

He aquí, yo estoy contigo, y te guardaré por dondequiera que fueres, y volveré a traerte a esta tierra; porque no te dejaré hasta que haya hecho lo que te he dicho. (Génesis 28:15)

EDICIÓN INTERNACIONAL N197

ABRIL 2022

MICROFINANZAS®

www.microfinanzas.pe

SÍGUENOS:     



SIM-2022 HUMANIZANDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Entre los objetivos de la cumbre internacional está "identificar al factor humano como elemento clave e imprescindible para asegurar el éxito del proceso de transformación digital en las organizaciones". El evento internacional reunirá a diferentes actores nacionales e internacionales relacionados a las microfinanzas.

CAMBIO DE "CHIP"

"La transformación digital es de personas, no de la tecnología", dice Wilber Dongo quien precisa que desde hace seis años, Caja Arequipa inició su transformación digital poniendo a las personas en el centro de sus decisiones o modelo de negocio.

Pág. 10-11

FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL

Según la SBS, a la fecha son cinco las entidades microfinancieras que optaron por recibir el apoyo estatal y podrían sumarse dos más en lo que resta del presente mes. En opinión de Jorge Mogrovejo, Superintendente Adjunto de Banca y Microfinanzas, el programa cumplió con su objetivo.

Pág. 12-13

PERDIENDO OPORTUNIDADES

En lo referido a emisiones de bonos temáticos, Perú se encuentra en los últimos lugares de la región, incluso por debajo de una economía pequeña como Pana. Para Giorgio Trettenero Castro, Secretario General Federación Latinoamericana de Bancos FELABAN, se requiere mayor participación de los diferentes actores del sistema financiero para revertir el panorama.

Pág. 22-23



VERSIÓN DIGITAL



Por: Wilder Mayo Méndez - Director

EXONERACIÓN DEL IGV: ¿MEDIDA ACERTADA O APRESURADA?

En marzo de 2022 la inflación anualizada fue de 6.82%, la más alta de los últimos 26 años. No obstante, en la actual coyuntura la inflación es un fenómeno global y la inflación en el Perú es una de las más bajas del mundo. Por ejemplo, la inflación anualizada a marzo en Chile, Colombia y México es 9.4%, 8.5% y 7.5%, respectivamente. Las economías desarrolladas también sufren la inflación: En Estados Unidos a febrero fue 7.9% y en la Eurozona 7.5% a marzo.

En nuestro país, la inflación en alimentos y bebidas anualizada a marzo del 2022 fue 9.2%. Destacan en este aumento productos como el aceite, los huevos, los fideos y la carne de pollo, cuyos precios en los últimos doce meses han subido 58.3%, 24.1%, 21.5% y 10.5% respectivamente.

La inflación en el mercado interno se explica por dos factores que están influyendo en el alza.

El primero es interno, y tiene que ver con la estacionalidad de algunos productos como la papa, que en meses como febrero y marzo no se cosechan, y las lluvias que se generan hacen más difícil llevar los productos alimenticios a los mercados de destino, encareciéndolos porque la oferta baja. Sin embargo,

se precisa que abril, mayo y junio son meses donde sale masivamente la producción de papa al mercado, estabilizándose la oferta.

El segundo factor, y el más complicado, relacionado con la coyuntura externa, es el conflicto entre Rusia y Ucrania.

Ante este panorama, y luego de idas y vueltas, se aprobó la exoneración del cobro del IGV a ciertos productos de la canasta básica familiar por un período de tres meses. Cuando el ministro de Economía se presentó ante el Congreso, precisó que con esta medida se dejará de recaudar cerca de S/ 50 millones. No obstante, la medida será en favor de toda la cadena de los referidos productos, desde la producción hasta que llega al consumidor final.

La iniciativa gubernamental sorprende, considerando que el Ministerio de Economía y Finanzas tiene como principio la no proliferación de exoneraciones tributarias, por lo que resulta extraño y contraproducente que sea el mismo ministerio el que envió este tipo de proyectos al Congreso.

