

MICROFINANZAS



EXPERIENCIA PERUANA AL MUNDO

Microcrédito

➔ GERARDO CHÁVEZ



Cómo vender más en el negocio PYME

➔ FERIA EN ECUADOR



Participan Gamarra y Villa El Salvador

➔ APOYO A LA MYPE



CAF y COFIDE respaldan regiones



Firmados
→ CÉSAR SÁNCHEZ MARTÍNEZ
sanchez@diariolaprimeraperu.com

Cumbres de cajas de ahorro y crédito en el Perú

Recientemente se realizó en Lima la Asamblea General de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social, certamen que ha sido muy provechoso para las organizaciones participantes. Si bien es cierto que los participantes contribuyeron con sus diversas experiencias foráneas, también es real que las instituciones extranjeras se llevaron un buen concepto del trabajo que se realiza en el Perú.

Por cierto que la gestión de la Caja Metropolitana de Lima en la capital ha sido loable, también es importante señalar el trabajo que realiza el sistema de cajas municipales de ahorro y crédito, cuya asamblea general también se realizará este año en la ciudad de Chimbo.

Es importante lo que sucederá el próximo 29 de abril en Chimbo, cuando se realice la XXIII Asamblea General de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), en coordinación con la caja local.

También en ese marco asambleísta, como es común se realizará del 29 al 30 de abril, el Seminario Internacional de Microfinanzas: "Crecimiento, Patrimonio e Inclusión", donde participarán presidentes, directores, gerentes y principales ejecutivos de las cajas municipales de ahorro y crédito, de las empresas microfinancieras de todo el país e instituciones relacionadas con las microfinanzas.

Desde esta perspectiva, ha sido muy importante el aporte de las cajas municipales al desarrollo económico y social del país por muchas razones, sin embargo es necesario decirlo para que los lectores sepan la importancia que tienen en el sistema financiero, estas organizaciones que son quienes sostienen el motor de la mediana, pequeña y micro empresa en el país.

En el paraclero de las PYME y MYPE, conjuntamente con otras instituciones como las Edpyme, financieras, cajas de ahorro y crédito, cajas rurales y organizaciones no gubernamentales. También se debe destacar que muchas grandes empresas que en su momento fueron pequeñas, crecieron con el aporte de las cajas municipales, sirviendo incluso para que los bancos comerciales puedan ahora desarrollar estrategias microfinancieras. Por cierto que algunos bancos se acercan al sector de las PYME y MYPE no por su contribución social, sino por las ganancias que les genera para sus negocios bancarios. Con respecto, al reciente Encuentro de Empresarios Financieros de América, África y Europa, debemos afirmar sin temor a equivocarnos

"Ha sido muy importante el aporte de las cajas municipales al desarrollo económico y social del país por muchas razones, sin embargo es necesario decirlo para que los lectores sepan la importancia que tienen en el sistema financiero, estas organizaciones que son quienes sostienen el motor de la mediana, pequeña y micro empresa en el país".

nos que ha sido beneficioso para la ciudad de Lima, porque hasta se ha destacado su modernidad y desarrollo urbanístico. Es importante recordar lo que dijo el presidente saliente de la Asociación de Entidades de Crédito Prendario y Social, Antonio Claret al destacar la modernidad y mejora de la calidad de vida de la capital peruana, "Lima está preciosa y limpia. El Centro Histórico se ve muy bien conservado".

Sobre el Circuito Mágico del Agua, dijo que es "espectacular". En ese sentido destacó también la organización de esta asamblea mundial que reunió a presidentes y gerentes de las cajas de ahorros de tres continentes. Pero el turismo de Lima no sólo es reflejo del trabajo municipal, sino también de la labor de la empresa privada, especialmente de los pequeños negocios que conviven en todo Lima. La capital peruana es una pequeña empresa y como tal, desarrolla también sus negocios.

EXPONDRÁ GERARDO CHÁVEZ, EXPERTO EN MICROFINANZAS

¿Cómo vender más en el negocio PYME?

