

MICROFINANZAS



CRÉDITOS SOBREGIRAN A PYME

Endeudamiento

→ **CARLOS LAUREANO**



Emprendedor exitoso de orfebrería en plata

→ **CARLOS TAMAYO**



Caja Cusco impulsa créditos solidarios

→ **EXCESO DE CRÉDITOS**



Advierten sobre posible "shock" en microfinanzas



Firmados
→ CÉSAR SÁNCHEZ MARTÍNEZ
csanchez@diariolaprimeraperu.com

La Bolsa de Valores de Lima y la industria microfinanciera

El año pasado, la Bolsa de Valores de Lima (BVL) terminó como la quinta bolsa más rentable del mundo, situación que la coloca en un lugar expectante como vitrina para cualquier inversionista nacional o extranjero, empresa, persona natural e industria microfinanciera (IMF). Incluso, la agencia financiera Bloomberg la catalogaba como la más rentable de los países emergentes, desplazando a plazas claves como Indonesia, Brasil, Rusia, Turquía, India, Vietnam, Noruega y otros mercados en desarrollo.

En lo que va del año, esta situación no ha variado en mucho. Como cualquier mercado bursátil, está sujeto a situaciones que ocurran en el mundo o dentro del país, y por ser un mercado sensible, su rendimiento y rentabilidad también dependen de la "performance" de las principales empresas que listan en la bolsa limeña.

Para la industria microfinanciera peruana, como entidades privadas o públicas regidas por el derecho privado, la BVL es una atractiva fuente de ingresos, pero también al mismo tiempo, de "status" ante la comunidad financiera internacional, segmento donde operan muchos de sus cooperantes de fondos.

Por ser la bolsa limeña un mercado donde los inversionistas realizan sus operaciones de compra y venta de diversos valores, es una oportunidad que tienen las IMF para colocar sus fondos y buscar otro tipo de rentabilidad. Si bien es cierto que la industria microfinanciera se desarrolló en sus primeros años mediante los microcréditos a las MYPE y lo siguen haciendo, en los últimos tiempos, esta realidad ha cambiado, no porque las IMF hayan modificado su estrategia de colocación, sino porque en su afán por acompañar a los negocios que financiaron en su crecimiento empresarial, ahora que esos negocios son grandes, no es justo que queden abandonados a merced de otras entidades financieras que nunca colaboraron con su crecimiento empresarial y que incluso, hasta los tacharon cuando eran MYPE.

En la actualidad, muchas PYME, es-

pecialmente las medianas empresas reciben altos créditos (Hablamos de miles de nuevos soles y en algunos casos de millones) de las IMF, en las mismas condiciones que los bancos o con mayores ventajas. Aún así, todavía las IMF tienen fondos por colocar debido a la excelente gestión que vienen realizando para obtener mayores depósitos en plazas de Lima, Arequipa, Chiclayo y Trujillo. En ese sentido, la Bolsa de Valores de Lima, debería ser una real alternativa para esos fondos que deben retornar a los cooperantes en los siguientes años.

Las IMF pueden transar de manera transparente y con total confianza, acciones, bonos y papeles comerciales, entre otros instrumentos financieros, mediante las Sociedades Agentes de Bolsa, que son los intermediarios especializados y que por cierto están organizados y reglamentados por las

normas legales. Además lista en la bolsa limeña un "status" que otorga la comunidad financiera a las empresas serias, competitivas y con eficientes niveles de controles internos, buen desempeño de gobierno corporativo y adecuada administración de los riesgos empresariales. Hay buenos beneficios en cotizar en la BVL por la variedad de instrumentos financieros que ofrece para invertir. Hay beneficios y riesgos también. Entre los primeros está obtener mayor rentabilidad de los valores transados y confidarse a recibir dividendos al final de cada período. Incluso, hasta podrá participar en las Juntas de Accionistas de las empresas, claro dependiendo del tipo de acción y cantidad de acciones obtenidas. La mejor ventaja es estar informado acerca del mercado de valores.

Como se trata de compra y venta de acciones, también se puede obtener financiamiento para proyectos de las mismas IMF. Por ejemplo, un proyecto inmobiliario podría tener menor inversión por parte de la entidad microfinanciera, en virtud que habría riesgos compartidos. También está la posibilidad de no ganar tanto como lo que se esperaba en determinado período, en virtud que el precio de las acciones suben y bajan.

