

MICROFINANZAS[®]

www.microfinanzas.pe

SÍGUENOS:     



EMPRENDEDORES NECESITAN APOYO

A la crisis sanitaria se le sumó la crisis política ralentizando más la economía peruana. En este escenario complicado, los más afectados no son las grandes inversiones, pero sí los millones de microempresarios que ya han sido golpeados económicamente por el Covid-19, incluso miles han tenido que cerrar sus negocios porque se quedaron descapitalizados. Los microempresarios que mueven la economía necesitan el apoyo estatal para retomar sus actividades.

MENORES INGRESOS

Las microfinancieras que accedieron a los programas de Reactiva o FAE, han prestado dinero a tasas entre 2% y 3% anual, pero tienen que pagar tasas de interés por ahorro entre 5% y 6%. Además, tenemos las provisiones, los gastos administrativos y operativos, advirtió Jorge Delgado, presidente de la ASOMIF.

Pág. 6

IMPARNABLE

Pese al menor dinamismo de la economía debido a la pandemia, Caja Cusco superó los S/ 4.000 millones en saldo de colocaciones gracias al esfuerzo conjunto entre sus colaboradores y sus clientes. En solo 12 meses, pasó de 3.000 millones a S/ 4.000 millones. La entidad se afianza en lo más alto del sector.

Pág. 11-12

PREOCUPACIÓN RAZONABLE

Las personas mal entienden el real alcance de programas como Reactiva o la ley de reprogramación para incumplir con sus pagos. La población ha mal entendido la ayuda estatal y se están relajando en pagar sus deudas, aseguró Luis Germán Linares, gerente general de la financiera Confianza.

Pág. 16-17



VERSIÓN DIGITAL

Por: Wilder Mayo Méndez - Director

LA TENSA CALMA

El escenario político, económico y social del Perú está en una aparente tranquilidad, mantenerla depende de la buena gestión del Gobierno de transición y de los aciertos o desaciertos del Congreso. La población se mantiene vigilante y espera políticas públicas que promuevan la generación de empleo.

El sábado 14 de noviembre, Jordan Inti Sotelo Camarago (24) y Jack Bryan Pintado Sánchez (22) murieron a causa de la represión policial de la marcha nacional en contra de la presidencia de Manuel Merino y el Congreso. Dos jóvenes que no buscaban el heroísmo por una muerte precoz solo sintieron la obligación de salir a las calles y protestar por lo que consideraron un Gobierno ilegítimo liderado por Merino y apañado por los 105 congresistas que le pusieron la investidura presidencial.

Las tensiones políticas estallaron en un conflicto social, luego que el Congreso utilizará una arcaica cláusula constitucional para destituir a Martín Vizcarra, por "incapacidad moral" a solo cinco meses de las nuevas elecciones. La indignación social en la población aumentó y las protestas fueron copando las calles a nivel nacional.

Las manifestaciones eran lideradas por jóvenes, pero también participaron familias completas e incluso adultos mayores. Los peruanos salimos a las calles a defender al país de la corrupción, cansados de los políticos y las agrupaciones políticas que priorizan sus intereses personales antes que los del país. Los congresistas elegidos se olvidan que están en ese cargo por el voto popular.

Al protestar, modificamos la agenda y comenzamos un debate. Los que están en el poder pueden tratar de ignorarnos, pero si hay suficientes manifestantes, entonces sentirán la necesidad de encontrar razones por las cuales todos los manifestantes están equivocados. Ahí es cuando comienza el debate y la discusión se hace posible.

La protesta es un derecho. El artículo 2, numeral 12 de nuestra Constitución Política, así como el artículo 15 de la Convención Americana sobre Derechos Hu-

manos y el artículo 21 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos reconocen que toda persona tiene derecho a reunirse pacíficamente y sin armas.

El malestar de la población fue cuantificado en un sondeo de la encuestadora Ipsos que reveló que el 94% de los peruanos rechazó el nombramiento de Manuel Merino como Presidente. Un mayoritario 88% desaprobó la labor del Congreso.

Algunos analistas locales consideran que los últimos eventos realizados son solo un síntoma de un problema mayor. La precariedad del sistema electoral y de los partidos políticos nos ha llevado a una crisis de legitimidad.

LOS MÁS PERJUDICADOS

Si bien la crisis sanitaria ha dejado las cuentas nacionales debilitadas, la crisis política incrementa su impacto negativo, sin embargo, los más afectados no son los grandes capitales el perjudicado es el microempresario. El emprendedor que todavía no logra recuperarse del impacto del Covid-19 sobre sus negocios.

No olvidemos que por estos meses se vence o venció el periodo de gracia otorgado a los créditos y los titulares de los créditos deben acercarse a pagar.

A esto hay que sumarle que el mercado micro financiero espera un sinceramiento de los créditos que se traduciría en el incremento de la mora.

Una es la perspectiva de inversión de empresarios locales pequeños y medianos a los que les afecta este contexto porque cambian las expectativas, y hay incertidumbre de cómo va a ir la economía en los próximos meses.

Sin embargo, a la inversión extranjera concentrada en el sector minero y con grandes negocios, le afecta mucho menos el ruido político, porque vienen con perspectivas de largo plazo. Saben que el sistema político cruje y luego se ajusta. Ellos vienen por inversiones de 20 años, por lo que una situación así no es decisiva.

EL RETO AL NUEVO GOBIERNO

El presidente transitorio Francisco Sagasti estará a cargo de la conducción del país por alrededor de ocho meses, poco tiempo es el que tendrá para conseguir grandes cambios; sin embargo, hay objetivos importantes por cumplir que deben continuar su curso. Entre los retos destacan la importancia de dialogar y conciliar con el Legislativo, lucha contra la crisis sanitaria y mermar su impacto en la salud y economía, conseguir una verdadera reactivación de la economía considerando el apoyo a los millones de microempresarios. También esta asegurar la transparencia en a investigación para determinar a los responsables de las muertes de Inti Sotelo y Bryan Pintado.

El descontento social existe y seguirá existiendo porque el Perú tiene problemas. La agenda del Perú es compleja y sigue vigente, lo importante es canalizar ese descontento hacia el espacio de diálogos y la obligación del Estado a responder a ese descontento.

No nos olvidemos de los más de 2 millones de desempleados por la crisis sanitaria. El gobierno de transición debe estimular la producción del empleo, de los ingresos de los trabajadores haciendo que la demanda agregada de la economía crezca de forma relativamente alta y sostenida en el tiempo. En este punto es importante capitalizar a los millones de microempresarios bancarizados y no que están demandando capital para reactivar sus actividades.

Celebramos nuestros

36
Años

de sólido crecimiento



www.cajatrujillo.com.pe



“LOS CRÉDITOS DE CONSUMO E HIPOTECARIOS ALCANZARÁN HASTA 30% DE MOROSIDAD”

Para el último trimestre del año se evidenciará el verdadero impacto de la pandemia sobre los créditos, estimó Vera Talledo, CEO del Grupo KOBSA.

Los periodos de gracia a los créditos otorgado a inicios de la pandemia sumado a la inusual liquidez por el retiro de fondos de las Administradora de Fondo de Pensiones (AFP) no evidencian los reales indicadores de morosidad, sin embargo, estimamos que se termine el año con una morosidad que alcance el 30% en los créditos de consumo e hipotecarios, estimó Ana Vera Talledo, CEO del Grupo KOBSA.

“Hemos tenido la norma que suspendía la provisión hasta el mes pasado (setiembre). Al hacer eso no hemos podido ver indicadores reales de la morosidad. Hubo suspensión de pagos, condonación de intereses, a lo que se suma una distorsión cuando se retiró fondos de las AFPs. Esto produjo una liquidez no natural en el mercado. Entonces no se puede ver el real impacto de la pandemia en las carteras bancarias. Sin embargo, de octubre a diciembre calculamos que el 30% de la cartera de créditos de consumo e hipotecarios caerá en morosidad”, indicó.

Vera Talledo precisó que los créditos corporativos no se verían afectados por temas de morosidad debido a que cuentan con el incentivo de Reactiva, FAE Mype, agrario y turismo.

Si bien los créditos hipotecarios tendrán el mismo comportamiento que los de consumo (30% de su cartera con morosidad), no implica que se pierda los créditos, sino que demorará en cumplir sus pagos, lo que se traduce en morosidad, detalló la especialista.

Asimismo, Vera Talledo comentó que el escenario actual también ha afectado negativamente sobre el comporta-

miento de las carteras castigadas, las que tienen más de 365 días de mora o seis meses en el caso de tarjetas de crédito. Esta última ha caído en 50% su recaudación.

“Digamos que, de cada 10 créditos con atraso de seis meses, cinco no han cumplido con los pagos. Considero que esta cartera no normalizará su crédito por lo menos hasta el término del primer semestre del próximo año”, afirmó Vera Talledo. Según la ejecutiva, dependiendo de la antigüedad de la cartera la eficiencia en la recuperación de los créditos castigados está entre 0.3% y 0.5% sobre el saldo de capital.

MEDIDAS

Con el fin de recuperar o normalizar los pagos, Vera Talledo recomendó a las entidades del sector microfinanciero: segmentar su cartera, atender caso por caso y ser muy flexible en las soluciones crediticias a sus clientes.