Por Zoila Violeta Retuerto Jara

El primer seminario taller denominado "Cómo vender más en mi negocio" se realizará el 24 y 26 de marzo, donde el participante aprende estrategias y técnicas de aplicación inmediata para incrementar las ventas de forma rápida, usando metodologías 100% prácticas desde el primer momento. Entre los contenidos del seminario taller están: "Desarrollando una actitud ganadora", "Tu actitud determina tu aptitud", "Conoce, explora, identifica las necesidades de tus clientes" y "Estrategias de ventas efectivas".

En lo que respecta a las microfinanzas, Gerardo Chávez, revela que la industria microfinanciera tiene la imperiosa necesidad de entrenar a su personal para ser más competitivo en estos tiempos globalizados de rápidos cambios para no quedarse en el camino, plantea el especialista en Recursos Humanos para Microfinanzas y ex gerente de la Caixa Galicia y del Citigroup de España, quien regresa al Perú después de nueve años con novedades para la IMF.

Para el especialista, la industria microfinanciera ofrece oportunidades muy interesantes para el desarrollo social y empresarial. Revela que "quienes mejor manejen sus recursos humanos, serán también quienes marquen la diferencia entre las IMF". Eso se debe a la similitud de los productos que ofrecen. En realidad, los productos casi son "comodities", salvo casos puntuales como tasas de interés, pero los productos microfinancieros son casi muy parecidos. Tiene que haber alguna diferencia que sea un punto de quiebre en esta creciente industria.

¿Dónde estará la diferencia? Definitivamente en los recursos humanos, revela Chávez Rodríguez, quien se desempeña en la actualidad como docente en la Universidad del Pacífico. "Gente más capacitada tendrá mayores competencias comerciales y más habilidades de análisis crediticios por ejemplo. Pero también, el entrenamiento supone gerentes que sepan motivar y fomenten el trabajo en equipo a su gente", agrega.

Por su experiencia foránea de casi una década en organizaciones microfinancieras de España, Gerardo Chávez, cree que podría aportar un enfoque muy práctico de lo que debiera ser el negocio de las microfinanzas. "Se requiere orientar a la industria a una inclinación más cer-

Las empresas buscan cada día vender más y por esa razón, Gerardo Chávez Rodríguez, experto en microfinanzas en el Perú y España, desarrollará varios seminarios talleres en Lima y provincias.



Gerardo Chávez Rodríguez, gerente general de GCR Consultores.

cana a las necesidades que tiene el cliente y a lo que pasa en el mercado para desarrollar estrategias de negocios que satisfagan esas necesidades. Por ahí aún hay nichos que podrían aprovecharse", añade el especialista, quien también fue profesor en la Escuela de Negocios Formaselect de España, impartiendo los cursos de Máster de Recursos Humanos.

Explicó que en el campo de la capacitación existen todavía vacíos por la razón que la industria microfinanciera crece a un ritmo más rápido que la posibilidad de entrenar y formar cuadros. La velocidad con la que ha crecido el negocio es más rápido que los recursos humanos, porque éstos tardan tiempo en madurar. Entonces, las organizaciones microfinancieras que no tengan estructurados procesos de recursos humanos, de entrenamiento al personal, y gestión de personas y de talento,

debidamente organizados, estarán en desventajas. Aunque algunas de ellas ya están haciendo los esfuerzos para formar "escuelas" de microfinanzas, sin embargo, aún éstos son tímidos. También está la rotación laboral en el mercado. Gente que va de una organización a otra y así sucesivamente. El área de Recursos Humanos y

Gerardo Chávez fue gerente de Capacitación y Desarrollo de la Financiera Crédito Familiar de la Caixa Galicia de España y jefe de Recursos Humanos de la Financiera Citifinanciera, entidad del mayor grupo financiero del mundo, el Citigroup.

todos los procesos de gestión tienen que ir siempre dos o tres pasos adelante que otros procesos del negocio para dar el soporte necesario a la organización. Eso es un poco del concepto de entrenamiento que aún ciertas instituciones no están haciendo porque no tienen los recursos de conocimientos y los técnicos para gestionar esos procesos.