CARLOS LAUREANO QUIERE LLEGAR A MERCADOS DE EE.UU.

Empezó como artesano y ahora quiere exportar

Por Zoila Violeta Retuerto Jara

El negocio no lo heredó de nadie, sino que es una empresa familiar, siendo su padre el promotor de todo. Sin embargo, Carlos Laureano Cardozo, el segundo de cuatro hermanos, se propuso sacar adelante en el negocio de la artesanía en plata y platería (trabajos en bronce bañados en plata) y comercializar sus productos en las diversas tiendas de Lima y provincias. Ahora sólo comercializa para exclusivos negocios de zonas comerciales de la capital. Al principio se inició con trabajos pequeños, luego con aplicaciones en plata. Compraba artesanías de madera y colocaba algunos adornos de plata para darle un valor añadido. Luego fue comprando herramientas, instrumentos y hasta máquinas para fabricar sus propios modelos. Todo ello lo aprendió de sus clases en la Escuela de Empresarios del Instituto Peruano de Acción Empresarial. Perfeccionó sus conocimientos de producción y de-

La vida de Carlos Laureano es como la de todo emprendedor provinciano que con la ayuda de su familia viene sobresaliendo en la vida y logrando metas empresariales, gracias a su esfuerzo, constancia y estudios sobre gestión empresarial.



Empresario emprendedor Carlos Laureano Cardozo en Campoy.

se aprecia mejor el trabajo de la artesanía peruana.

En la actualidad tiene algunos pedidos de iglesias, empresas y personas que suelen solicitarle sus artículos por lo fino del acabado. Reconocen su labor y ésta se ha extendido a muchos lugares, especialmente como "Orfebrería Laureano", empresa de responsabilidad limitada.

Carlos desea aprovechar las ventajas del Tratado de Libre Comercio suscrito con los Estados Unidos y llevar sus productos a las distintas ciudades de esa nación. Carlos no piensa en él mismo, sino en su esposa y su bebé de sólo un mes de nacida.

desarrolló su estrategia de mercadeo y ventas. Ahora está pensando en desarrollar una marca propia y exportar esa marca a mercados donde

se aprecia mejor el trabajo de la artesanía peruana. En la actualidad tiene algunos pedidos de iglesias, empresas y personas que suelen solicitarle sus artículos por lo fino del acabado. Reconocen su labor y ésta se ha extendido a muchos lugares, especialmente como "Orfebrería Laureano", empresa de responsabilidad limitada.

Carlos desea aprovechar las ventajas del Tratado de Libre Comercio suscrito con los Estados Unidos y llevar sus productos a las distintas ciudades de esa nación. Carlos no piensa en él mismo, sino en su esposa y su bebé de sólo un mes de nacida. Quiere lo mejor para su hija y por esa razón ha decidido que el negocio que empezó su padre, no se quedé ahí, sino que con la ayuda de sus hermanos, crezca y sea uno de los mejores exportadores de artesanía hacia los diversos mercados foráneos. Reconoce que el trabajo que su padre le enseñó a sus hermanos y a él mismo, es la base para superarse y ser cada día mejor. Cada uno de sus hermanos hace una tarea, pero todos colaboran para que el negocio mejore. El secreto está en la unidad familiar y en el esfuerzo que cada uno pone en el trabajo que realiza.

DENUNCIAN QUE PROPIEDAD LA VENDERÍAN PARA CADENA "PLAZA VEA"

MYPE de Villa El Salvador reclaman terreno privado

En sesión de la Comisión de Producción, Micro y Pequeña Empresa y Cooperativa que preside el congresista Víctor Isla Rojas (GPN), se acordó solicitar la intervención de la Contraloría General de la República para esclarecer las posiciones antagónicas que tiene el Municipio de Villa El Salvador y la Central de Asociaciones Empresariales de la Micro y Pequeña Empresa del Cono Sur (APEMIVES) en el caso de un terreno que se concesionaría para Plaza Vea.