Asimismo, también recomendó la consolidación de deudas mediante la compra de carteras a las entidades financieras pequeñas por parte de las más grandes. “Las entidades financieras más fuertes pueden asumir el riesgo y deberían comprar la cartera de las entidades pequeñas. En este punto una alternativa son las alianzas estratégicas, fusiones o absorciones de las entidades pequeñas con el fin de conservar la fortaleza del sistema financiero”, dijo Vera Talledo.

En ese sentido, consideró que el Gobierno deberían implementar un programa que permita transferir esas carteras de alto riesgo de las entidades microfinancie-

ras hacía las grandes. Recordó que la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) cada vez que hay liquidaciones de empresas acostumbra hacer la transferencia de cartera.

“Es un modo usual, no ordinario pero podría ser una forma operativa de agilizar la transferencia. Hay otras soluciones, pero enfocada dese la gestión de la cartera de cobranza y riesgo, es una manera rápida de conseguir liquidez”, señaló.

COMPRA DE CARTERA

El grupo Kobsa está formada por tres empresas. Una de ella es una gestora de cobranza, una de las más grandes del país; Colecta, empresa gestora de compra de portafolios especializada en microfinanzas y una última empresa que ve el tema de outsourcing de recursos humanos.

Vera Talledo, CEO del grupo Kobsa indicó que anualmente el reporte de la SBS indica que se castigan en promedio S/ 3.000 millones del saldo capital de créditos. De ese total, sale a la venta la tercera parte (aproximadamente S/ 1.000 millones), el resto sigue siendo gestionado por las entidades financieras que intentan recuperar los créditos.

“De esos S/ 1.000 millones que son adquiridos por entidades que compran portafolios, aproximadamente el 30% se recupera. Se le llama el sistema de inclusión financiera, lo que buscamos es que el cliente normalice su problema financiero y vuelva a reingresar al sistema. Recuperara estos clientes e incluirlos en el sistema en promedio demora entre tres y cuatro años”, detalló.





¡Solicita tu crédito!

Buena normalidad Buena Navidad

**HASTA
6 MESES PARA
PAGAR TU
PRIMERA CUOTA***



**Sorteamos 600 vales de pavos
y hasta 10 mil soles en sorteos**

Participan nuestros clientes que hayan solicitado su crédito y los que paguen puntualmente sus cuotas.

Búscanos en:



www.cajaica.pe



“LA REPROGRAMACIÓN O CONGELAMIENTO AFECTÓ A LAS MICROFINANCIERAS”

Durante meses las entidades no tuvieron ingresos financieros y los pocos créditos con el aval del Estado que colocaban mermaron más sus ingresos financieros, afirmó Jorge Delgado, presidente de la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (ASOMIF).

Para las entidades que accedieron a los créditos estatales de Reactiva o alguno de los FAE no ha sido un buen negocio considerando que han tenido menores ingresos financieros debido a que han prestado dinero a tasas de entre 2% y 3% y tiene que pagar tasas de interés por arriba de 5%, consideró Jorge Delgado, presidente de la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (ASOMIF).

“El tema de Reactiva también va pegar en los ingresos financieros de las instituciones de microfinanzas. No olvidemos que estas generan ingresos por los intereses cobrados, entonces si tú estás pagando entre 5% y 6% por intereses de ahorros a los depositantes y cobras 3% al otorgar un crédito evidentemente te falta dinero para pagar. Además, tenemos las provisiones, los gastos administrativos y operativos”, comentó.

Al respecto, según estimó Delgado con una tasa de interés de 30% en créditos aproximadamente entre 14% y 15% es para cubrir gastos operativos.

AL LÍMITE

Considerando el periodo de gracia a los créditos que hizo que las financieras reduzcan drásticamente sus ingresos -debido a la reprogramación o congelamiento de deuda-, en opinión de Delgado, “las microfinancieras ya han llegado a su tope y no pueden seguir operando sin recibir ingresos”.

Resaltó que a diferencia de los bancos que tiene una diversidad de ingresos, las instituciones de microfinanzas solo obtienen ingresos por las tasas de interés de los

préstamos que colocan.

De acuerdo a la SBS, los mayores ingresos que tienen las financieras son por los créditos de consumo. Del 100% de ingresos que tienen, el 79% es por gastos administrativos (el mayor gasto es por personal) y de provisiones. Por ejemplo, si a una caja le ingresa S/ 100, de ese total, S/ 45 se va para gastos administrativos, S/ 34 a gastos de provisiones, S/ 8 gastos financieros, S/ 6 otros gastos y S/ 7 va la utilidad neta.

Asimismo, Delgado se mostró preocupado considerando que en noviembre los créditos que se acogieron a los programas de reprogramación o congelamiento deben empezar a regularizar sus pagos, no obstante, el menor dinamismo económico e incluso algunos sectores siguen sin reanudar actividades perjudicando los ingresos de las familias.

“Ahora se evidencia una merma en los ingresos financieros, por lo tanto, si hay una escalada de la mora se necesitarán más provisiones. Entonces tenemos que comenzar a hacer más provisiones voluntarias para hacer un colchón y blindarnos para enfrentar una posible caída de los créditos”, manifestó Delgado.

Además de los créditos que terminan su periodo de gracia, al presidente de ASOMIF también le preocupa el grupo de clientes que estaban en deficiente y dudoso antes de la pandemia. “Estos no han sido acogidos en los programas estatales de crédito, entonces esos créditos también van a comenzar a necesitar ser provisionados. Además, no olvidemos que las colocaciones de créditos están yendo a menor ritmo. Lo que se vendría

son resultados nada favorables para las microfinancieras este año”, advirtió Delgado.

DURAS CRÍTICAS

Respecto a la intención del Legislativo de colocar topes a las tasas de interés, Delgado los calificó como “proyectos populistas que carecen de análisis profesional y técnico”. Recordó que el Banco Central de Reserva (BCR) y la SBS emitieron informes a la Comisión del Consumidor advirtiendo del impacto desfavorable de estos al sistema financiero, especialmente al sector de microfinanzas.

“En solo 20 minutos aprobaron ese proyecto en la Comisión del Consumidor. Esa es la importancia que le da el Congreso y el señor Luna Gálvez (presidente de la Comisión) a los microempresarios. Aprueban un proyecto sin invitar a la ASOMIF y la FECPMAC, pero sí invitaron a una asociación de consumidores que nadie conoce”, cuestionó.

Delgado resaltó que de aprobarse dicho proyecto se excluiría a los microempresarios del sistema financiero formal, obligándolos a acudir a los prestamistas clandestinos que entregan dinero cobrando tasas de interés de 800% anual.

“En ese proyecto de ley hacen falsas comparaciones entre las tasas de interés de Perú frente a Colombia o Chile. Lo cierto es que, según la SBS, en Colombia la tasa de usura máxima al 30 de setiembre fue 56.8%, mientras que acá la tasa máxima es entre 30% y 35%”, enfatizó.



Caja Arequipa es la primera caja municipal en listar acciones en la Bolsa de Valores de Lima

El fortalecimiento de la Caja lo es también, para nuestros clientes y colaboradores.

Seguiremos trabajando por el desarrollo del Perú.



Impulsando tu bienestar



CENCOSUD: ESTAMOS COLOCANDO 12,000 NUEVAS TARJETAS AL MES

Debido a la pandemia las colocaciones de nuevos plásticos cayeron considerablemente, ahora están en 60% en comparación al escenario antes del Covid-19.

Los menores ingresos de las personas sumada a la incertidumbre financiera en torno al Covid-19, produjeron una caída de S/ 4.000 millones anual (setiembre 2019-2020) en lo referido al mercado de tarjetas de crédito, estimó Carlos Morante, Gerente General de la Caja Cencosud Scotiabank.

“Esta caída (S/ 4.000 millones) equivale a la cartera de un banco mediano. En general, todas las entidades financieras han visto reducido su cartera de tarjetas de crédito. Incluso, según reportó el Banco Central de Reserva (BCR), en agosto se cancelaron 935.000 tarjetas de crédito”, comentó el ejecutivo.

Según el reporte del BCR, en febrero habían 3.2 millones de tarjetahabientes y en agosto 466.000 personas se quedaron sin ninguna tarjeta de crédito.

Tarjeta Cencosud no fue ajena ante este escenario adverso. Según Morante, antes de la pandemia, colocaban 20.000 nuevas tarjetas de crédito al mes y ahora alcanzan las 12.000 mensuales. La línea de crédito promedio de la tarjeta es de S/ 1.700.

“Los primeros meses se apagó todo. En marzo estuvimos cerrados y en abril las colocaciones de tarjetas de crédito fueron nulas. Estamos recuperándonos en los últimos meses. Los meses de junio, julio, agosto y setiembre han sido buenos meses, pero en octubre se

siente el frenazo de la recuperación. Está más lento. Los grandes proyectos siguen paralizados, muchas partes de la cadena de consumo no se reactiva, vemos muchos restaurantes que están cerrados o trabajan parcialmente. El sector turismo no se reactiva”, comentó.

Para Morante, el menor dinamismo en el consumo de octubre se repetirá en los meses siguientes, sin embargo, espera incrementar en 20% su facturación a finales de año, en comparación a octubre y noviembre, explicado por la estrategia de ventas para las fiestas navideñas.

