápidos en los productos que se ofrecen. El viejo adagio: "la unión hace la

→ Las entidades microfinancieras asumirán el compromiso de unir sinergias para lograr crecer de manera conjunta y en equipo, sabiendo que los nuevos operadores en el sector, los obligará a trabajar en equipo, si desean permanecer en el mercado

fuerza", tuvo resonancia entre los asistentes al Encuentro de Microfinanzas, que dicho sea de paso, fue exitoso por parte de los organizadores. Los participantes concluyeron que la unión los hace más fuertes para enfrentar con mejor perspectiva cualquier nuevo reto por parte de sus competidores o crisis alguna. La industria microfinanciera peruana es consciente que se requiere trabajar en equipo para enfrentar los nuevos desafíos que plantean los recientes operadores financieros en el sector. "Si desarrollamos productos bajo una visión integradora, logremos dispersar los costos fijos en más entidades y para ello podemos hacer uso de redes ya existentes como cajeros, instituciones de segundo piso u otras propuestas integradoras que se han expuesto con claridad", revela una de las conclusiones del la cumbre en Piura. Otro aspecto que acordaron fue el de impulsar un marco normativo que permita acceder a liquidez a menores costos, a adquisiciones más rápidas y a estructuras organizativas más eficientes. Todos los



Organizadores del II Encuentro de Microfinanzas. De izquierda a derecha: Francisco Salinas, gerente de la FEPCMAC; Pedro Chunga, presidente de Caja Piura; Edmundo Hernández, presidente de la FEPCMAC y de Caja Ica; y Walter Torres Kong, gerente de la FEPCMAC.



Delegación cusqueña: De izquierda a derecha están Henry Romero Palomino; Mónica Farfán, jefa de Marketing; Roberto Vera, administradora en Lima; y Ángel Torres, ex presidente de Caja Cusco.



Más de 120 funcionarios y altos ejecutivos de las entidades microfinancieras se dieron cita en Piura.

actores deben competir bajo las mismas reglas del negocio. Con respecto a la tecnología, los participantes también concluyeron en la necesidad de invertir en ese rubro que es muy importante para las organizaciones. Si se desea reducir los costos de transacción, se debe evaluar la posibilidad de "re-potenciar" esta área mediante nuevas inversiones o de tercerización de servicios. En opinión de los asistentes al Segundo Encuentro Nacional de Microfinanzas, es importante como instituciones comprometidas con el desarrollo humano y económico del país, fomentar la educación emprendedora y empresarial de los clientes, motivando no sólo el crédito, sino también el ahorro-inversión. En el caso del sistema de cajas municipales, se enfatizó como es de conocimiento público que desde su creación, estas organizaciones han contribuido al desarrollo económico, mejoramiento de la calidad de vida de millones de peruanos, formalización de miles de pequeñas empresas, generación de nuevos y mayores empleos, reducción de la pobreza, y financiamiento de miles de proyectos emprendedores, aparte de las obras sociales que las municipalidades hacen con la utilidades que genera el sistema de cajas municipales. Finalmente, se desarrolló un espíritu de fraternidad, alentado por los organizadores, sino también por las posibilidades de hacer trabajos conjuntos en el futuro, participando de una marca o símbolo general, como lo está planteando la FEPCMAC desde hace ya algún tiempo.

→ César Sánchez Martínez Piura

Enfoque

→ FRANKLIN RÍOS RAMOS*

Características del emprendedor

El emprendedor es una persona que tiene visión de futuro y características especiales. Sus proyectos empresariales son temas recurrentes que han tomado gran relevancia en los diversos medios de comunicación y por ello tienen las siguientes características:

Primero, es un individuo que ingresa al juego de los negocios cuando asume riesgos; debe asumir la posibilidad de ganar o perder, y sus respectivas consecuencias. Esa tolerancia ante la preocupación de perder lo invertido, es la principal característica del emprendedor.

¿Alguien que no sabe de gestión, ni de administración no puede ser emprendedor? Aún sin contar con esa formación se puede ser emprendedor porque no es necesario tener conocimientos especializados sino básicos; por eso, es recomendable que mientras se procesa la idea del nuevo proyecto, el emprendedor se capacite mediante algunos estudios básicos en administración o gestión de negocios.

El emprendedor debe tener iniciativa, ser innovador, debe focalizar su energía y ambición hacia algo. Su deseo de superación lo impulsa a trascender los obstáculos de modo autónomo e independiente, establece sus propios planes y es responsable del cumplimiento de los mismos.

Al ser un cazador de oportunidades, huele y palpa oportunidades; ve aquellas que otros no logran ver de modo optimista. Los obstáculos pueden llegar a ser el pan de cada día, pero a un emprendedor eso no lo amilana, se enfoca en las alternativas a desarrollar e intenta todo lo que está a su alcance.