Los congresistas David Waisman (AP) y José Saldaña (BP) integran el sub grupo de trabajo que se encargará del seguimiento al tema. Durante la sesión, Héctor Núñez Vega, presidente de APEMIVES, denunció la intención de la Municipalidad para concesionar, por 30 años, el uso de un terreno de mil metros cuadrados ubicado en el corazón comercial del Parque Industrial de Villa El Salvador, el que sería destinado a la instalación de una tienda comercial de la cadena 'Plaza Vea'.

Núñez Vega dijo que el acuerdo, que contó con la asesoría de Pro Inversión determinó, que el terreno sería concesionado a un precio de 3 soles por metro cuadrado, costo que calificó como irrisorio ya que la misma firma ha adquirido un terreno de similares proporciones a 10 millones de dólares en Surco.

Waisman sostuvo que el terreno no podría ser utilizado para otro rubro que no sea la promoción de la pequeña y mediana empresa local, ya que desde su creación, hace 23 años, fue destinado para ello. "Recordemos que estos compatriotas apostaron por hacer empresa sobre un arenal, lo que parecía una locura en aquel tiempo. Sin embargo, lucharon solos ante problemas como el terrorismo" dijo el congresista.

ALDEA PYME

Confecciones crecerá 10%

La exportación de las confecciones peruanas cerraría este año con un crecimiento de 10% respecto al año pasado, acercándose de esa manera a los US\$ 1,300 millones, sin embargo, no se compararía con la cifra registrada en el 2008 cuando cerró en US\$ 1,620 millones, estimó la Gerente de Manufactura de la Asociación de Exportadores (ADEX), Ysabel Segura.

La representante del gremio exportador refirió que este año será mejor que el 2009, pero definitivamente cerrará en niveles inferiores del 2008. "El año pasado sufrimos una fuerte contracción en los valores de exportación y este año empezamos a sentir una recuperación al punto que en los dos primeros meses del año caímos en 4%, que es un porcentaje mucho menor al 30% del 2009", precisó.



Foro Textil

Ysabel Segura refirió que ADEX, con el apoyo de PROMPERU, MINCETUR y PRODUCE, realizará el VI Foro Textil Perú Moda 2010 "Hacia la recuperación de las exportaciones y su consolidación en los mercados internacionales", que contará con la presencia del ministro de la Producción, José Nicor González, el presidente de ADEX, Juan Varillas Velásquez y 12 expertos internacionales quienes expondrán sobre las nuevas tendencias de las confecciones en el mundo.

Es el caso de la colombiana Catalina Marín quien expondrá el tema "Macro tendencias de la Moda"; Hortensia de Hutten de Francia con "El mercado de niños en Europa"; Arturo Rodríguez de México con "Dame razones para ser verde en la confección" y Marcelo Evangelista con "El nicho de mercado del comercio justo". Asimismo, de EE.UU. estará Jenna Rassamy con "El mercado de moda para damas y niños en EE.UU.", Jean Pierre Mocho, presidente Pret a Porter con "El mercado retail en Europa y Mark Neuman, de Limited Brands con "Retos de venta para la industria de prendas de vestir después de la crisis", así como la importante presencia de Mark D'sa de GAP.

SE INAUGURÓ NUEVA AGENCIA EN LIMA CENTRO

Caja Cusco impulsa con fuerza créditos solidarios

Por Héctor Kuga Carrillo

Tamayo cree que las IMF ya crecieron bastante y debe mirar otros mercados como industria microfinanciera. Precisamente, la Caja Cusco ingresó hace algunos años al mercado de los créditos hipotecarios, en el cual ya están destacando y también están desarrollando nuevos productos como el "crédito solidario", "paga diario" y crédito al sector rural. De esta manera, han ampliado el abanico y no solamente están colocando crédito al segmento de la micro empresa urbana, sino a otros sectores.

Ahora, ellos están ingresando con éxito al sector rural mediante créditos orientados a la micro y pequeña empresa del campo, como aquellos empresarios MYPE que se dedican a la comercialización de animales menores, compra-venta de productos agrícolas, crianza de animales (cuyes, gallinas, etc.), entre otros animales domésticos. Como se sabe, en esos sectores no se pueden colocar volúmenes grandes de dinero, porque se trata de micro créditos, pero si bien es cierto son montos menores, la cantidad de estos microcréditos son grandes.