La medida tendría un costo fiscal importante, porque

se suma a una medida paliativa de reducción del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) de los combustibles que al MEF le va a costar S/ 2.250 millones, una medida temporal que, sin duda, tendrá un efecto en la caja fiscal.

Según los especialistas, una medida más eficaz hubiera sido brindar subsidios focalizados dirigidos a la población de mayores necesidades, como un bono directo a las familias de bajos ingresos.

Una medida alternativa serían las transferencias monetarias directas a los hogares a los que se quiere proteger del alza de precios, los más pobres y vulnerables. No obstante, hemos tenido dificultades con la focalización, que se hicieron evidentes en la distribución de los primeros bonos durante la pandemia. Pero la focalización ha ido mejorando y puede mejorar aún más. El segundo problema ha sido hacer llegar a los más pobres las transferencias monetarias.

Por último, la exoneración del IGV podría tener un efecto de un solo momento, pues no contendría un próximo aumento de precios impulsado por los desbalances internacionales que genera el conflicto entre Rusia y Ucrania.



Caja Sullana

¡Juntos lo Extraordinario es Posible!

Nuestro trabajo va más allá de los negocios, es acompañarte a cumplir tus objetivos, es hacer posible lo que crees imposible, es trascender en lo social, fortaleciendo las posibilidades de miles de Familias Peruanas. Porque sabemos que juntos logramos cosas extraordinarias.



¿CÓMO PODRÍA IMPACTAR UN DÍA DE INMOVILIZACIÓN EN EL SISTEMA DE CAJAS MUNICIPALES?

En el supuesto de un toque de queda a nivel nacional, podríamos proyectar una merma de 6 millones de soles en las colocaciones por cada día de inmovilización.

Por: MBA Denis Núñez Arias, director gerente de ICC Instituto de Créditos y Cobranzas.

Iniciamos abril 2022 con mítines y paralizaciones. Ante tantos reclamos y amenazas de saqueos, el gobierno del presidente Castillo tomó la decisión de decretar toque de queda en Lima y Callao.

En simultáneo hubo mítines y bloqueos de pistas en otras ciudades importantes del país.

Esta decisión, que fue decretada minutos antes de medianoche, ocasionó un daño colateral que impidió la reestructuración de las actividades de las cajas municipales para no afectar su logro diario promedio.

Es importante recordar que la cuarentena decretada en el 2020 se hizo con 72 horas de anticipación, lo que permitió que las organizaciones como las cajas municipales activen sus planes de continuidad del negocio y las personas acudieran a los centros de abastos para adquirir víveres.

Las proyecciones del saldo de colocaciones para el 2022 dependen de la evolución y tendencia de los últimos cinco años, pero también de mantener continuidad en las operaciones diarias de cada caja municipal.

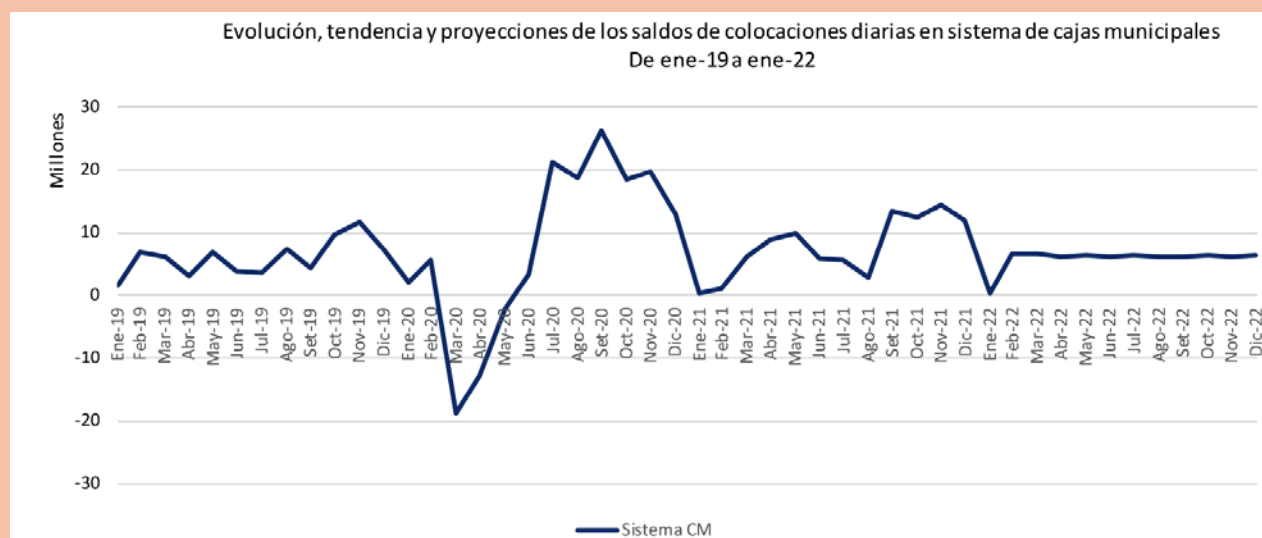
No se puede pedir que se cumplan las metas de colocaciones, si tenemos uno o más días de toque de queda o, incluso, si hay mítines y paralizaciones que impiden el desenvolvimiento y el desplazamiento de rutina.