ALDEA PYME

Nueva Feria Expo Textil

El Comité Textil de la SNI suscribió un convenio con la empresa Plastic Concept, promotora de la Feria Internacional "Expotextil", evento que año a año promueve la exhibición internacional de productos y servicios del sector textil y confecciones.

El presidente del Comité Textil, Enrique Falcone, señaló que a través de la alianza se promoverá de manera activa la participación de empresas peruanas en este evento internacional con el fin de promover los bienes y servicios de la industria textil nacional en nuevos mercados.

Informó que la feria se realizará del 21 al 24 de octubre en Lima y se han previsto 20 conferencias magistrales con la presencia de importantes referentes de la moda en el continente. Asimismo, habrá 12 desfiles a través del Fashion Show de Productores de Textiles, se editará una Guía Textil del Perú en versión gráfica y CD Room y se ha programado el Concurso Nacional Diseñadores de Vanguardia.

Franquicias peruanas

En los últimos años, las empresas peruanas han venido orientado su expansión internacional a través de las franquicias, alcanzando en el 2009, 48 enseñanzas, 16 más que el año previo, según el Primer Censo de Franquicias Peruanas realizado por la Coordinación General de Exportación de Servicios de PROMPERU.

Chile es el principal destino con el 23% de unidades colocadas (Astrid & Gastón, Rosatel, Pardo's Chicken, China Wok, La Mar, Osaka y Thaya 925). A nivel Global, China Wok es el concepto que más unidades ha colocado en el exterior (11 en El Salvador y 8 en Chile).

Seminario para emprendedores

Con el propósito de capacitar a los emprendedores de la MYPE y PYME, unos 300 empresarios participarán en la Primera Cumbre Empresarial para Emprendedores denominada "Piense en grande y hágase rico", certamen organizado por la empresa Management Group, especializada en marketing y la consultora Status Comunicaciones, institución especializada en imagen corporativa para pequeñas empresas e industria microfinanciera. La que se realizará el sábado 17 de abril en Lima.

EMPRESAS PERUANAS EXPONEN EN QUITO Y GUAYAQUIL

Gamarra y Villa El Salvador participan en Expo Ecuador

Perú está presente en la misión comercial EXPO PERU que se realiza en Ecuador, en las ciudades de Guayaquil y Quito con el objetivo de consolidar y abrir nuevas oportunidades comerciales a nuestros productos en ese mercado sudamericano.

Esta misión, presidida por el ministro de Comercio Exterior, Martín Pérez, viajó con representantes de casi 100 empresas peruanas de los sectores de materiales y acabados para la construcción, agroindustria, textiles y confecciones (prendas de algodón), calzado, joyería, muebles de madera, software, franquicias, manufacturas y turismo.

Del total de empresas participantes, 11 son PYME del emporio comercial de Gamarra y del Parque Industrial de Villa El Salvador que han sido capacitadas a través de los programas Gamarra Exporta y Villa El Salvador Exporta, implementados por el MINCETUR. Asimismo, otras 20 empresas provienen de las regiones Piura, Lambayeque, La Libertad, Cajamarca y Loreto, en tanto que 20 más son operadores turísticos.

En el certamen que se viene realizando en Ecuador, también se desarrollarán foros de inversiones, ruedas de negocios, se brindará información sobre nuestra oferta turística, un desfile de modas y la presentación especial de "Perú Mucho Gusto", con la exhibición y

La empresa privada, especialmente las PYME peruanas, nuevamente se están dinamizando para ingresar a mercados internacionales como es el caso de Ecuador. Es saludable que los emporios de Gamarra y Villa El Salvador, así como empresas regionales puedan asumir este compromiso como nuevos retos que definitivamente redundarán a favor de las pequeña empresa peruana.



Las pequeñas empresas de los conglomerados de Gamarra y Parque Industrial de Villa El Salvador, participan esta semana en la Feria Expo Perú en Ecuador.

"El comercio peruano con el mercado ecuatoriano tiene un gran potencial, sobre todo para los productos con mayor valor agregado que representan más del 70% de nuestras ventas a ese país. El monto de las exportaciones peruanas a Ecuador supera los US\$ 500 millones".