“Estamos haciendo campañas transversales, apalancándonos en la alianza que tenemos Cencosud y Scotiabank. Estamos preparando una campaña que saldrá por Scotiabank, Crediscotia y Caja Cencosud, Metro será el proveedor de esa campaña. Es una campaña de combos para los clientes para que compren productos alimenticios o productos de la campaña navideña”, detalló.

Asimismo, durante los primeros meses de la pandemia el ticket promedio de consumo en los supermercados Metro y Wong fue de S/ 258 en abril, subió a S/ 400 en mayo y en octubre alcanzó los S/ 500.

REPROGRAMACIÓN Y CANCELACIONES

La cartera de créditos de tarjeta Cencosud es de S/ 800 millones, de ese total, el 50% (S/ 400 millones) fueron

reprogramados en los primeros meses de la pandemia, la otra mitad (S/ 400 millones), según Morante, vienen cumpliendo puntualmente con sus pagos.

El menor dinamismo de la economía produjo que durante la pandemia se cancelarán 10.000 tarjetas mensuales de Cencosud. Seis mil por disposición de la entidad financiera y cuatro mil por pedido del cliente. “Hemos hecho mitigaciones de línea, reducción de línea de clientes que consideramos tienen mucha exposición. Por ende, cancelamos las tarjetas por castigo, mora y deuda con mucho tiempo vencida. También hemos tenido muchas cancelaciones de tarjeta, muchos clientes que se han quedado sin trabajo y no pueden pagar. La actividad económica ha bajado considerablemente.”, detalló el ejecutivo.

Diferentes especialistas esperan que en los próximos meses los indicadores de morosidad se incrementen debido a que terminan los periodos de gracia, como la reprogramación de deudas. Al respecto, Morante espera un impacto en la cartera, pero sin mayores riesgos.

“Lo que es cierto es que a todos nos va a impactar y vamos a tener un arranque de año difícil considerando que hay mucha gente que se está quedando sin trabajo. No obstante, estamos optimistas porque tenemos herramientas para brindarle a los clientes más facilidades para cumplir sus pagos”, concluyó.

Somos una de las empresas **más admiradas de Arequipa**

Caja Arequipa, por segundo año consecutivo, aparece entre las empresas más admiradas de Arequipa.

Este reconocimiento, entregado por PWC, La revista G de Gestión y la Universidad Católica San Pablo, evalúa diferentes aspectos de la gestión empresarial y confirma el liderazgo y desarrollo que Caja Arequipa ha logrado en el sector financiero del país.

Caja Arequipa continúa trabajando por la inclusión financiera y el bienestar de los peruanos.

Reconocimientos como este nos impulsan a seguir trabajando arduamente por nuestros clientes.



Impulsando tu bienestar

EMA AREQUIPA
LAS EMPRESAS MÁS ADMIRADAS





36 AÑOS CUMPLE CAJA TRUJILLO AFRONTANDO DESAFÍOS CON SU MODELO DE “LAS CUATRO A”

El actual escenario de crisis sanitaria, económica y social causada por la pandemia Covid-19, refleja la importancia para las organizaciones de contar con una identidad y modelo de operar a prueba de retos, así lo demuestra Caja Trujillo que este 12 de noviembre cumple 36 años fomentando el desarrollo en la región Trujillo y a nivel nacional, teniendo como eje su propuesta de valor denominada las cuatro “A”.

“Estamos agradecidos con nuestros clientes y trabajadores que han permitido que Caja Trujillo en sus 36 años de historia haya superado diferentes crisis nacional y globales. Mucho de ello se lo debemos a que todos mis compañeros de trabajo tenemos interiorizado el modelo de las cuatro A; Amabilidad, Agilidad, Adaptabilidad y Accesibilidad” comentó Carlos Patrón Costa, Gerente Central de Administración de Caja Trujillo.

En un escenario como el actual que amerita reacciones rápidas y eficientes, la institución financiera logra apuntar hacia un cierre de año positivo en sus resultados, con una interacción con el cliente totalmente reforzada. Esta filosofía de las personas que trabajamos en Caja

Trujillo, nos orienta a pensar en el cliente como eje de cualquier frente, y lo demostramos en diferentes acciones a lo largo de nuestro 36 años de vida institucional. Agregó el Sr. Patrón Costa.

Por ejemplo, atendimos sin parar durante todo el estado de emergencia; para ello se tuvieron que desplegar de forma ágil y eficiente, los protocolos de bioseguridad para que nuestro personal este cuidado y sepan cuidar a nuestros clientes.

Otro ejemplo muy importante es la rápida reacción en implementar las distintas disposiciones de gobierno, como la liberación de CTS, participar en el pago del Bono Universal, los programas FAE Mype, Reactiva Perú y ahora FAE Turismo y FAE Agro.

Otro hito importante, ha sido la implementación de vías de interacción con clientes a distancia, propuesta de valor que fue iniciada años anteriores y tenía un plan de implementación gradual. Sin embargo, este año decidimos acelerar nuestro plan de digitalización, acoplamos chatbots que interactúan a cualquier hora del día con

los clientes, resolviendo o canalizando consultas de las personas a la velocidad que el entorno amerita y sin necesidad de acercarse a una de nuestras agencias.

Habilitamos diferentes alternativas para dar acceso al crédito de manera remota.

Ahora es común solicitar un crédito a través de nuestras redes sociales o por nuestra línea whatsapp, además pensando en nuestros clientes, se firmaron alianzas con Fintechs líderes en el país para estar presentes con ofertas competitivas.

Este mes de aniversario, estamos lanzando una nueva versión de nuestra página web, la cual incluye la opción de abrir una cuenta de ahorros 100% a distancia; con esta cuenta, una persona puede tener un Código de Cuenta Interbancario en un par de minutos para recibir una transferencia urgente.

Seguimos trabajando con nuestra propuesta de valor de las 4A para que cada vez más peruanos puedan hacer uso de nuestros servicios y crezcan con nosotros. recalzó Carlos Patrón Costa.

**EMPRENDEDOR,
ERES EL MOTOR Y MOTIVO
QUE NOS INSPIRA
A SEGUIR CRECIENDO**

**SUPERAMOS LOS
4,000
MILLONES DE SOLES**

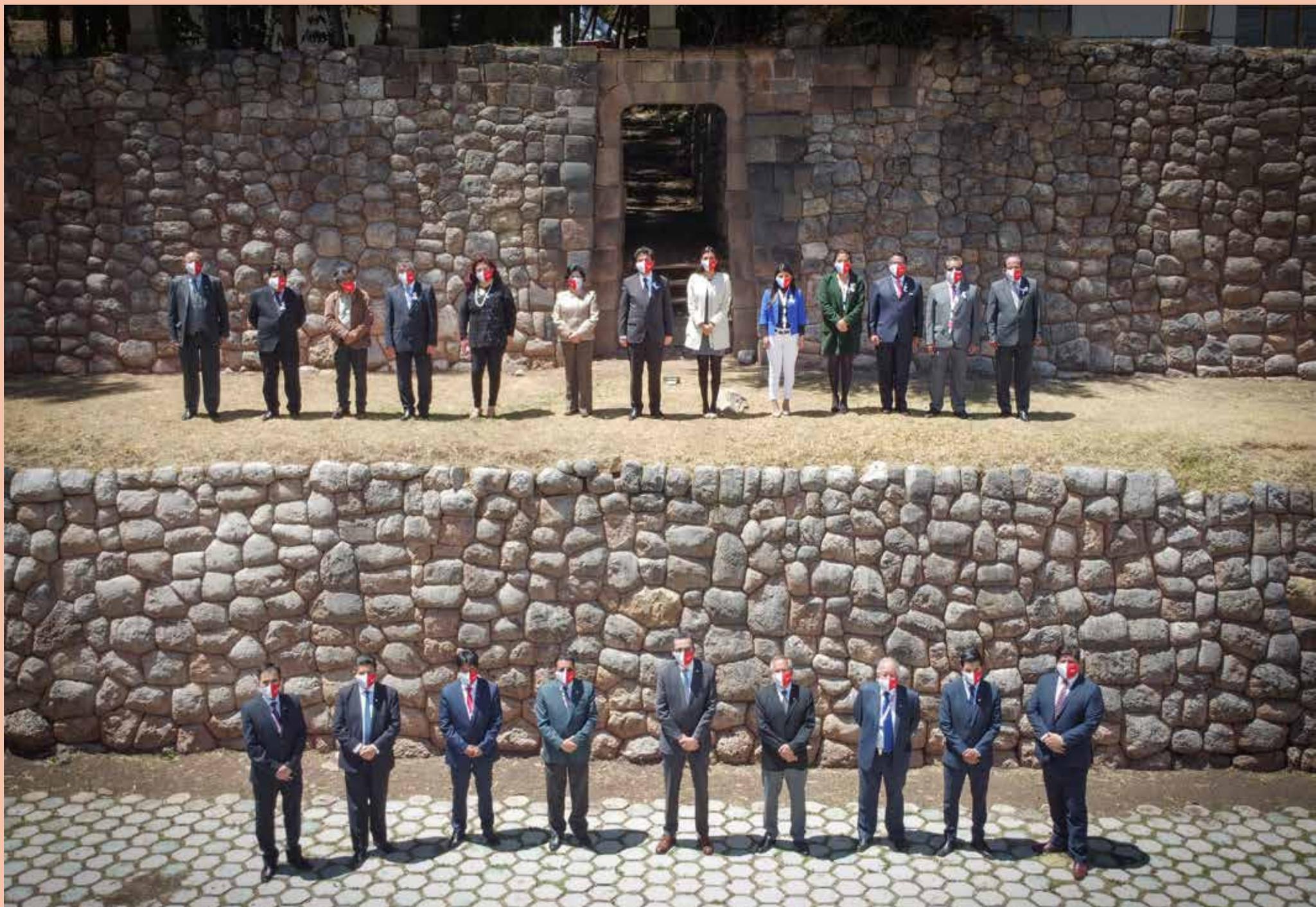
En saldo de colocaciones de créditos

Esta cifra nos consolida como un actor clave de la inclusión financiera y la reactivación económica en el país, de la mano con los emprendedores del Perú.