Igual pasa con los créditos solidarios que están orientados a las señoras de los clubes de madre, vasos de leche y asociaciones pro-vivienda que individualmente nunca accederían al crédito porque son economía de subsistencia, pero entre todos, si logran acceder al crédito, beneficiándose

mos, sino serán montos de 2,000 ó 5,000 nuevos soles", precisa el gerente de la caja imperial. Carlos Tamayo considera que esos son los segmentos que la industria microfinanciera debe ingresar, pero entre todos, si logran acceder al crédito, beneficiándose

es cierto que los bancos ya están participando en la industria microfinanciera peruana, pero éstos se orientan a las PYME de las zonas urbanas, donde si hay una competencia grande, pero en el sector rural no hay competencia.

En algunas ciudades como Cusco, más el 52% de los clientes de esa entidad sólo trabajan con la caja local. Son clientes exclusivos. Pero también, acompañan al crecimiento empresarial de sus clientes con mayores créditos comerciales. Es la única caja que tiene más del 30% de créditos comerciales. Mu-

La industria microfinanciera en el Perú tiene un desarrollo muy grande como resultado de la regulación de la SBS que está entendiendo el negocio de las IMF, reveló Carlos Tamayo Caparó, gerente de Administración de la Caja Municipal del Cusco.



Carlos Tamayo Caparó, Gerente de Administración de la Caja Municipal del Cusco.

Intereses podrían bajar

Según Carlos Tamayo, los intereses bajarían en los siguientes meses, especialmente de la Caja Cusco que sí tiene una buena calidad de carteras. Las tasas variarían de acuerdo al mercado, monto del crédito, tipo de producto, plazo, moneda, etc. Efectivamente, con la finalidad de contribuir al crecimiento de las pequeñas empresas en el país, la Caja Municipal del Cusco, lanzará al mercado las nuevas tasas de interés de ahorros a partir del mes de mayo, que van desde el 1.5% al 5% en moneda nacional y del 1% al 6.20% en dólares, mientras que la TEA para depósitos CTS se incrementará hasta 12% en nuevos soles y 6.5 en moneda extranjera. Al referirse a la nueva agencia de Lima Centro, Tamayo dijo, que es parte de la estrategia de expansión que esa entidad financiera tiene para ingresar al mercado limeño, mediante diversos productos y servicios financieros.

chos de ellos han sido sus clientes y ahora continúan como clientes de la Caja Cusco. El año pasado crecieron en 130% en los créditos hipotecarios y ahora cada vez se posesionan cada vez más en ese sector.

Con respecto a las captaciones de recursos, ya tienen más de 40 millones de nuevos soles captados solamente en Lima, y ahora se deben colocar esos fondos en las zonas emergentes de Los Olivos, Comas y Lima Centro, donde recientemente inauguraron su oficina. También están captando y colocando recursos en Arequipa, porque sigue siendo el mayor mercado del sur peruano. Para tener una idea del mercado arequipeño.

En ese departamento se colocan 3,300 millones de nuevos soles, mientras que en todo el departamento del Cusco se colocan 1,300 millones de nuevos soles. Casi tres veces más de todo lo que coloca el sistema financiero en Cusco. Se espera que al cierre de este año, la Caja Cusco tenga unas 45 oficinas en todo el país.



Alfonso Muñoz Canales, advierte sobre posible "shock" en la industria microfinanciera.



Muchos clientes están cayendo en morosidad por sobregirarse en varios créditos.

MUCHOS CLIENTES PYME ESTÁN SOBREGIRADOS EN VARIOS CRÉDITOS

"Sobreendeudamiento"

Hay un exceso de créditos que se están otorgando sin la menor evaluación crediticia de los clientes, la que está produciendo un sobreendeudamiento en el sector, advierte el auditor y consultor internacional, Alfonso Muñoz Canales, experto en microfinanzas en América Latina.