Basados en la información de la SBS de enero 2017 a enero 2022, podemos afirmar que las proyecciones del cierre 2022 en el saldo de colocaciones para el sistema de cajas municipales es de 31,386 millones de soles.

Los crecimientos de cartera se verán mermados por los saldos de colocaciones que se esperaba tener en un día.

En el supuesto de un toque de queda a nivel nacional, podríamos proyectar una merma de 6 millones de soles en las colocaciones por cada día de inmovilización.

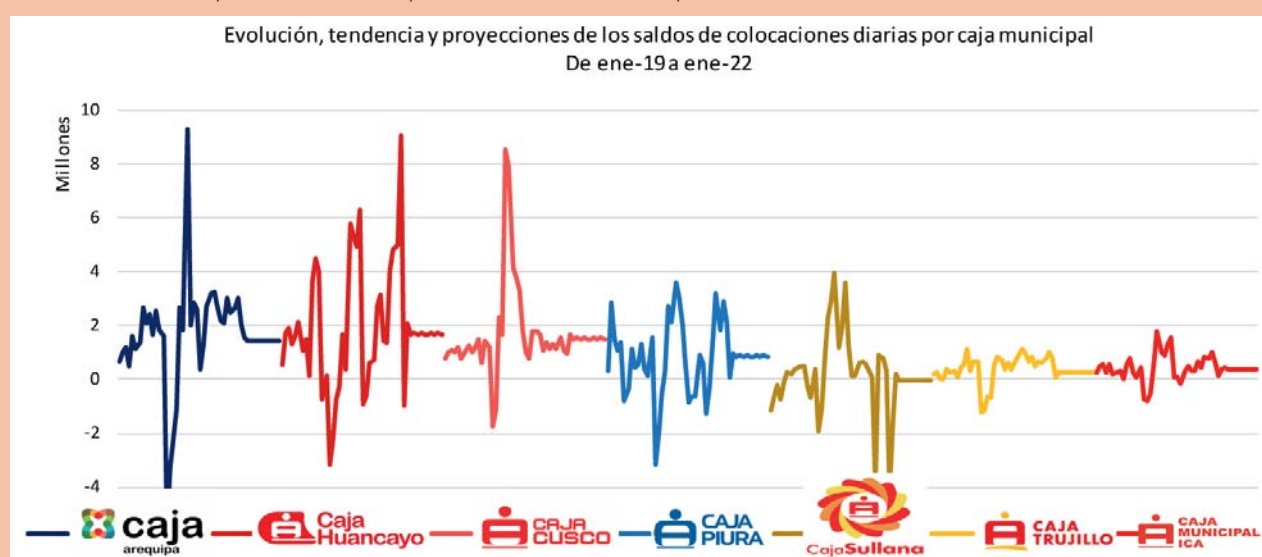
Obvio, que en el tiempo algunas organizaciones implementarán canales digitales que minimicen el impacto del trabajo en campo, pero no en situaciones como el toque de queda del 5 de abril que fue inesperado y que, simplemente, paralizó las actividades sin dar tiempo a reorganizar estrategias que impidan este impacto. Solo quedó implementar una estrategia de control de daños para minimizar el impacto.