MEDIANTE ALIANZA ESTRATÉGICA CON APOYO DE CAF Y COFIDE

Se consolidan asociaciones de ahorro y crédito peruanas

La directora representante de CAF en Perú, Eleonora Silva Pardo y el presidente de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), Alfonso Zárate Rivas, suscribieron un convenio de cooperación técnica para brindar asistencia al "Programa de Desarrollo y Consolidación Financiera de las Uniones de Crédito y Ahorro (UNICAS) y su Red Regional", a fin de consolidar este tipo de asociaciones en la Región Lambayeque, en el norte peruano, y generar las condiciones para que puedan articularse eficientemente con el sistema financiero y sus socios en



el mercado. Las UNICAS son asociaciones multifamiliares autogestionadas, conformadas por 10 a 30 familias que se seleccionan mutuamente en base al conocimiento y la confianza para brindar servicios de crédito y ahorro para sus asociados. Las referidas asociaciones conforman su capital social a través de la emisión y compra de acciones, pero además fijan en asamblea general las tasas de interés, deciden a quiénes prestan y con qué garantías. Tras recordar que CAF promueve alternativas de desarrollo sostenible a escala local en los países de

de gustación de platos típicos regionales. Asimismo, como parte de la delegación viajaron el viceministro de Comercio Exterior, Eduardo Ferreyros, la viceministra de Turismo, Mara Seminario, los directores de Exportaciones y Turismo de PROMPERU, Juan Carlos Mathews y Jacqueline Saettone, respectivamente; así como representantes del Banco Central de Reserva y Prolversión.

Por parte del sector privado están los presidentes de la Cámara de Comercio de Lima, Peter Anders; Sociedad Nacional de Industrias, Pedro Olaechea; Asociación de Exportadores, José Luis Silva; y un representante de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú - COMEXPERU.

El director de Exportaciones de PROMPERU, Juan Carlos Mathews, explicó que el comercio con el mercado ecuatoriano tiene un gran potencial, sobre todo para los productos con mayor valor agregado que representan más del 70% de nuestras ventas a ese país. Recordó que el monto de las exportaciones peruanas a Ecuador supera los US\$ 500 millones.

EXPO PERU es una nueva estrategia promovida por el MINCETUR y PROMPERU para promocionar las fortalezas comerciales y turísticas de nuestro país en los mercados internacionales, sobre todo el latinoamericano.

la región, Silva Pardo sostuvo que este convenio permitirá la maduración financiera de más de 350 UNICAS en Lambayeque que la CAF y COFIDE han venido promoviendo desde el año 2006. Esta segunda etapa, ampliará el beneficio a 5,100 familias en situación de pobreza en la región.

Por su parte, el presidente de COFIDE destacó que con la firma de este convenio con CAF se espera mejorar la generación de ingresos como resultado de los créditos dedicados a actividades productivas, satisfacer las necesidades básicas relativas al estado de las viviendas, educación y salud, así como elevar el nivel de vida de las familias participantes.

Al destacar los resultados financieros de las UNICAS a enero 2010, Zárate Rivas precisó que actualmente se han conformado 354 UNICAS en la región de Lambayeque, las que alcanzan un capital social conjunto de S/. 1,274,309.



Presidenta de la Caja Metropolitana de Lima, Ada Constantino Fernández; Dr. Richard Webb Duarte, consultor del Banco Mundial; y Julio Lazo Manrique, gerente general de la Caja Metropolitana de Lima.



El presidente entrante, Antonio Pulido (izq.), entrega una placa de reconocimiento al presidente saliente Antonio Claret de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social.



Las pequeñas empresas crecen con el apoyo de todo el sistema de la industria microfinanciera.

EXPERENCIAS PERUANAS SERÁN EJEMPLO PARA MYPE DEL MUNDO

Microcréditos: Aporte para las MYPE

Con motivo de la Asamblea Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social que realizaron las cajas de Europa, África y América en Lima, se abordaron diversas experiencias de crédito social como prácticas microfinancieras y se mostraron al mundo, especialmente las experiencia peruana, una de las principales a ser imitadas por sus pares de todos los continentes.