CAJA CUSCO ALCANZÓ LOS 4 MIL MILLONES D

La entidad financiera superó di



Este sábado 21 de noviembre, Caja Cusco superó los 4 mil millones de soles en saldo de colocaciones de créditos.

La entidad financiera cusqueña celebra este logro que la consolida entre las cajas municipales más grandes del país y agradece la preferencia de sus clientes, así como la entrega de sus colaboradores, Gerencia Mancomunada, Directorio y Junta General de Accionistas.

El presidente del Directorio de Caja Cusco, Ing. Fer-

nando Ruiz Caro Villagarcía, resaltó el trabajo de los colaboradores para la consecución de esta meta, «Este logro es una muestra del compromiso de nuestros colaboradores, es también mérito de una estrategia gerencial que además nos permite tener uno de los niveles de mora más bajos del sistema de cajas municipales, pero es sobretodo consecuencia de la confianza y la capacidad de reinversión de más de 300 mil clientes. el ingreso a nuevos mercados como parte de nuestro plan de expansión han permitido este objetivo. Todo ello nos motiva a asumir nuevos retos en bienestar de nuestros

emprendedores», declaró.

Asimismo, Ruiz Caro hizo énfasis en los emprendedores del Perú, quienes son los protagonistas para que nuestra economía no se detenga, «Este año hemos redefinido el propósito de nuestra institución, los emprendedores son el motor y motivo del crecimiento de nuestro país, por ello hemos realizado una serie de acciones a favor de ellos con el congelamiento de sus cuotas, reprogramaciones y brindándoles créditos de programas del estado peruano» señaló.

Por otra parte, el Gerente Central de Negocios, Mg. Walter Ro-

LOS SOLES EN SUS COLOCACIONES DE CRÉDITOS

Un monto antes de lo previsto.



José Rojas Echevarría, señaló el reto importante que han tenido los emprendedores de reinventarse durante esta época de crisis, y cómo Caja Cusco se reinventó con ellos. «Nuestros clientes son emprendedores que no se dejaron intimidar por la pandemia y decidieron salir de esta crisis: cambiar de rubro y adaptarse a las nuevas condiciones del mercado, para seguir generando ingresos, puestos de trabajo y continuar dinamizando la economía de nuestro país», declaró.

Además, Rojas Echevarría resaltó el tiempo record para superar los 4 mil millones de colocaciones de créditos. «Es impor-

tante señalar que, para alcanzar los primeros mil millones, tuvieron que pasar 24 años, luego transcurrieron 4 años para alcanzar los 2 mil millones, dos años para superar los 3 mil millones de soles, y ahora, en un solo año, hemos superado los 4 mil millones. Además, durante el mes de octubre Caja Cusco ha colocado más de 82 millones de soles, constituyéndose como un nuevo record para nuestra institución», detalló.

A la fecha, Caja Cusco cuenta con 104 agencias en 13 regiones del país, y continúa trabajando para incursio-

nar en nuevos mercados de acuerdo a su Plan de Expansión 2021.

Asimismo, la entidad financiera viene implementando su proyecto de Tarjeta de crédito, y de créditos digitales. Finalmente, Caja Cusco lanzó su campaña navideña que premia la preferencia y puntualidad de sus clientes de créditos con 150 premios con 300 soles y 10 mil panetones.

Caja Cusco, pensando siempre en ti.



“LA CAJA ICA VIENE ADOPTANDO ESTRATEGIAS EFICIENTES PARA AFRONTAR LA CRISIS”

El Rvdo. Padre Edmundo Hernández Aparcana, Presidente de Directorio de la Caja Ica considera que el Sistema Financiero ha sido fuertemente impactado este año 2020 por los efectos de la crisis sanitaria del Covid19 y por la crisis económica, a lo que se sumarían mayores efectos si prosperan algunas propuestas legislativas que podrían afectar aún más a las Instituciones Financieras.

La Caja Ica no es ajena a estos impactos negativos, que han afectado principalmente el negocio de los emprendedores en la Región, quienes constituyen sus principales clientes. No obstante ello, para este nuevo reto y desafíos que plantea la actual crisis, la Caja Ica viene readecuándose y replanteando sus objetivos,

metas y adoptando estrategias eficientes, que le están permitiendo afrontar esta crisis, contando con un sólido gobierno corporativo y un gran trabajo en Equipo del Directorio y de la Gerencia Mancomunada, gestionando bien sus riesgos, enfocándose en las necesidades y facilidades de apoyo a sus clientes, impulsando la transformación digital y desarrollando mayores canales electrónicos de atención, así como mayores facilidades tecnológicas; factores relevantes que le están permitiendo salir adelante y gestionando de la mejor forma esta crisis.

En esta entrevista, compartiremos con el Presidente cómo viene afrontando esta crisis la Caja Ica, comentando sus principales resultados de gestión y dando al-

cances de sus expectativas para el próximo año.

¿Ha participado la Caja Ica en otorgar Créditos con Recursos de Reactiva y FAE-MYPE?

La Caja Ica ha recibido y utilizado estos recursos gubernamentales por un total aproximado de S/. 130 millones, los cuales fueron otorgados, con la finalidad de disminuir los costos financieros de un total de 5 745 clientes Mypes.

¿Cómo ha afectado la Pandemia a la Cartera de Créditos de Caja Ica?

A Octubre del 2019 el saldo de cartera era de S/. 1 067



millones con un total de 93 924 deudores de créditos. En plena crisis y un año después de sobreponernos a una eventual pérdida de clientes, a Octubre del 2020, el saldo de cartera ha crecido, registrando un total de S/. 1 222 millones con 95 691 deudores, denotando un crecimiento inter anual con mayores deudores. En un contexto de severa crisis, estos crecimientos en el activo que nos generan los mayores ingresos por colocaciones, resulta muy alentador para nuestra Caja, después que la economía estuvo varios meses paralizada y ahora se encuentra en proceso de lenta reactivación.

Es importante resaltar que en el Sistema CMAC, la Caja Ica es la segunda CMAC con el mayor crecimiento interanual a sep.20 (12.4%) y supera el promedio de creci-

miento CMAC (9.8%).

¿Cómo manejó Caja Ica su cartera de alto riesgo en el presente año?

El COVID 19 y la crisis económica, como en todo el sistema financiero, también afectó la calidad de la cartera crediticia de la Caja Ica, observándose temporalmente un mayor efecto en la mora (7.85%) al mes de junio 2020 y en el índice de cartera de alto riesgo que se incrementó en 2.41% respecto a Dic.2019.

Sin embargo, con una gestión y monitoreo eficiente de este riesgo, al 31 de octubre 2020 logramos reducir la mora a 5.81%, sin que nuestra Caja haya efectuado castigos de créditos en lo que va del año 2020 y el indicador de alto riesgo se ubicó en 7.67%. Con ello, pasamos a ser la 4° entidad con menor índice de alto riesgo en el mes de Sep.20 (7.81%), por debajo del promedio CMAC (8.19%).

También es importante resaltar que la Caja Ica no solo ha constituido Provisiones de Créditos que nos exige la SBS por S/.145.6 millones al 31 de octubre 2020, sino también prudencialmente y para prevenir posibles futuros deterioros de cartera por la crisis económica, ha constituido Provisiones Voluntarias que a dicha fecha reportan S/. 39.7 millones. Como resultado de estas medidas, tenemos un indicador de cobertura de cartera que es del 204.9% al 31 de octubre 2020, el cual supera ampliamente el promedio del Sistema CMAC que ha sido de 161.3%.

En la Cartera de Captaciones de Depósitos. ¿Cómo ha afectado la pandemia a la Caja Ica?

La Pandemia también afectó temporalmente nuestra cartera de captaciones, con algunos altibajos principalmente en los meses posteriores a marzo 2020, dado los efectos de la paralización de la economía, el desempleo y la reducción del consumo. Los retiros parciales se dieron en todo el sistema financiero y para el caso de la Caja Ica, fueron bien atendidos y con solvencia, sin afectación notoria de los niveles de liquidez existentes en nuestra Institución.

Al 31 de octubre 2019 el total de depósitos que registraba la Caja Ica era de S/.1 055 millones y al cierre del mes de octubre 2020 alcanzaban los S/. 1 113 millones, revelando un crecimiento interanual de 5.52%. Somos la quinta CMAC con el mayor crecimiento interanual a sep.20 (5.7%). Estos resultados de gestión en plena crisis, revelan no solo la confianza de nuestros clientes ahorristas, sino también es la respuesta al excelente trabajo de equipo del Directorio y nuestra Gerencia Mancomunada, quienes cada uno en sus importantes roles, continúa realizando una gran y sostenida labor en beneficio de la Caja Ica y de nuestra Región.