De acuerdo a la gráfica, se asume un impacto de merma en colocaciones de 6 millones de soles en el sistema de cajas municipales.

Esto deberá desagregarse por la participación de la cartera en Lima y Callao, así como en las ciudades donde no se pudo realizar actividades de colocación de créditos. Es importante anotar que esto no afecta

a las utilidades del mes, porque los ingresos financieros de abril corresponden a las colocaciones de los meses anteriores, pero sí afectará en los ingresos financieros de mayo en adelante. Asimismo, los ingresos por servicios financieros y no financieros se verán mermados por la no realización de actividades en sus respectivas oficinas que se vieron obligadas a permanecer cerradas.



En ese orden de ideas, en un toque de queda a nivel nacional que obliga a paralizar sus operaciones, se proyecta que Caja Huancayo mermaría sus colocaciones diarias en 1.75 millones y muy cerca Caja Arequipa dejaría de colocar 1.47 millones de soles. A continuación Caja Cusco mermaría 1.53 millones de soles, Caja Piura no colocaría 0.9 millones, Caja Sullana reduciría su saldo en 0.03 millones, Caja Trujillo 0.2 millones y Caja Ica 0.38 millones de soles. Si se desea analizar el impacto, solo en las ciudades como

Lima y Callao con toque de queda y otras ciudades con mítines y paralizaciones se puede extrapolar según la participación de sus colocaciones en dichas ciudades. Para cambiar esta tendencia y mantener las proyecciones de colocaciones, se deberá implementar nuevas estrategias que recuperen lo que no se pudo colocar en estos días de paralizaciones. El gobierno de turno deberá tener presente el impacto de sus decisiones en términos de productividad del sistema de las cajas municipales.



Depósitos
a Plazos

Abre tu cuenta
Depósito a Plazo Fijo
en soles



 **Caja Huancayo**

Depósito a plazo TREA mínima - máxima 6.20%	Monto mínimo de apertura S/ 1,000	Monto máximo de apertura S/ 1'000,000
---	---	---

TREA 6.20% en SOLES para PERSONA NATURAL:

Ejemplo: Por un depósito a plazo fijo de S/ 1,000.00 a 361 días en cualquier agencia a nivel nacional, recibirá un interés de S/ 62.18
Ejemplo: Por un depósito a plazo fijo de S/ 10,000.00 a 361 días en cualquier agencia a nivel nacional, recibirá un interés de S/ 621.78
Ejemplo: Por un depósito a plazo fijo de S/ 500,000.00 a 540 días en cualquier agencia a nivel nacional, recibirá un interés de S/ 47,213.51

Beneficios

- > Alta rentabilidad.
- > Sin costo de mantenimiento.
- > Retiro de Intereses: Al inicio, libre, mensual o al vencimiento en toda nuestra red de agencias.
- > Los depósitos están cubiertos por el Fondo de Seguro de Depósitos.

Requisitos

- > DNI original.

Condiciones:

- > Monto mínimo de apertura S/ 1,000
- > Monto máximo de apertura S/ 1'000,000
- > Plazo: a partir 361 hasta 540 días.

Restricciones:

- > La tasa campaña sólo aplica para aperturas realizadas en ventanilla.
- > Aplicará para apertura de cuentas nuevas y renovaciones (no incluye renovaciones automáticas) realizadas en el periodo de la campaña.
- > En caso su cuenta sea cancelada antes de su vencimiento aplicará las penalidades estipuladas en el contrato de depósitos conforme a nuestro tarifario vigente.
- > Al vencimiento del plazo contratado, la cuenta de depósito a plazo fijo se renovará con la tasa de tarifario vigente.