Por Héctor Kuga Carrillo

En opinión de Jesús Lens Espinoza de los Monteros, presidente de la Caja Granada de España, ésta institución es como un banco y presta a todo tipo de servicios. En ese sentido, los rendimientos que se obtienen por los servicios son retribuidos a la sociedad, a través, de obras sociales. La caja desarrolla el fomento y la gestión del crédito social, prendario y micro crédito. En España, existen 46 Cajas de Ahorro y todas ellas comprenden más de la mitad del servicio finan-

ciero español, tanto en depósito como en crédito; motivo por el cual lideran este mercado. En relación a la presencia del mercado microfinanciero, Lens Espinoza revela que dado su origen fundamental en los microcréditos y por los objetivos que tienen las cajas de ahorros éstas tienen que prestar un servicio que vaya más allá de los beneficios que brindan el resto del sistema financiero. Agrega que "las cajas de ahorro tenemos en exclusiva la gestión de crédito prendario en España, y además, lideramos las microfinanzas, la puesta en moneda del microcrédito y el comportamiento de

las microfinanzas".

Caja Granada nació con el nuevo siglo y es pionera al instituir el primer sistema de microcrédito en la península ibérica. En el año 2005, con la celebración del "Año Internacional del Microcrédito", hubo un gran auge y muchas de las cajas de ahorro en España, pusieron en marcha este sistema; posteriormente se concretó con la llegada de Microbank de Barcelona, quién a su vez contribuyó al éxito de las microfinancieras en todo el país. Por su parte, el economista Julio Lazo Manrique, gerente general de la Caja Metropolitana, explicó que "vienen trabajando con

mucho éxito productos y servicios nuevos que van desde los energéticos a gas, como el taxi gas hasta los programas de educación, como las propuestas sociales que está elaborando la institución". Dijo que "Taxi metropolitano" es la posibilidad que tiene un taxista de obtener una herramienta nueva a gas natural. Permite contribuir a la matriz energética con 14% de tasa de interés, tener un plazo de 5 años para pagarlos, con seguro, número de serie con todas las facilidades y coberturas; considerando este sector que no ha tenido acceso formal al crédito, es una manera que puedan ser bancarizados. Por otro lado en la parte social educativa manifestó que han articulado con la Municipalidad de Lima, escuelas de capacitación con el curso de computación, así como también cuentan con otro producto como los "Olygym", que son los gimnasios sociales, financiados por los emprendedores por la compra de estos equipos. En cuanto a proyectos microfinancieros indicó que existen productos como "Caja Pyme", "Compras de

activos fijo" y "Capital de trabajo". Hace seis meses hemos tenido participación en provincias y estamos desarrollando un modelo de crédito Pyme premiando al buen pagador con un interés a su favor". Otro de los proyectos donde están trabajando son los fideicomisos, flujos de dinero que se perciben en un negocio donde pueden retornar para el pago de una deuda. La cobertura del mercado en un primer momento era Lima, ahora se están proyectando para todo el ámbito nacional. "En Lima, nosotros fuimos sorprendidos por el ingreso de las cajas municipales, que vienen de contribuir notablemente en sus propias regiones, pero ahora nosotros estamos con una estrategia de crecimiento hacia el interior. Buscamos trasladar las experiencias exitosas que se han logrado con los créditos sociales en Lima, los que nos van a permitir llevar este éxito a las regiones del país". Por su parte, el nuevo presidente de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social (AIECPS), el español An-

tonio Pulido Gutiérrez, propuso como gran reto del conglomerado de cajas, convertirse en una organización mundial, llegando a los mercados de Asia y crecer en África; como alternativa de desarrollo económico, financiero y social en un mundo globalizado. "Es importante que en un mundo globalizado, las entidades participen más en la obra social y ocupen un espacio dentro del desarrollo económico y social, solidificando el papel fundamental de las organizaciones de crédito, avanzando y evolucionando de acuerdo a las tendencias del mercado con mejores servicios y productos financieros", dijo Pulido. Pulido dijo que hará crecer la institución en el mundo y promoverá las relaciones con organismos internacionales y multilaterales para contribuir en paliar los efectos de la crisis económica mundial. Al referirse a los conocidos Montes de Piedad, dijo que el incremento fue notable. Se han hecho muchos más empeños y se ha dado un cambio en la clientela. Explicó que al cliente tradicional -amas de casa de 35 a 50- se han sumado con más frecuencia hombres jóvenes, empresarios y personas de clase media en general. Y un factor adicional es el sector migrante, que se acerca con más frecuencia en el caso de España, en un 18 por ciento.