Para generar su idea de negocio debe diferenciarla de las demás y pensar en cómo introducir el producto de modo creativo en el mercado, con una cuota de habilidad profesional para manejar al personal y fijar sus costos.

Una vez definida la idea del negocio, el presupuesto, la organización y un plan de contingencia, es necesario asumir el riesgo de empezar a hacerlo con confianza.

Ho, el crecimiento del Perú es más favorable en comparación a otros años. Es el tiempo del emprendedor que no sólo produce para sí mismo, sino crea oportunidades para otros, facilita el desarrollo de la sociedad y de su país. Ser emprendedor, si bien es cierto puede tener características especiales, hay cosas que se aprenden en la práctica. Lo más importante es tener el espíritu de aprendizaje y estar dispuesto a correr el riesgo.

Nuestro país está lleno de emprendedores, pero pocos son exitosos, ahí está la diferencia. El éxito radica en la constancia, esfuerzo y tesón que el emprendedor pone para seguir adelante a pesar de las adversidades. No se desalienta con facilidad, y ante los problemas, generalmente lo ve como oportunidades para seguir creciendo o lograr algo.

No es fácil ser emprendedores en el Perú, pero si todos podemos tener el espíritu emprendedor, que no necesariamente tiene que ver con los negocios, sino con triunfar en la vida en sus diferentes facetas. Los problemas de la vida son como limones, ácidos al paladar. Pero, si con ingenio, esas mismas circunstancias (limones) lo combinamos con ingenio (agua y azúcar), será una rica limonada que será aceptada por el paladar más exigente. ●

*Gerente general de Perfil

→ IMF ANTE COMPETIDORES DE PESO Y EXPERIENCIA

Nuevo escenario obliga a desarrollar una imagen



El controvertido Tratado de Libre Comercio (TLC) que el Perú suscribió con los Estados Unidos, promulgado el 14 de diciembre del año pasado en Washington por el ex presidente de los Estados Unidos, George Bush en presencia de su homólogo Alan García Pérez, aún sigue generando nuevos retos en la industria microfinanciera peruana, mientras se ejecuta la Ley de Implementación del acuerdo comercial.

Vendrán nuevas inversiones, se incrementará la demanda interna, crecerán las exportaciones y la importación de bienes de capital, la paridad cambiaría sufrirá algunos ajustes, el turismo crecerá y el crecimiento será sostenible. Es decir, con un manejo responsable y austero de la economía, habrá bonanza y hasta optimismo económico, no obstante la crisis financiera internacional. Pero si bien es cierto que el TLC traerá nuevas oportunidades laborales para los peruanos, también generará ciertas limitaciones en algunos sectores denominados "sensibles", como la agricultura, precisamente donde laboran los más pobres del país. A pesar de todo, el acuerdo comercial impulsará la mediana, pequeña y micro empresa, permitiendo que la industria microfinanciera genere también nuevas oportunidades para las PYME y MYPE. Ante esta realidad, la consultora

→ Los tratados de libre comercio y otros acuerdos de negocios que el Perú que ya están vigentes, así como el nuevo escenario de las microfinanzas, obliga a estas instituciones a desarrollar, no solamente marcas ganadoras, sino una imagen que las distinga y refuerce sus actividades empresariales.

EL DATO

¿Por qué las microfinanzas son claves para el crecimiento económico? Porque el proceso de globalización nos revela que el empleo para siempre no existe. En el Perú hay nuevas generaciones de emprendedores que requieren microcréditos para salir adelante. La cultura emprendedora es ya una realidad en el país. Hay más de tres millones de unidades productivas y comerciales y esta cifra va en aumento.

en riesgos reputacionales Status Comunicaciones, advierte que la industria microfinanciera, debe desarrollar una imagen que consolide al sector frente al ingreso de los nuevos operadores financieros en el rubro. En tanto que los operadores de microfinanzas como cajas municipales, cajas de ahorro, cooperativas de ahorro y crédito, Edpyme, financieras y organizaciones no gubernamentales de desarrollo no trabajen de manera articulada, los bancos comerciales que ahora poseen instituciones IMF y divisiones de microfinanzas con la infraestructura

y experiencia que tienen, generarán que muchas de las primeras queden fuera del mercado. En el Perú, la industria microfinanciera se ha desarrollado con mayor éxito en provincias por iniciativa del sistema de cajas municipales desde hace 27 años y ha ingresado con éxito en casi todos los estratos de la ciudad de Lima. Este trabajo pionero y señero ha sido fortalecido por diversas entidades microfinancieras. De esta manera, el Perú se ha convertido en líder en América Latina por la experiencia y gestión empresarial a favor de los pobres. ●