Aplicará para personas naturales en moneda nacional. *Monto máximo de apertura de un millón de soles, para plazos de 361 días a 540 días.

“SI BIEN SE HA RECUPERADO EL RITMO DE CRECIMIENTO, EL EMPLEO FORMAL NO SE RECUPERA”

Debido a un panorama externo favorable la economía peruana se recupera, pero los problemas internos desincentivan la inversión privada e impiden que se recuperen los niveles de empleo, afirma Pedro Grados Smith, director de la carrera de Economía de la Universidad de Lima.

—¿Cuál es la situación actual de la economía peruana?

En el corto plazo el principal problema es la incertidumbre que está afectando al sector privado, por ende, vemos que las proyecciones de inversión por parte del BCR es 0% e, incluso, algunas consultoras privadas estiman en negativo. Si le añadimos problemas de incapacidad del Estado y contrataciones cuestionables, la situación se complica.

En el corto plazo el panorama es muy complejo, y los estimados de crecimiento que a inicios de año estaban entre 4% y 6% ahora esperamos entre 2% y 3%.

Lo más preocupante es que, si bien se ha recuperado el ritmo de crecimiento, el empleo formal no se recupera.

Los niveles de empleo formal están por debajo de los que se encontraban en prepandemia. No obstante, el Perú sigue siendo una alternativa atractiva para inversionistas globales.

—En ese escenario, ¿qué se tiene que hacer para atraer inversiones?

Partiendo que el modelo de crecimiento ha funcionado en términos macroeconómicos y lo demuestra la reducción de la pobreza de 58% a 20%, es importante llegar a un acuerdo para atraer nuevamente a los inversionistas.

La mayor inversión permitirá retomar los niveles de crecimiento y recuperar el empleo formal.

Para atraer inversiones se necesita que se den algunas de las tres medidas: un cambio de gobierno mediante mecanismos democráticos, la convocatoria a un acuerdo nacional implementando políticas de Estado, y una reflexión del gobierno para mostrarse más abierto a la promoción de las inversiones.

En el corto plazo el panorama es complicado, pero en el largo plazo todavía están las oportunidades, y cómo las aprovechemos dependerá del oportuno cambio que se realice. Mientras más demoremos, más afectamos a las generaciones futuras.

—¿El gobierno está implementando las medidas adecuadas para recuperar el empleo formal?

El empleo formal no se ha recuperado porque es el único que tiene todos los beneficios para los trabajadores. Por el contrario, lo que está haciendo este gobierno, tal vez por inexperiencia, es complicando más la situación del empleo formal.

El aumento del sueldo mínimo beneficiará a muy pocas empresas; lo que sucederá es que las empresas formales, al tener que asumir mayores costos de contratación, opten por la contratación informal.

El empleo formal crece por la dinámica de la economía, no porque dictes una ley.

No olvidemos que aproximadamente el 80% del empleo es informal en el país.

—¿Los más afectados con la informalidad son los microempresarios?

Las microempresas no tienen ni el capital ni la facilidad para acceder a los recursos que le permitan financiar el costo de la formalización. Por ejemplo, si un trabajador gana 1000 soles al mes, el descuento de AFP es 100, si es ONP el descuento está entre 120 y 130 soles.

Además, la empresa también asume costos adicionales que no son descontados al trabajador. Entonces es más fácil para el empleador decirle a su empleado “te pago más dinero en tu mano, pero nos vamos por el lado de la informalidad”. Esto perjudica al trabajador que renuncia a la seguridad social, a un fondo de ahorro previsional, y afecta al Estado que deja de recaudar mediante el impuesto a la renta.

En los países desarrollados, la mediana y la microempresa son formales y representan el 50% del PBI; en el Perú, el aporte de las mismas empresas representa entre el 20% y 30% del PBI pero son informales y, además, son los mayores empleadores. Entonces es necesario promover el desarrollo de las microempresas e incentivar su formalidad.

—¿Qué debería hacer el gobierno para promover la formalización de las microempresas?