¿Cómo está actualmente el ratio de Capital Global de la CMAC Ica?

La Caja Ica refleja un buen nivel de solvencia y el ratio de capital global de 16.1% a Set. 2020 supera ampliamente la exigencia regulatoria de la SBS, que es del 10%. Para un entorno de crecimiento económico, nos encontramos en la capacidad de expandirnos, para incrementar nuestra cartera de créditos y atender nuevos mercados. Es importante mencionar que, el nivel alcanzado de este indicador, refleja el destacado trabajo de Gobierno Corporativo y de quienes lo conforman, vienen desarrollado una labor estratégica, estructurada y eficaz para seguir manteniendo sostenidos crecimientos inclusivos de la Caja Ica.

En cuanto al ratio de eficiencia operativa, Caja Ica ha logrado números importantes. Coméntenos sobre ello. El indicador de eficiencia (gastos de administración respecto a ingresos) muestra una marcada tendencia a la baja, alcanzando un 41.69% al cierre de Oct-20, menor en 3.17 pp respecto al año previo. Estos resultados han permitido a Caja Ica ubicarse como la segunda CMAC con menor índice al cierre de sep.20 (41.67%) y mejor que el promedio del Sistema CMAC (45.47%).

¿Cuáles son las utilidades que ha alcanzado Caja Ica en lo que va del año 2020?

El impacto de la crisis lo podemos apreciar comparando las utilidades netas logradas por Caja Ica en Octubre 2019 que fueron de S/. 22.8 millones y las registradas en Octubre 2020, en que se obtuvo utilidades por un total de S/. 10.1 millones. No obstante esta importante contracción, por los efectos del COVID19 y por la crisis económica, el nivel alcanzado por la Caja Ica en esta etapa de severa crisis, es muy reconfortante, ya que nos ubicamos como la 4ta. Entidad del Sistema CMACs en lograr este nivel de utilidades, donde varias Cajas han reportado pérdidas.

Esta situación nos genera una enorme satisfacción del trabajo en Equipo que viene desarrollando el Directorio y los profesionales comprometidos, valorando estos resultados, que vienen generando mayores compromisos para seguir afrontando y superando esta crisis. Mi especial reconocimiento a todo el equipo gerencial y a todos los colaboradores de la Caja, quienes vienen batallando contra la adversidad en una época muy difícil de crisis para el Sistema Financiero y en particular, para las Instituciones de Microfinanzas.

Finalmente, ¿Cuáles son las expectativas de Caja Ica para el cierre del presente año?

Actualmente estamos enfocando nuestros mayores esfuerzos en apoyar e impulsar la reactivación económica del país, otorgando mayores financiamientos, reprogramaciones y otras facilidades crediticias a nuestros microempresarios y trabajadores independientes. Asimismo, hemos realizado un replanteamiento de nuestras proyecciones y presupuestos, los cuales se vienen cumpliendo muy bien.

Con nuestra campaña Navideña "Buena Normalidad, Buena Navidad" estamos ofreciendo un periodo de gracias de hasta 6 meses, con lo cual, brindamos a nuestros clientes mayor flexibilidad para que puedan reactivar sus negocios.

Los retos y desafíos que sigue planteando esta Crisis para la Caja Ica en el año 2021, seguirán latentes y nos impulsará a continuar fortaleciendo nuestro gobierno corporativo, la gestión integral de riesgos, los nuevos retos regulatorios, así como los objetivos estratégicos de innovación y de transformación digital, para brindar a nuestros clientes, no solo mejores productos, sino con las mejores condiciones y la mejor experiencia a todos nuestros ellos.

Esperamos con mucho optimismo que el año 2021, se vaya recuperando la economía y se impulse también la recuperación y la solidez del sistema financiero para superar esta crisis. La crisis y la incertidumbre continuarán y por ello sería muy importante que el Gobierno pueda crear un Fondo de Fortalecimiento Patrimonial para el Sector de las Microfinanzas, en prevención a posibles deterioros o impactos no deseados de esta Crisis.



EL AVAL CREDITICIO DEL ESTADO AFECTA LA CULTURA FINANCIERA

Las personas mal entienden el alcance de programas como Reactiva o la reciente ley de reprogramación para incumplir con sus pagos, advierte Luis Germán Linares, gerente general de la financiera Confianza.

—Se resalta la solidez del sector financiero frente a la pandemia, no obstante, el impacto negativo se ha sentido...

El impacto de la pandemia ha sido muy duro para todos los sectores económicos, especialmente para los que están involucrados en el sector de microfinanzas. No olvidemos que, en mucho de los casos, los emprendedores que están en este sector manejan una economía de subsistencia. Es decir, estas personas salían diariamente a trabajar en su propio negocio para conseguir

el sustento económico necesario para cubrir sus gastos familiares.

El escenario ha sido muy dramático. En ese sentido, no ha tocado apoyar a nuestros clientes, estar muy cerca de ellos y brindarles las facilidades para reducir el impacto sobre su economía.

—¿Cuánto suma la cartera de créditos de financiera Confianza? ¿Del total de su cartera de créditos, qué cantidad ha sido reprogramado?

Nuestra cartera total suma S/ 2.000 millones. Al iniciar la pandemia reprogramamos aproximadamente el 80% de nuestros créditos. Ahora nuestros créditos reprogramados están en 46%. Es decir, nosotros usamos las estrategias de reprogramación que se dieron para aliviarle los flujos de caja a los clientes. Lo que hicimos fueron reprogramaciones masivas desde el inicio.

—¿Cómo lograron reducir el número de créditos reprogramados?

Logramos bajar a 46% porque hemos dado las facili-

dades a los clientes para que puedan reconvertir sus carteras. Mediante nuestros sistemas de amortización se les permitió adaptar su flujo de caja con la finalidad que también puedan atender sus requerimientos económicos personales. En el sector microfinanzas, el microempresario es una unidad de negocio y familiar y debe atender ambas economías, por eso es importante brindarle el flujo de caja que necesitan y darle las pautas en educación financiera.

—¿A qué segmento poblacional apuntan?

Nuestro público objetivo es el microempresario de la base de la pirámide. Nuestro crédito medio está entre S/ 6.000 y S/ 7.000, son créditos pequeños. Estamos a nivel nacional y también atendemos la demanda crediticia del sector rural.

Nuestra estrategia de negocio es la banca relacional, significa contacto directo con el cliente en el campo, en el lugar donde tiene su negocio. Generalmente lo tiene en su casa o cerca de esta. Lo que hacemos es atender al cliente ahí, en su negocio y presentarle nuestros productos financieros. Tratamos que el cliente evite ir a las oficinas. Nuestro modelo de negocio se ha ido consolidando.

Por otro lado, el total de clientes de nuestra cartera son más de 250.000, de los cuales 200.000 son clientes individuales y el resto son clientes de banca grupal.

MENOR RENTABILIDAD

—¿Cómo han ido los márgenes de rentabilidad durante la pandemia? Imagino que han bajado...

Sí, los márgenes de rentabilidad han bajado sensiblemente influenciado por los créditos como FAE y Reactiva.

Estos créditos, con tasas de interés tan reducidas, pesaron fuertemente dentro del margen financiero de las entidades y en este momento se está apreciando los menores márgenes.

—¿Me precisa en cuánto se ha reducido los márgenes de rentabilidad de Confianza debido a los créditos con garantía estatal?

En las tasas generales han impactado aproximadamente un 10% sobre el margen de rentabilidad. Por ejemplo, a finales del año pasado una tasa (de interés) media estaba en 30%, ahora bajó a 20%. Ese 10% es lo que se ha perdido en los márgenes.

—¿Han podido colocar nuevas líneas de créditos durante estos meses?

En los últimos meses hemos activado nuestras líneas de créditos con recursos propios. Los sectores se han ido activando en base a las fases de reactivación económica del Gobierno. A esos emprendedores que han tenido permiso para realizar sus actividades les hemos ofrecido créditos.

—¿Cuántas líneas de crédito nuevas al mes han podido colocar ahora y cuántas colocaban antes de la pandemia?

Ahora estamos colocando entre 28.000 y 30.000 nuevos créditos al mes. Estamos intentando acercarnos a los niveles de operaciones que teníamos antes de la pandemia, entre 35 mil y 40 mil operaciones mensuales. Nos

hemos recuperado bastante considerando que entre abril y mayo no pasamos de los 3.000 créditos.

—Los periodos de gracias otorgados a los créditos a inicios de pandemia están por terminar o terminaron ¿le preocupa que el sinceramiento de la cartera impacte sobre los indicadores de morosidad?

Sí. Lo que preocupa es que la población ha mal entendido que la ayuda crediticia del Gobierno es un regalo y se relajan en cumplir con sus obligaciones de pago. Esto nos afectará. De hecho, con respecto a la reciente ley de reprogramación y congelamiento de deudas, la gente que venía cumpliendo con sus pagos ha dejado de pagar esperando que salga el reglamento para conocer el nuevo periodo de gracia avalado por el Gobierno.

—Entonces los créditos con garantía estatal pueden ser una excusa para incumplir con los pagos y un incentivo para la mala cultura financiera...