Richard Webb: Una cooperativa es como tener un microseguro

Para el consultor del Banco Mundial, Richard Webb, el sector microfinanciero se ha desarrollado extraordinariamente bien. Es ahora un sector fuerte y grande, que no existía hace 20 años. En comparación con hace 10 años, este sector era muy pequeño. Hoy está fortalecido, sólido y tiene tecnología moderna. En Bangladesh e India este sector está muy concentrado en un promedio de 90%. En Perú hay muchas instituciones, pero ninguna domina a las otras. La experiencia de Acción Comunitaria (Accionista principal de Mibanco), empezaron utilizando el método grupal o banca comunal. Otra organización es Finca en Ayacucho, que viene trabajando con iniciativas solidarias. Sin embargo, también hay otras experiencias, como la cooperativa que inició la conferencia Episcopal en las décadas de los 50 y 60. El primer acercamiento

que tuvieron las cooperativas y mutuales fueron muy exitosas, llegaron a tener 19% del ahorro financiero nacional, organizando entidades pequeñas por todo el país. Pero no supieron manejar la inflación y con la inflación se evaporó su capital, y hubo mal manejo. No obstante, Webb considera que el modelo cooperativo tiene futuro en el Perú. Agrega que sigue siendo un instrumento y ojalá se potencie. "Podemos ver en muchos países que existen cooperativas poderosas. Como yo he trabajado en los Estados Unidos, abrí mi cuenta en una cooperativa. Vemos otros éxitos de Europa y Asia, que son fuertes las cooperativas. Es un modelo que tiene ventaja porque es un elemento de solidaridad. El socio sabe que cuando tiene una emergencia, puede conseguir un crédito. Una cooperativa es como tener un micro seguro".

La Caja Metropolitana y la rentabilidad social

Julio Lazo Manrique, gerente general de la Caja Metropolitana de Lima, explicó que los nuevos productos de la entidad limeña, a diferencia de los tradicionales, buscan generar una rentabilidad social no solo en Lima, sino también en provincias, donde la entidad financiera se ha extendido. Así, la Caja nació prendaria y que se fortaleció con el movimiento de las microfinanzas, está apoyando el desarrollo de pequeñas empresas que llevan adelante proyectos sociales viables, sostenibles y que cumplen un rol en beneficio de la sociedad. El funcionario explicó que la Caja, pionera en el Perú, cuenta con productos que apoyan desde el cambio de la matriz energética, como la conversión de carros gasolineros a combustibles limpios como el gas, contribuyendo con la preservación del medio ambiente, hasta la entrega de créditos para la adquisición de movidales escolares seguras y ecológicas, apertura de gimnasios y apoyo a los sectores educación y salud. Hasta el momento unos 36 mil carros se han convertido a gas, y ya la mitad canceló sus créditos a la fecha. Además, se ha cumplido

con formalizar a estas personas que no tenían acceso al crédito. El producto otorga ventajas colaterales como seguro médico familiar, seguro contra accidentes, seguro de vida, etc. "Es decir, no hemos vendido una máquina sino calidad de vida", manifestó. Lazo se refirió también al producto 'boom' que es el Taxi Metropolitano por el cual los taxistas mediante sencillas condiciones son ahora propietarios de sus vehículos, logrando así su desarrollo familiar y formando pequeños negocios. También se refirió a la adquisición de unidades para movilidad escolar. Preciso que un primer lote se dio en febrero, y el acceso a este producto es coordinado con la Municipalidad de Lima en la medida que esta cautela que el servicio se preste de acuerdo con lo que disponen las ordenanzas municipales. Actualmente evaluamos cuarenta solicitudes adicionales porque hay unas cien unidades que están formalizadas. Se trata de unidades nuevas (minibuses para 15 o 18 pasajeros) y se les da casi las mismas condiciones que a un Taxi Metropolitano (tasas interés bajas y a gas), indicó.