Las condiciones para el éxito deberían ser las mismas para las microempresas y grandes empresas, pero eso ocurre debido al alto costo de la formalidad.

Lo que tiene que realizarse es simplificar los trámites de formalización y crear realmente en los microempresarios. Es decir, generación de elementos que permitan elevar la confianza entre los distintos actores económicos.

Por otro lado, debemos aprovechar que el actual ministro de Economía, Oscar Graham, fue el artífice de la política de inclusión financiera.

Debemos impulsar, realmente, la bancarización de más peruanos.



ESTIMACIONES 2022

Según Pedro Grados Smith:

- El PBI crecerá entre 2% y 3%.
- La inflación entre 6% y 8% pero explicada principalmente por factores internacionales y en menor medida por factores internos.
- Las exportaciones seguirán creciendo por valor y no por volumen.
- El déficit fiscal estará controlado pero por ingresos y no por una buena gestión del sector.

TRUJILLANOS AYER, HOY, MAÑANA Y SIEMPRE



CAJA ICA EN EL TOP 5 DEL SISTEMA

Con más de S/ 14.5 millones de utilidades y con indicadores financieros por encima del promedio del sistema de cajas municipales, Caja Ica continúa creciendo sostenidamente en sus operaciones de créditos y depósitos, cerrando exitosamente el 2021 en medio de la pandemia por el Covid 19, y la crisis económica y política que vive nuestro país.

“No ha sido un año fácil, pero el equipo de Caja Ica ha podido superar las dificultades que el mercado ha presentado a lo largo del año pasado. En ese sentido los resultados alcanzados son positivos en ahorros, en créditos y en los indicadores financieros. Más aún, estamos satisfechos por todo el despliegue efectuado durante el 2021 en torno a la transformación cultural y los avances en transformación digital en la que estamos empeñados para lograr el cambio del mindset de nuestros colaboradores”, indicó monseñor Edmundo Hernández Aparcana, presidente del directorio de Caja Ica.

CLIENTES, CAPTACIONES Y COLOCACIONES

Caja Ica cerró el 2021 con 278,799 clientes (en ahorros y créditos), un incremento de 21,506 clientes en sus dos principales líneas de negocio. Cabe destacar que en el 2020 Caja Ica tuvo una cartera total de 257,293 clientes en sus 84 puntos de atención (agencias, oficinas informativas y compartidas), distribuidas en nueve regiones, ubicadas especialmente en el sur del país.

De acuerdo al reporte de la SBS, la microfinanciera iqueña cerró el 2021 con un saldo de captaciones de S/ 1,221 mm en sus diversos productos tanto de plazo fijo como de libre disponibilidad. Este saldo fue superior en más de 63 mm respecto al año anterior, y la ubica como la segunda caja más captadora del sistema en el período. No olvidemos que hubo una disminución notable en los depósitos a plazo como consecuencia del retiro de CTS que el gobierno autorizó en el primer semestre del año, por lo que Caja Ica tuvo que adoptar rápidamente las estrategias adecuadas para mitigar dichos retiros.

Por el lado de las colocaciones, Caja Ica incrementó su cartera de créditos en S/ 176 mm más que el año anterior, cerrando el 2021 con S/ 1,447 mm, un crecimiento de 13.9% que la sitúa en el cuarto lugar del sistema.

“A pesar de la coyuntura que vivimos actualmente, el crecimiento de Caja Ica se mantiene constante en los últimos años como consecuencia del compromiso y trabajo colaborativo de todas nuestras áreas para continuar logrando mejores resultados. En el 2022 seguiremos con una ordenada estrategia de expansión, incrementando el circuito de puntos o canales de atención físicos y electrónicos para consolidar nuestra presencia en el sur del país y proseguir con el propósito que tenemos las cajas municipales: impulsar la inclusión financiera. El Perú es un país de emprendedores, y en ellos nos enfocamos para apoyar sus iniciativas, sus pequeños negocios que necesitan el brazo financiero de Caja Ica para impulsar su crecimiento”, agregó monseñor Hernández Aparcana.