Efectivamente, eso es lo que está pasando. En octubre ese fenómeno se nos presentó y las personas, de alguna manera, empezaron a decir bueno no pago porque prefiero esperar al auxilio que nos va a dar el gobierno.

DEMORAS QUE PERJUDICAN

— ¿Del total de su cartera cuánto representan los créditos agrícolas?

El 20% de la cartera nuestra está en créditos agrícolas. Estamos hablando de unos 50.000 créditos.

—¿Participaron en la subasta de créditos en torno al FAE Agro?

No hemos participado debido que en este momento no hay demanda por los créditos agropecuarios. La demanda es muy baja. Son varios aspectos en contra del productor agrícola que no hacen atractivo pedir dinero al Estado.

—¿Qué le restó atractivo a los créditos agrícolas como el FAE Agro?

Primero, se demoraron demasiado en sacarlo. El FAE Agro se estaba esperando con mucha ilusión para atender la campaña de siembra y no salió a tiempo. Ahora la próxima campaña de siembra es en enero, entonces el productor agrícola no va a tomar ningún crédito pese a que las tasas de interés sean bajas.

—¿Qué opina sobre el proyecto del Legislativo que busca poner topes a las tasas de interés?

Es una iniciativa bastante compleja. Las tasas de interés en el sector microfinanzas son altas porque tienen un componente que es el margen financiero. Este margen financiero permite cubrir todos los costos operativos e incluso las provisiones de cartera.

Dentro de los costos operativos el componente más alto es de los asesores de créditos. Nuestros asesores salen a prestarle el servicio al cliente allá en el campo (lugar del negocio).

Entonces al limitar la tasa de interés, nosotros como entidad de microfinanzas no vamos a poder ir a atender al cliente, principalmente a los clientes agropecuarios que no reciben mucha oferta crediticia.

Entonces el bajar la tasa de interés se limita la irrigación de crédito a la población de menores recursos.

Financiera Confianza y la Fundación Microfinanzas BBVA

Apoyan a las personas de menores recursos para que mejoren sus condiciones de vida.

El modelo de negocio de la Financiera Confianza es la banca relacional que tiene como objetivo atender a la mayor cantidad de personas vulnerables del país -base de la pirámide, le dicen- mediante una oferta de productos y servicios financieros diseñados para atender sus necesidades.

Durante el 2019, la financiera atendió aproximadamente a 190.700 nuevos clientes de crédito, bancarizando a un 29%. Un 77% de los clientes nuevos estaba en situación de vulnerabilidad y un 35% es pobre o extremadamente pobre. Según Luis Germán Linares, gerente general de la financiera Confianza, la meta es seguir expandiéndose, principalmente, entre la población más vulnerable del país.

Según mediciones de la entidad y de la Fundación Microfinanzas BBVA, a los dos años de trabajar con la institución, 42% de los clientes pobres superan dicha condición de vulnerabilidad.

Financiera Confianza es parte de la Fundación Microfinanzas BBVA, una entidad sin ánimo de lucro creada por el Grupo BBVA en 2007, en el marco de su responsabilidad social corporativa, con el fin de promover el desarrollo económico y social sostenible e inclusivo de las personas vulnerables a través de las Finanzas Productivas.

La Fundación Microfinanzas BBVA es totalmente autónoma del Grupo BBVA, tanto en su personalidad jurídica como en su gobierno y gestión. Invierte su dotación en la integración y desarrollo de entidades microfinancieras en América Latina, cuyos beneficios se reinvierten en la propia actividad de la Fundación, sin ningún retorno para BBVA.

Actualmente, la Fundación atiende a una cartera vigente de casi 2 millones 350 mil clientes y ha entregado un volumen de créditos de más de 14.847 millones de dólares a emprendedores de escasos recursos a través de su grupo de entidades microfinancieras.

La FMBBVA es líder mundial en el financiamiento al desarrollo, según el ranking elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Además, la Fundación Microfinanzas BBVA, ha reportado sus datos por primera vez en 2019 y ha sido reconocida como líder internacional en financiación al desarrollo, solo detrás de la Fundación Bill & Melinda Gates.

Según el informe, la FMBBVA desembolsó en 2018, 1.200 millones de dólares en microcréditos a emprendedores de bajos ingresos en Colombia, Perú, República Dominicana y Panamá.

“El 86% de los desembolsos se hicieron en Colombia y Perú, y destaca especialmente la financiación a través de programas de sostenibilidad medioambiental o de empoderamiento económico de la mujer, ya que ellas constituyen más de la mitad de las personas a las que atendemos”, asegura Gabriela Gil, responsable de Control de Gestión de la FMBBVA.



PIDE APOYO PARA LAS MYPES

Es necesario lanzar un crédito con el aval del Estado por S/ 15.000 millones para ayudar a las microempresas que son el motor de la economía y las que más empleo generan, propuso Jorge Solís, Presidente de Caja Huancayo.

El presidente transitorio Francisco Sagasti estará a cargo de la conducción del país por alrededor de ocho meses, poco tiempo es el que tendrá para conseguir grandes cambios; sin embargo, hay tareas que debe de cumplir como controlar la crisis sanitaria, buscar un acuerdo con el Congreso y continuar con la reactivación de la economía. Al respecto, Jorge Solís, Presidente de Caja Huancayo, consideró oportuno que el Gobierno lance un nuevo programa de crédito estatal dirigido a las Pymes debido a que estas unidades productivas son el motor de la economía y las que generan más empleo.

“Necesitamos que haya impulsos. Es necesario un programa de crédito estatal de apoyo a las Mypes que ha sido el sector menos favorecido con los programas de crédito del Gobierno. Debe darse un programa de financiamiento o un Reactiva Mype que cuente con un presupuesto de por lo menos S/ 15.000 millones para favorecer a estas unidades productivas que son el motor de la economía y las que más empleo generan”, subrayó Solís.

Al tercer trimestre del año, el número de puestos de trabajo que fueron víctimas de la pandemia y que están pendientes de recuperación sumó alrededor de 3 millones. De estos, según un reporte de Phase Consultores, 1,25 millones corresponden a Lima Metropolitana, y la diferencia (1,75 millones), al resto del país. Los sectores más afectados son comercio y servicios.

Al respecto, considerando que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) emplean aproximadamente al 75% de la PEA, según Solís también es necesario que se reformule programas como el FAE Agro o FAE Turismo que no han tenido buena aceptación.

Para Solís, la exministra de Economía y Finanzas, María Antonieta Alva, no hizo una buena gestión porque descuidó a las pequeñas unidades productivas y se centró en atender los requerimientos crediticios de las grandes empresas.

“La anterior ministra [María Antonieta Alva] no miraba a la pequeña y microempresa que son el colchón de la economía. Entonces hubo un error de diseño desde la concepción, pero estamos a tiempo. Esperemos que el nuevo Gobierno vuelva la mirada al sector de las microempresas. Si este sector se reactiva podría aportar varios puntos porcentuales al PBI el próximo año”, comentó.

BUENA ELECCIÓN

Para Solís la designación de Francisco Sagasti como Jefe de Estado es positivo y considero que su discurso ha dado tranquilidad a la población y a los agentes económicos. “Ha dado visos de volver al respeto de la institucionalidad. Su mensaje ha sido conciliador fundamentalmente ha señalado que va a recuperar la confianza y creo que ese es el aspecto más importante. Además, es necesario que el desde el Congreso se deje de lado esa actitud de confrontar al Ejecutivo”, añadió.

Asimismo, exhortó al Congreso a dejar de lado proyectos “populistas que carecen de un estudio técnico” como el poner topes a la tasas de interés o permitir el retiro de dinero de los fondos previsionales.

En su primer mensaje, el presidente de la República, Francisco Sagasti, adelantó que su Gobierno impulsará el programa Hambre Cero y para ello convocará al Acuerdo Nacional con el fin de diseñar las políti-

cas agrícolas respectivas.

“Un aspecto importante, como de salida a la crisis, es la intención de relanzar el Acuerdo Nacional. La meta de Hambre cero implica impulsar la agricultura, sector que ha sido dejado de lado por los últimos gobiernos e incluso por el de Vizcarra. No olvidemos que el FAE Agro no ha tenido el impacto y se lanza el programa luego que la campaña agrícola terminó. Hay que apoyar con programas de crédito a la pequeña agricultura, a la agricultura familiar y aprovechamos en hacer inclusión financiera.”, manifestó.

Según Solís, apenas el 4% de la población agrícola rural tiene acceso a servicios financieros. Por ende, consideró importante que todos los representantes del Acuerdo Nacional se reúnan y trabajen una agenda en conjunto pensando en fortalecer el sector agrícola, apoyar económica y capacitando continuamente a los millones de microempresarios del país.

“De aquí a julio del próximo año no se van a hacer grandes cosas pero se pueden sentar las bases y se puede consensuar a través del Acuerdo Nacional”, indicó.

Además, hacer las modificaciones necesarias para asegurar calidad de vida a los peruanos en su vejez.

“La reforma del sistema previsional es un tema que impacta en todos los peruanos y debe ser un tema más discutido. Es necesario que la reforma no sea para los próximos 4 a 5 años, es necesario que se elabore una reforma para los próximos 50 años. Tiende que darse una ley consensuada entre todos los actores sociales y pensando en asegurar la calidad de vida de los adultos mayores”, concluyó Solís.