→ Wilfredo Quiroz Fuentes

café & negocios

→ WILFREDO QUIROZ FUENTES



Siempre Prymera

Altos funcionarios de la Caja de Ahorro y Crédito Prymera participaron en el II Encuentro Nacional de Microfinanzas realizado en Piura. Si bien es cierto que esta institución estuvo ligada al sector comercial del Grupo Wong, desde este año, está directamente vinculada con el rubro de las microfinanzas. La filosofía de la institución es la misma que se practica en todas las empresas del Grupo Wong: Permitir que sus clientes también crezcan con ellos. La caja al ser miembro de la Corporación E. Wong, tiene como filosofía impregnar su experiencia emprendedora y competitiva a cada uno de sus clientes, y esa es la tarea que está ejecutando la gerencia. En la foto observamos de izquierda a derecha a Rita Cam, responsable de Proyectos Especiales de la Corporación EW; Javier Gómez Palacios, funcionario de Negocios; y Teresa Alvarado Espinoza, gerente de Negocios de Caja Prymera. ●



El personaje de la semana



Microfinanzas saluda a Walter Torres Kong, gerente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito por la excelente organización del II Encuentro Nacional de Microfinanzas, realizado en Piura, en coordinación con la caja local. Walter Torres es un experto en temas vinculados con las microfinanzas. ●

Marketeros de Caja Piura

La Caja Piura organizó en coordinación con la FEPCMAC el II Encuentro Nacional de Microfinanzas. El área de Márketing cumplió con presentar una buena imagen de la caja local. De izquierda a derecha: Robson, Doris Juárez, jefe de Márketing; y Rosa Benitez. ●



Agenda empresarial

Expo Pymetic 2009

Fecha: 12-13 Nov.
Lugar: Cámara de Comercio de Lima
Telf.: 463-3434 Anexo 773
Organiza: BID / Fomin / CCL

Salón de Manualidades y Artesanías

Fecha: 13-15 Nov.
Lugar: CC. Plaza Norte
Telf.: 762-7957
Organiza: Municipalidad de Independencia

Taller Habilidades Profesionales

Fecha: 14 Noviembre
Lugar: PUCP
Telf.: 626-2460
Organiza: Facultad de Ciencias e Ingeniería

Premio Innova Mype

Fecha: 20 Nov. (vence)
Telf.: 315-1556
Organiza: Municipalidad Metropolitana de Lima

Seminario de Riesgo Operativo

Fecha: 16 -17 Nov.
Lugar: Av. José Gálvez Barenechea 790, San Isidro
Telf.: 225-0227 / 225-3839
Organiza: Instituto Internacional de Estudios Gerenciales

Seminario Lavado de Activos

Fecha: 27-28 Nov.
Lugar: SNI
Telf.: 225-0227 / 225-3839

Concurso Mujer Empresaria

Fecha: 31 Dic (vence)
Premio: Pasantía en Argentina
Telf.: 463-3434 Anexo 773
Organiza: Centro de Comercio Exterior / CCL

Av. Paseo de la República 5639
Miraflores
Teléfonos:
447-1218 / 447-1285

→ Director del Suplemento Microfinanzas: César Sánchez Martínez → Editor: Héctor Kuga Carrillo
→ Editor gráfico: Víctor Miranda Rodríguez vmiranda@diariolaprimera.com → Fotografía: Brian Miranda Lara → Retoque digital: Manuel Patiño → Corrección: Gustavo Durand → Gerente comercial: Cecilia Altez / caltez@diariolaprimera.com → Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes / wquiroz@diariolaprimera.com / 945-050-919 / RPM *540936

→ El crecimiento de las entidades microfinancieras debe ser sostenido y competitivo en el país, sustentados básicamente en la confianza de los clientes hacia la organización, demandó Manuel Vásquez Perales, consultor internacional de Microfinanzas.

Nuevamente, la confianza resulta ser la clave para que la industria microfinanciera pueda crecer de manera sostenida en tiempos de globalización y en pleno proceso de culminación de la crisis financiera internacional.

Para Manuel Vásquez, ex presidente de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), las microfinanzas por ser una actividad que se desarrolla entre el riesgo y el negocio, también tiene otro argumento de éxito que es el tiempo. De ahí la importancia de este criterio para lograr el éxito en la vida, especialmente en los negocios.