INDICADORES FINANCIEROS

Al cierre del 2021 Caja Ica logró S/ 14,764 mm de



utilidades, 20.9% más que el año 2020 que obtuvo S/ 12,209 mm, situándose de esta manera entre las cinco primeras cajas del sistema con mayor cantidad de utilidades. Por el lado de la morosidad, terminó el año con un índice de 4.38%, siendo el promedio del sistema 5.04% ubicándola entre las primeras cuatro cajas con la morosidad más baja.

Entre otros indicadores, el índice CAR de 5.76% y el ROE de 6.39% le permiten estar, respectivamente, en el tercer y quinto lugar del sistema. Sin embargo, cuenta con otros indicadores aún más destacables: Primera caja del sistema en cobertura de alto riesgo 216.9%, tercera cmac con mayor concentración de clientes exclusivos 43.5%, tercera caja con mayor rentabilidad (ROA) 0.91% y segunda cmac con menor ratio de gasto administrativo/ingresos financieros 45.6%.

Por otro lado, en el 2021 la revista América Economía incluyó, por segundo año consecutivo, a Caja Ica entre las 500 mayores empresas del país en el puesto 411 tras su ingreso en el 2020 en el puesto 417. Su patrimonio al término del año es de S/ 241,5 mm y su crecimiento continúa con los 1350 colaboradores que tiene al cierre del año.

“Caja Ica viene experimentando en los últimos años un crecimiento sostenido que se ve reflejado en los

resultados de gestión y dirección. Los indicadores financieros comparativamente con los demás integrantes del sistema nos sitúan entre las cinco top del sistema. Eso nos llena de orgullo y satisfacción, porque estamos haciendo bien las cosas y, en ese sentido, agradezco y felicito a los integrantes del directorio, gerencia mancomunada y a todo el equipo de funcionarios y colaboradores que hacen realidad estos buenos resultados”, terminó monseñor Edmundo Hernández, presidente del directorio de Caja Ica.

EL CIERRE

Caja Ica tiene 32 años en el mercado de las microfinanzas y se ha expandido a nueve regiones del país, especialmente en el sur. Las regiones de Áncash, Lima, Ica, Arequipa, Moquegua, Huancavelica, Apurímac, Cusco y Ayacucho cuentan con agencias, oficinas compartidas e informativas y toda una red de agentes corresponsales propios, a los que se suma la red nacional de agentes corresponsales Kasnet y la red de cajeros automáticos Global Net.

Finalmente, desde el 2020 cuenta con aplicativo móvil que permite efectuar operaciones desde el celular u otros dispositivos conectados a internet, para atender las necesidades de los clientes de Caja Ica ofreciéndoles mejores experiencias.

Resultados de nuestro crecimiento



Mejora clasificación de B- a **B**

Ratifican clasificación **B-**



CON PERSPECTIVA ESTABLE



Caja Ica presenta una buena estructura económica-financiera superior al promedio del sistema de Cajas Municipales. Fundamentado en sus indicadores financieros y reforzamiento de las Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo.

Fundamentado en la mejora alcanzada en los indicadores de rentabilidad, adecuados indicadores de calidad de cartera y de solvencia medido a través del Ratio de Capital Global superior al promedio del sistema.

Caja Ica está en el top 5 del sistema en sus indicadores financieros al 2021



84 puntos de atención en 9 regiones del país

Y SEGUIMOS CRECIENDO...

Te entendemos, te atendemos.



“LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL ES DE PERSONAS, NO DE LA TECNOLOGÍA”

Desde hace seis años, Caja Arequipa inició su transformación digital poniendo a las personas en el centro de sus decisiones o modelo de negocio, comentó Wilber Dongo, gerente de Negocios de la microfinanciera arequipeña.

—En los últimos años mucho se ha dicho sobre la transformación digital y se ha resaltado el lado tecnológico, pero ¿qué otras aristas tiene la transformación digital?