Nelsy Zegarra Jara
Conducción



EL 70% DE LAS COLOCACIONES DE INTERMEDIACIÓN SE HACEN EN MONEDA LOCAL

La fortaleza del sistema financiero y los buenos indicadores macroeconómicos del país, son garantía para los agentes de intermediación que han mantenido sus tasas de interés para apoyar a la reactivación de la economía, comentó especialista Sergio Cortéz.

—¿Qué entendemos por intermediación financiera?

Es trabajar la canalización de recursos financieros para trasladarlos a unidades financieras que en este caso ejecutan la colocación de dinero para unidades económicas productivas o de comercio de servicios.

—En ese sentido, tenemos que las cajas y los bancos son unidades de intermediación financiera...

Exactamente. A ese grupo hay que sumarle la banca múltiple y especializada como es Mi Banco, las cooperativas de ahorro y crédito. Incluso si quisiéramos tomarlo a un nivel más de orden no regulado, las ONG, que ellas tienen una participación muy marginal en el mercado microfinanciero.

—Este mercado de intermediación financiera, ¿cuánto dinero es lo que mueve anualmente?

El sistema financiero local aproximadamente maneja S/ 567.000 millones al año a través de 52 instituciones de intermediación financiera. Si queremos ver una intermediación más especializada y tomamos solo el tema microfinanciero, estamos hablando de más o menos unos S/ 67.000 millones, es decir, 12% del total del sistema financiero, a través de 37 instituciones de intermediación especializada.

—¿Todo ese dinero que se mueve es fiscalizado por la SBS?

Todas las instituciones son fiscalizadas por la SBS, salvo las ONG que es muy marginal. Las colocaciones de las ONG a la fecha suman aproximadamente S/100 millones, esto es muy marginal.

—¿Cómo se ha comportado los agentes de intermediación durante la pandemia?

Lo que ha sucedido es que los agentes de intermediación se han frenado un poco. Simplemente están renovando líneas, pero ampliándolas no. Pero con un detalle importante, casi no están subiendo tasas como en otros países. Se han subido las tasas a las instituciones más vulnerables, de menor patrimonio, con mayor exposición de riesgo, pero a las instituciones sólidas no se les ha subido. Incluso, Perú es uno de los mercados de mejor rendimiento para la intermediación considerando que ahora las operaciones se hacen en moneda local.

—Si las operaciones se hacen en moneda local habla bien del sistema financiero peruano...

Hace diez años las colocaciones que se hacían de intermediación, principalmente de los agentes internacionales, el 70% era en moneda extranjera. Ahora es a la

inversa, el 70% es en moneda nacional. O sea, el riesgo de tipo de cambio lo están asumiendo las instituciones externas. Esto por la credibilidad del sistema microfinanciero en el Perú, por la credibilidad de riesgo país en el Perú.

—¿Le preocupa un repunte en los índices de morosidad en el sector financiero?

Por ahora parece la situación contralada, sin embargo, en un futuro cercano tengo mis dudas y preocupaciones. El 2021 la morosidad va a subir explicado por la influencia de programas como Reactiva. Este programa inyectó S/ 60.000 millones, de ese total se destinó capital a un número importante de microempresas.

Al cierre de octubre se estima que el programa Reactiva ha asistido más o menos a unas 470.000 Mype, que representa aproximadamente el 10% de la población de Mypes en el país. Ojalá que la recesión económica del país no cobre factura el próximo año y de repente no estén pagando las deudas.

—Pero programas como Reactiva contemplan un periodo de gracia de hasta 12 meses...

Ese periodo de gracias les dará oxígeno a las instituciones, pero esperemos que los responsables de pagar los créditos entiendan el esfuerzo que vienen haciendo el Estado, las entidades financieras y las de intermediación. Todos debemos poner de nuestra parte para evitar se rompa la cadena de pagos y el sector micro financiero retome sus indicadores antes de la pandemia.

Además, según estimaciones del BCR, se prevé que en un escenario pesimista el 20% de los beneficiarios del programa Reactiva no podrá devolver el dinero recibido.

—No olvidemos que ese dinero que se ha entregado mediante Reactiva son fondos estatales que al final terminemos pagando todos los contribuyentes...

Exactamente, esos son impuesto. Por eso le digo, acá todos tenemos que entender, emprender y apoyar a reactivar la economía del país sin perjudicar al resto. Si por alguna razón las empresas no pueden pagar el préstamo, el tesoro público, los impuestos de todos los peruanos, van a salir a pagar este préstamo.

—Para hacer frente y mermar el impacto del Covid-19 en el país, el Gobierno ha recurrido a captar dinero en el extranjero ¿Le parece la idóneo endeudar el futuro para salvar el presente?

Nosotros como funcionarios de intermediación internacional trabajamos en diferentes mercados y el consenso es que el futuro sea mas positivo que el presente y el pasado. No queda otra opción que pensar de esa manera.

No quiero decir que seamos tremendamente optimistas, nos sesguemos y no veamos los riesgos que se nos presentan; los riesgos están ahí. Entonces hay que tomar las previsiones, las medidas de contingencia para que el impacto no sea tan duro. ¿Y cómo hacer eso? Implementando políticas crediticias más medibles.

—¿Cuándo prevé se recupere los escenarios pre pandemia?

Coincidimos con lo que estiman otros agentes económicos y esperamos que para el 2022 volvamos a los escenarios antes del Covid-19.

Somos la primera microfinanciera del Perú con mejor Reputación Corporativa.

Seguiremos trabajando para llevar la inclusión financiera a todas las regiones del país.



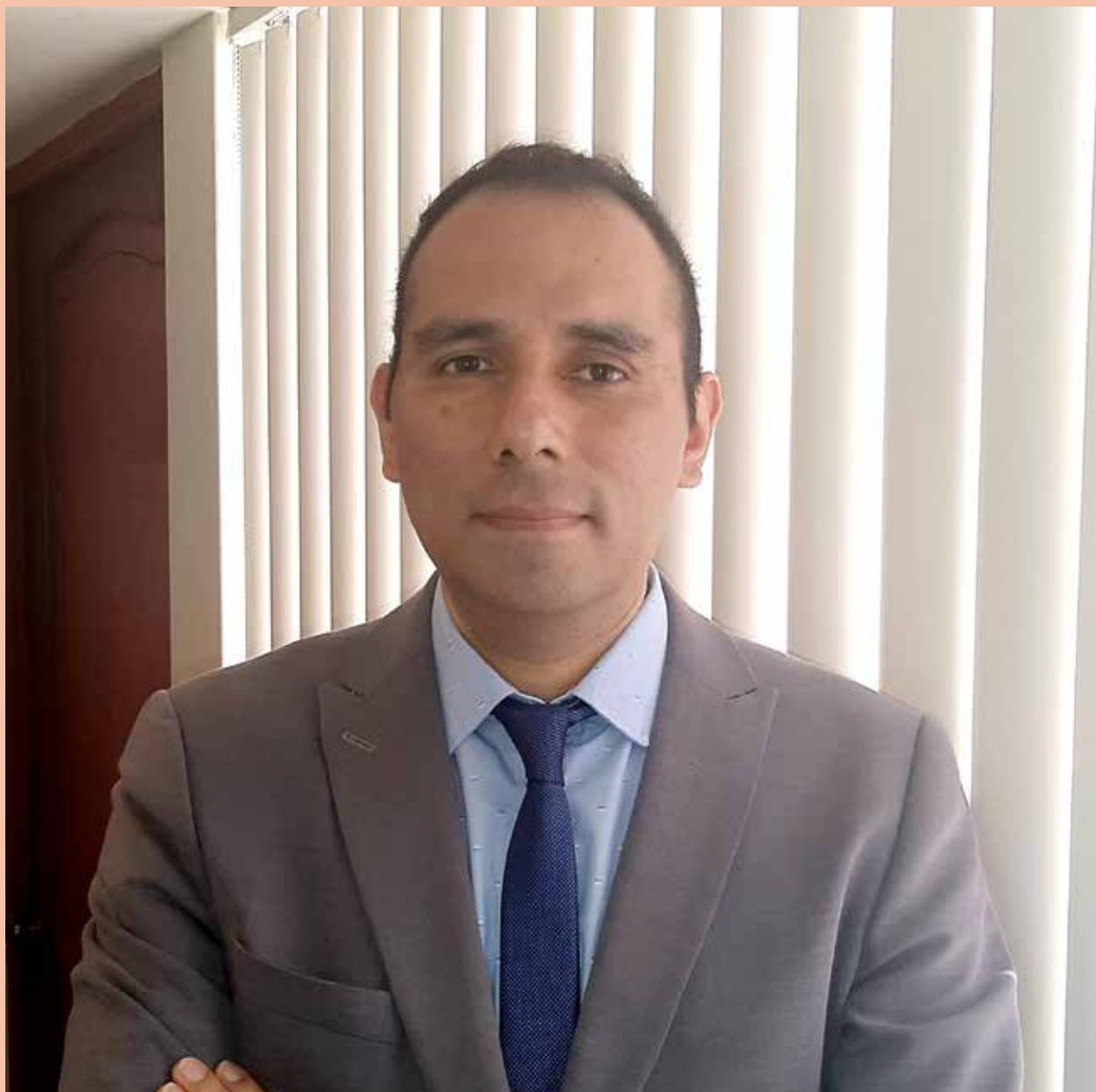
RANKING SECTORIAL BANCARIO

EMPRESAS	2019	2020
INTERBANK	2	1
BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ	1	2
BBVA	3	3
SCOTIABANK	4	4
CAJA AREQUIPA	7	5
CITIBANK	8	6
MI BANCO	6	7
BANBIF	5	8



caja
arequipa

Impulsando tu bienestar



AUMENTAR LA BANCARIZACIÓN ES LA SALIDA PARA MANTENER LOS MÁRGENES FINANCIEROS

Antes de iniciar una guerra comercial entre financieras para captar a las mismas personas es mejor expandir el mercado e incorporar nuevos clientes, propuso Humberto Quiroz Salazar, Gerente de Negocios MYPE de la Caja Metropolitana de Lima.