Confección de Uniformes para empresas e Instituciones, Ropa Sport y de Vestir



Calle Arica 254 - Miraflores
Telefax: 243-4148 / 243-4250
Nextel: 9826*4804
www.boutiquefarach.com.pe

Agenda EMPRESARIAL

Seminario Taller "Cómo vender más en mi negocio"

Fecha: 24-26 Marzo
Lugar: Av. Arequipa 2638,
Lince
Teléf.: 689-9341
Email: info@gcrgroup.com
Organiza: GCR Consultores

Cumbre de Negocios PYME 2010

Fecha: 17 Abril.
Tema: "Piense en grande
y hágase rico"
Expositor: Mario Galarza
Telf.: 241-34-15
Lugar: Hotel Riviera
Organiza: Management Group

Asamblea General de la FEPCMAC

Fecha: 29 Abril.
Lugar: Chimbote.
Teléf.: 222-4002
Organizan: FEPCMAC –
Caja Del Santa

Curso Excelencia en el servicio al cliente

Lugar: Av. Petit Thouars
1991, Of. 301
Teléf.: 689-9341
Email: gchavez@gcr-
group.com
Organiza: GCR Consultores

Seminario Internacional de Microfinanzas

Fecha: 29 - 30 Abril.
Lugar: Chimbote.
Teléf.: 222-4003
Organizan: FEPCMAC –
Caja del Santa.

Diplomado de Gestión de Riesgos Financieros

Fecha: Abril 2010
Lugar: José Gálvez Barre-
nechea 790, San Isidro
Teléfono: 225-0227
Organiza: Universidad
Sergio Arboleda-Colombia

Expo Artesanías Perú- Colombia

Fecha: 12 Julio.
Lugar: Bogotá, Colombia
Informes: info@corferias.com
Organiza: Corferias

café & negocios



→ WILFREDO QUIROZ FUENTES

Emprendedores con valores

Recientemente, la organización Fuente de Luz, organizó un seminario-taller a cargo del emprendedor Pablo Correa Fernández, basado en la ética y moral de las personas, valores primordiales en la vida, especialmente quienes trabajan con clientes, usuarios y consumidores. Aunque el seminario dictado estuvo orientado a los valores familiares, que son la base de cualquier sociedad, un nutrido grupo de participantes de diversos distritos se reunieron para analizar estos temas que lindan con la calidad de vida de los recursos humanos.

En la foto observamos de izquierda a derecha, en la parte superior, al expositor Pablo Correa, Franz La Chira Ramírez, Darwin Rodríguez, Andrés Amico y Gilberto Pérez.

En la parte inferior están Dalila Correa (esposa del expositor y facilitadora también del curso), Olinda Arellano, Tatiana Gatica de La Chira, Vanessa Benítez de Rodríguez, Kathya Rochabrún, Abi Amico y Alejandrina Alvarez.



El personaje de la semana

Microfinanzas saluda a Rossio Barrios Ipenza, directora académica de la Escuela de Postgrado de la Universidad Continental por su aporte al desarrollo empresarial de las PYME.

Líderes en microfinanzas

Alfonso Zárate, presidente de la Corporación Financiera de Desarrollo y Eleonora Silva, representante de la Corporación Andina de Fomento en el Perú, coordinan esfuerzos para apoyar las MYPE regionales.



Av. Paseo de la República 5639
Miraflores

Teléfonos:
447-1218 / 447-1285

→ Director del Suplemento Microfinanzas: César Sánchez Martínez → Editor: Héctor Kuga Carrillo

→ Diseño: Luis Chapoñán Guerra → Fotografía: Brian Miranda Lara

→ Retoque digital: Manuel Patiño → Corrección: Gustavo Durand

→ Gerente comercial: Cecilia Altez Navarro / caltez@diariolaprimera.com

→ Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes / wquiroz@diariolaprimera.com / 945-050-919 / RPM *540936