Por César Sánchez Martínez

Para el especialista, el sobreendeudamiento ya existe. "El sobreendeudamiento no significa que el empresario vinculado a la MYPE o PYME no paga, sino que éste está al borde de no pagar porque la fuente de repagos no le está dando para cumplir con las obligaciones que tiene, que en la mayoría de los casos, tiene deudas con seis o siete instituciones microfinancieras", argumenta. Una de esas causas que está originando esta situación proviene de las mismas instituciones microfinancieras. Si se analiza esta situación desde la perspectiva de la administración de los riesgos empresariales, se observa

que el cumplimiento de las metas que las IMF están obligando a sus analistas es la "madre del cordero" del sobre endeudamiento. Dentro de estas IMF también debemos considerar a las nuevas organizaciones y divisiones de los bancos comerciales. Muchos analistas por cumplir sus metas de colocación de fondos, están otorgando los créditos sin la rigurosidad que la norma y experiencia exige. Es decir, como el mercado está creciendo, las IMF deben contratar a nuevos analistas de créditos, que a su vez, deben salir al mercado con la mínima experiencia y conocimiento, razón por la cual, la rigurosidad de los análisis ya no se realizan al detalle. "El cumplimiento de las metas establecidas en el corto plazo por cada insti-

tución distorsiona la calidad de evaluación que están haciendo los analistas, situación que genera que se otorguen créditos sin la mínima evaluación crediticia", comenta Muñoz Canales, gerente de AMS Consulting. Todo crédito debe garantizar que tiene fuente de repago, es decir, un retorno. Pero si las evaluaciones se están dando como sugiere el experto, los problemas del sobre endeudamiento ya lo tenemos a la vuelta de la esquina. Las instituciones financieras son en última instancia una de las causales del posible riesgo. Las microfinanzas son 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, expertise técnico y capacidad para financiar pe-

queños 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 los están transitando las financieras, Edpyme, cajas de ahorro, cajas rurales, cooperativas de ahorro y crédito, divisiones especializadas de los bancos comerciales y diversas organizaciones no gubernamentales (ONG) que siguiendo el ejemplo de las CMAC, contribuyendo 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. Para Alfonso Muñoz, cada institución debería saber hasta dónde debe llegar su "apetito de riesgo", incorporando los riesgos a sus instituciones y tomen clientes que están totalmente endeudados y no tengan un margen razonable entre sus ingresos y egresos. Pero no solamente los clientes se afectan con las deudas que tienen que asumir, sino también en su salud mental. La preocupación

por pagar sus deudas estaría provocando desórdenes en la salud mental (estrés) de quienes siempre han sido buenos pagadores. Entonces no se trata de colocar por colocar los créditos por parte de los analistas, sino que éstos deberían asumir un rol más protagónico en la aprobación de los mismos. Hay muchos casos que los padres, en casos de empresas familiares, están sobre

Entonces no se trata de colocar por colocar los créditos por parte de los analistas, sino que éstos deberían asumir un rol más protagónico en la aprobación de los mismos. Hay muchos casos que los padres, en casos en empresas familiares, están sobre endeudados, pero los nuevos créditos lo sacan a nombre de los hijos mayores de 18 años y éstos son evaluados simplemente como nuevos clientes, cuando el ingreso es familiar.

endeudados, pero los nuevos créditos lo sacan a nombre de los hijos mayores de 18 años y éstos son evaluados simplemente como nuevos clientes, cuando el ingreso es familiar. Incluso, para el consultor internacio-

nal, acreedor varias veces de haber auditado a ganadores del Premio CGAP que anualmente otorga el Banco Mundial por la transparencia financiera en las IMF, el concepto de microfinanzas casi se está desligando de la realidad, porque ahora hasta la banca otorga créditos grandes a las PYME. Sobre este aspecto en particular, debemos advertir que el concepto "microfinanzas" surgió ante la necesidad de otorgar microcréditos a las organizaciones y personas que no tenían acceso a la banca tradicional. Consideramos que aún persiste esta realidad. Sin embargo, Muñoz considera que la filosofía del microcrédito se está perdiendo, en virtud que ésta se daba en forma gradual, de menos a más. Ahora, a un nuevo empresario MYPE, la industria microfinanciera de golpe ya le está otorgando créditos por encima de los 10 mil nuevos soles, simplemente por ser cliente de tal o cual institución. La otra razón por la cual el sobreendeudamiento está creciendo está relacionada con el posicionamiento del mercado. Se trata ahora de lle-