Considerando el menor dinamismo de la economía, la demanda de liquidez por parte de los microempresarios y la necesidad de las microfinancieras por mantener sus márgenes de ganancia, es importante que las entidades del sector hagan el esfuerzo por expandir el mercado y aumentar los niveles de bancarización, opinó Humberto Quiroz Salazar, Gerente de Negocios MYPE de la Caja Metropolitana de Lima.

“Las microfinancieras tienen que enfocarse y preocuparse en financiar al sector empresarial. Nosotros ya lo estamos haciendo. Estamos empezando a colocar con más fuerza y a una menor tasa, incluso con recursos propios. De esta manera, apoyamos a la Mypes”, dijo.

Quiroz Salazar resaltó la importancia de avanzar en la inclusión financiera mediante el esfuerzo de las microfinancieras de atraer nuevos clientes no bancarizados, considerando que debido a la pandemia muchos clientes han quebrado.

“El mercado se ha reducido, no estamos ante la misma torta de mercado que había antes. Ante este escenario existe el riesgo que las entidades financieras entremos en una guerra de compra de deudas o algo similar. Por eso, antes de entrar en una absurda guerra comercial debemos preocuparnos por expandir el mercado y eso lo logramos haciendo lo mejor sabemos: bancarizando, atrayendo nuevos clientes”, manifestó.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), durante el segundo trimestre del año, aproximadamente 6.7 millones de personas se quedaron sin empleo en el marco de la pandemia del coronavirus (COVID-19). Para Quiroz Salazar los altos índices de desempleo representan una oportunidad para que las microfinancieras expandan el mercado.

“Antes de ingresar en una guerra de precios y tasas por capturar un crédito al mismo cliente bancarizado, mejor hacemos el esfuerzo de seguir expandiendo el mercado.

Tenemos la oportunidad de acercarnos a estas personas desempleadas y ofrecerles productos o servicios financieros acorde a sus necesidades y situación”, planteó.

SITUACIÓN FAVORABLE

Al iniciarse la pandemia la Caja Metropolitana de Lima reprogramó el 77% del total de su cartera Mype, equivalente a S/ 88 millones. No obstante, de ese grupo de créditos reprogramados el 70% ya está cumpliendo con sus pagos.

“La manera en que los clientes que han sido reprogramados sus créditos cumplen sus obligaciones es un tema de estrés para el sector. Para nosotros es alentador que nuestros clientes estén honrando sus compromisos. Si bien la economía no termina por recuperarse, por ende, las ventas o flujos son menores, las personas están cumpliendo con sus obligaciones”, apuntó.

REACTIVA

Como parte de los créditos de Reactiva 1 y 2, la Caja Metropolitana colocó S/ 62 millones en créditos beneficiando a dos mil clientes. Según Quiroz Salazar, el ticket de crédito promedio fue de S/ 70.000 (Reactiva 1) y de S/ 28.000 (Reactiva 2).

“En Reactiva 1 solo se consideró a los clientes formales y esa fue una limitación. Apostamos por los créditos que van hasta 300.000 soles. Cuando sale Reactiva 2 tomamos la decisión de solamente ir hasta tramos de 90.000 soles. De esta manera, nuestro ticket se achicó bastante y le dimos mucha prioridad a la cartera recurrente, también a los clientes nuevos”, precisó.

Asimismo, la Caja Metropolitana de Lima logró colocar S/ 800.000 como parte del programa FAE Mype. “Tuvi- mos una pequeña participación porque consideramos que con Reactiva podíamos llegar al mismo público, entonces vimos una duplicidad de esfuerzos innecesaria”, manifestó.

En lo referido a un avance en los indicadores de morosidad, el gerente se mostró tranquilo debido que de darse un eventual retraso en los pagos, las entidades financieras se ven cubiertas por la garantía estatal. “Si hay un retraso mayor a los 90 días se activa la cobertura estatal, pero eso no quita la responsabilidad de seguir monitoreando el desempeño de la morosidad. No olvidemos que se hicieron estimaciones en la que la mora de alcanzaría el 10% de los créditos avalados”, indicó Quiroz Salazar.

MÉNORES INGRESOS

Al igual que en otras entidades financieras, las tasas de interés bajas que establece programas como Reactiva o FAE ha reducido considerablemente los ingresos financieros de las entidades.

“Si normalmente teníamos portafolios con tasas de interés entre 28 a 32%, al incorporar cartera Reactiva al portafolio la tasa ponderada se redujo hasta 20%. Y esto hace que el negocio financiero no sea viable. Obviamente el prestarle a la microempresa no es barato, hay un alto costo operativo y ese costo operativo lo hemos asumido al momento de que cada entidad toma la decisión de participar en los programas estatales”, sostuvo.

Quiroz Salazar precisó la garantía estatal solo cubre el costo de riesgo crediticio (costo de no pago), pero no cubre el costo operacional del negocio y el costo de fondeo.

LA PANDEMIA FOMENTÓ LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Antes de la llegada del Covid-19 sólo el 30% de las entidades de microfinanzas iniciaron su proceso de digitalización, ahora el 80% está en ese camino.

La pandemia y el distanciamiento social han obligado a las entidades del sistema micro financiero a que dejar el discurso en torno a la digitalización de productos y servicios, para empezar a implementar prácticas o estrategias concretas para adaptarse a esta nueva normalidad. Al respecto, el especialista Luis Garate, precisó que en el Perú 8 de cada 10 microfinancieras han iniciado al menos con los servicios de mensajería vía SMS o WhatsApp para interactuar con sus clientes.

“Antes de la pandemia, a nivel de las instituciones de microfinanzas casi todas tenían ideas, buenas intenciones y reconocían la importancia de la digitalización, sin embargo, ese fue un discurso que duró muchos años. Todos hablaban de estrategias digitales, pero se quedaban en la teoría”, aseguró Garate.

Según el especialista, hasta antes de la pandemia apenas el 30% de las entidades microfinancieras en el Perú empezó a entrar a un proceso práctico de digitalización, mientras que el 70% restante continuaba en asuntos operativos. No obstante, este panorama cambió con venida del Covid-19, ahora el 80% de las microfinancieras cuentan con canales de mensajería como SMS o WhatsApp. Dentro de este último grupo, algunas cajas municipales cuentan con canales más sofisticados (chatBot, entre otros).

NIVELES DE DIGITALIZACIÓN

Con la finalidad de plantear una adecuada estrategia de transformación, lo primero es conocer el grado de madurez digital de la institución mediante el uso de métricas que la dividen en: escépticos, adoptantes, transformación y 100% digital.

En el grupo de los escépticos están aquellas entidades que ni siquiera quieren entrar en la digitalización. Después vienen los “adoptantes”, es un nivel un poquito superior donde las instituciones quieren hacer algo, pero demoran bastante en iniciar y avanzan a pequeños pasos.

“Antes de la pandemia la mayoría de las entidades eran Escépticos, incluso ahora muchas cooperativas y algunas ONG se resisten a implementar la transformación digital. Ahora casi el 80% de las microfinancieras se encuentra en el grupo de Adoptantes”, indicó.

Después del grupo de Adoptantes siguen los que entran al esquema de transformación. En este nivel se encuentran las instituciones que hacen algo más que solo mensajería, como la implementación de chatBot con inteligencia artificial. También se preocupan por implementar la transformación digital en sus procesos internos de la organización. Según Garate, apenas el 30% de las microfinancieras están dentro de este nivel



de Transformación.

“Las entidades que están dentro del nivel de Transformación utilizan aplicativos que hacen más eficiente sus labores. Por ejemplo, antes de la pandemia un oficial de crédito tomaba los datos de los clientes en lápiz y papel para posteriormente analizarlo. Ahora con los aplicativos recogen la información de los clientes e inmediatamente la pueden analizar”, resaltó.

El último nivel es el 100% digitalizado. Según Garate, casi ninguna institución financiera a nivel global ha llegado a este grado.

COSTOS

La implementación sistema de mensajería en las entidades puede salirle gratis, sin embargo, el gasto se da en el mantenimiento y las adaptaciones al sistema. “Entonces si hablamos de presupuesto, hay algunas inversiones que van desde 0 soles hasta 5 mil o 10 mil soles en lo que es mensajería básica.

Pero hay que tener en cuenta que no es solamente la inversión inicial. Por ejemplo, digamos que la inversión inicial es 0, pero donde viene el costo es el mantenimiento mensual y las adaptaciones”, concluyó Garate.

Créditos

Vamos
emprendedor

**¡Sí se
puede!**

¡Solicita tu crédito y
luchemos con coraje!

 **Caja Huancayo**