El mismo proceso de globalización no sólo ha generado la desaparición de las distancias y fronteras, sino que también se ha transformado en una globalización eco-

→ BASADO EN LA CONFIANZA DE LOS CLIENTES HACIA LA ENTIDAD MICROFINANCIERA

Crecimiento de IMF debe ser sostenido en el Perú



Manuel Vásquez Perales, ex presidente de COFIDE.

nómico-financiera. Es decir, son tantos y tan rápidos los cambios, que lo único permanente son los cambios en tiempos cada vez más cortos. Este concepto muchas veces es pasado por alto por las organizaciones microfinancieras que parecen que tienen todo el tiempo del mundo para innovarse.

Estos cambios suponen una nueva realidad, donde las entidades microfinancieras tienen compiten en sí o generan sinergias entre ellas. El concepto de trabajar en equipo y ayudarse mutuamente para lograr objetivos comunes, es cada vez, una necesidad en la industria microfinanciera ante el ingreso de nuevos

ALGUNOS NUEVOS OPERADORES EN MICROFINANZAS

IMF	Entidad de respaldo
Financiera Edyficar	Banco de Crédito del Perú
Crediscotia	Scotiabank
Nuestra Gente	Banco Continental
División Microfinanzas	Interbank
Productos para Empresas	Banco Interamericano de Desarrollo
Banca Pequeña Empresa	Banco de Comercio
Financiera Crear	Ex Edpyme Crear Arequipa
Financiera Confianza	Ex Edpyme Confianza

operadores financieros que tienen otros conceptos de trabajo y filosofías para con los clientes.

De ahí la necesidad de trabajar en equipo como por ejemplo, desarrollar planes estratégicos conjuntos, búsqueda de información comunes, visión de futuro de largo plazo, alianzas estratégicas en temas tecnológicos, entre otros asuntos.

Sin embargo, en opinión del experto, las organizaciones microfinancieras deben crecer y orientar sus esfuerzos hacia empresas financieras de mayor orden. El ejemplo de Mibanco es aleccionador. Ellos fueron una ONG y luego que adquirieron madurez, dieron el salto para convertirse en banco. También algunas Edpyme como Confianza, Crear y Edyficar

se transformaron en financieras y como tal ahora son entidades microfinancieras más grandes.

Manuel Vásquez cree que para hacer sustentable el crecimiento de las microfinanzas en el Perú, los costos de transacción en el mercado financiero debe ser más eficiente en la asignación de recursos. También gozar de estabilidad porque el sector es muy sensible a los cambios sociales. Asimismo, realizar una cobertura y penetración creciente según las necesidades productivas y de consumo en la sociedad.

Es importante realizar cambios en la industria microfinanciera peruana ante la aparición de nuevos operadores financieros que vienen con metodologías y equipos propios. ●

→ **Héctor Kuga Carrillo**

→ REVELA PRESIDENTE DE LA CAJA TRUJILLO, RAÚL VALENCIA MEDINA

Ante nueva realidad urge revisar planes estratégicos

El ingreso de los bancos comerciales en el sector de las microfinanzas y el fortalecimiento de instituciones como las financieras, Edpyme, ONG y hasta cooperativas de ahorro y crédito, debería obligar a las autoridades del sistema de cajas municipales a revisar sus planes estratégicos, reveló el Raúl Valencia Medina, presidente de la Caja Trujillo.

La reciente adquisición de Edyficar por parte de Banco de Crédito del Perú es una señal que definitivamente hay nuevos operadores que ya están trabajando en el sector de las microfinanzas, sostuvo el alto funcionario, quien dijo que en el caso particular de Caja Truji-

llo se está revaluando el rol de la nueva gerencia con la finalidad de trabajar acorde con el sistema actual.

En ese sentido, la entidad que preside ha realizado un esfuerzo económico para renovar todo el soporte tecnológico, mediante la adquisición de un software que permita optimizar los procesos y reducir los costos.

Valencia estima que al final del ejercicio 2009, la organización haya crecido un 20% con respecto a 2008, tanto en colocaciones como captaciones, con una cartera total de 1,200 millones de nuevos soles y 985 millones de nuevos soles en captaciones. También estima que el patrimo-



Raúl Valencia Medina, presidente de la Caja Trujillo.

nio será superior a los 200 millones de nuevos soles, mientras que la utilidad neta borde los 30 millones. En la actualidad, la institución tiene 46 agencias, de las cuales 7 se encuentran en Lima, que aún así sigue siendo un mercado por crecer.

Con respecto al trabajo que realizan a favor de los discapacitados, sostuvo que va por buen camino, en virtud que son los únicos que ofrecen este servicio en la industria microfinanciera. Explicó que contar con un negocio propio que sea el sustento de la familia puede convertirse en el sueño frustrado de muchas personas, más aún si éstas cuentan con alguna discapacidad. ●