Rol de las microfinanzas

Para solucionar parte del problema del sobreendeudamiento, urge retomar las primeras herramientas de las IMF, que inicialmente fueron abordadas por el sistema de cajas municipales. 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 más de 28 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.

gar con los créditos a mayor cantidad de personas e instituciones. Muñoz, cree también que la compra de cartera y la ampliación de los créditos son también nocivos para el desarrollo de la industria microfinanciera, cuando ésta se realiza sólo por el hecho de ganar mayor participación de mercado. La ampliación de los créditos muchas veces no tiene solidez, cuando no se han dado en forma progresiva y de acuerdo al desarrollo del negocio. No se trata de oferta y demanda, porque muchos empresarios reciben la visita de muchos analistas que ofrecen sus productos a diferentes tasas. Ante tanta facilidad para acceder al crédito, los empresarios MYPE y PYME tienen la oportunidad de recibir dinero fácil y rápido, generando su propio so-

breendeudamiento.

La forma de solucionar parte de este problema es la autorregulación por parte de las mismas instituciones microfinancieras. Realizar sus evaluaciones crediticias con rigurosidad y ver la forma como ayudar a sus empresarios a pagar sus deudas oportunamente deben ser las siguientes tareas a cumplir. En algunas instituciones, la tasa de morosidad se está elevando obligando a las IMF a tener mayor provisión. Es decir, el sobreendeudamiento afecta en primera instancia a la misma IMF. "No se debe matar a la gallina de los huevos de oro, porque todos vivimos de ello", advierte el especialista, al recordar el caso boliviano, donde el sobreendeudamiento hizo desaparecer a varias organizaciones.

Problemas de la globalización

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.

Farach
Siempre moda

Confeción 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

CADE por la Educación

Fecha: 29 Abril
Lugar: IPAE Pueblo Libre
Telef.: 417-4000
Organiza: IPAE

Seminario Internacional de Microfinanzas

Fecha: 29 - 30 Abril.
Tema: "Crecimiento, patrimonio e inclusión".
Lugar: Chimbote.
Telef.: 222-4003
Organizan: FEPCMAC -
Caja del Santa.

Capacitación Edusistem

Fecha: Abril
Cursos: Computación, Diseño Gráfico y Páginas Web.
Lugar: Garcilaso de la Vega 1686, Lima
Telef.: 331-2040
Organiza: Cooperativa Educoop.

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@gcrgroup.com
Organiza: GCR Consultores

II Congreso Nacional de Microfinanzas

Tema: "Lecciones aprendidas y nuevos desafíos"
Fecha: 2-3 Junio
Lugar: Hotel Sheraton Lima.
Telef.: 476-0814
Organiza: CMS People.

Expo Artesanías Perú- Colombia

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

café & negocios



→ POR WILFREDO QUIROZ FUENTES

La Caja Sullana

La principal fortaleza de la Caja Municipal de Sullana es contar con una cultura de valores y principios institucionales que caracterizan, determinan y guían sus actos en la relación con los clientes, trabajadores, accionistas, proveedores y comunidad. Con respecto a la ética, realizan acciones fieles a los principios y obligaciones morales como la honestidad, respeto, responsabilidad, transparencia, cumplimiento de los acuerdos y compromisos adquiridos.

Los servicios que brinda la Caja Sullana están dirigidos a las pequeñas y microempresas de los sectores productivos, comercio y servicios de los sectores agrícolas, agropecuario y agroindustrial. En la foto observamos al presidente del directorio Joel Siancas Ramírez y al gerente de Créditos, Samy Calle Rentaría.



El personaje de la semana

Microfinanzas saluda a Francisco Hilario Soto, gerente de la Caja Ica por su aporte al desarrollo del sistema de cajas municipales.

Líderes en microfinanzas

Altos ejecutivos de la Caja Piura: Roberto Carlos Celis Aguilar (Sub administrador en Piura), Pedro Talledo Coronado (Gerente) e Isabel Alberca Martínez (Administradora regional de Lima).



Av. Paseo de la República 5639
Miraflores

Telefonos:
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@diariolaprimeraperu.com

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