En nuestra evolución humana siempre hemos vivido en constante cambio. La adaptación de las personas a estos cambios en la sociedad también se da en las organizaciones y empresas. Estamos en la era de la información, de vidas conectadas por herramientas digitales. Por lo tanto, las personas y las organizaciones que deseen ser parte de un mundo con mayor competencia, necesitan seguir aprendiendo, desaprender y reaprender.

La transformación digital es de personas, no de la tecnología. En las empresas se utiliza herramientas digitales para desarrollar muchas actividades y tareas, para comunicarnos e interactuar con los clientes; sin embargo, son las personas quienes se valen de dichas herramientas para lograr sus objetivos empresariales. Además de ofrecer experiencias diferenciales que les permitan tener la lealtad de sus clientes.

Las empresas, en ese sentido, deben desarrollar su cultura corporativa para abrazar las nuevas estrategias de negocio que derivan de la adopción de esas tecnologías. Hoy se prioriza la información y el conocimiento, por lo tanto, quienes no se adapten a este nuevo escenario digital no podrán subsistir.

En Caja Arequipa tenemos claro nuestro rol y responsabilidad en el crecimiento de nuestros clientes: somos una empresa de personas para servir a personas, apoyándonos en la innovación y en las herramientas digitales para ofrecer mayor satisfacción en nuestros servicios.

—¿Considera que en lugar de hiperdigitalizar la humanidad sea conveniente humanizar la transformación digital? Es decir, darle un componente humano a la tecnología. Hacer pasar lo digital por el tamiz de lo humano.

En este mundo más digital y con generaciones que han nacido en este entorno, los clientes tienen mucha más información; ellos no esperan, comparan y tienen altas expectativas de los servicios o productos que desean adquirir. Las empresas se han adaptado implementando soluciones tecnológicas que permiten tener información, datos de sus clientes y sobre tendencias y consumo de sus potenciales clientes. Hoy se busca conocer con mayor profundidad los intereses y las preferencias de cada persona.

Por ello, los datos por sí solos no sirven de mucho si no hay personas idóneas para interpretarlos, bus-

cando dar soluciones y la toma de decisiones por el lado humano, de generar emociones y experiencias en cada persona. Se trata más que hiperdigitalizar, de hiperpersonalizar, de ofrecer a cada persona una experiencia memorable en la interacción con las empresas, poner en el centro de cada decisión a las personas. Por ello, se debe comenzar a transformar sus estructuras y procesos de negocios.

La transformación digital implica profundos cambios en la manera de trabajar, pero sin perder el enfoque de que los negocios están alrededor de personas.

—Ustedes son los anfitriones del SIM 2022 precisamente llamado Humanizando la transformación digital. ¿Qué esfuerzos viene haciendo Caja Arequipa para darle “rostro humano” a su transformación digital?

Efectivamente somos sede de este importante evento que organiza la Federación de Cajas Municipales, y esperamos que todos los participantes vivan una experiencia positiva en dicho evento. Para ello se ha preparado un programa e invitados que nos permitirán voltear nuestra vista más al enfoque humano, sin dejar de reconocer la importancia de la tecnología en la vida de cada persona.

Con Caja Arequipa, desde hace seis años y con la presencia de algunas fintech en el país nos subimos a este tren de cambio que implicaba revisar nuestro modelo de negocio y cambiar nuestra estructura organizacional. Se crearon unidades con dicho fin: Experiencia de cliente, inteligencia de negocios, canales digitales, se creó nuestro laboratorio digital con personal profesional en metodologías ágiles. Pero lo más importante que hicimos es trabajar paralelamente en la gestión de cultura de la empresa, definiendo propósito y valores que conduzcan nuestro trabajo con el fin de seguir atendiendo a nuestros clientes y sus familias.

Hemos sido la primera caja en ofrecer un crédito totalmente digital, y hoy el 65% de nuestras operaciones financieras se hacen por canales alternativos. Nuestro propósito es transformar la vida de nuestros clientes, y ello implica re-imaginar el futuro de nuestra empresa y el futuro que deseamos dar a nuestros clientes y sus familias.

—Considerando el rubro o segmento de microfinanzas acostumbrado al trato directo y constante con sus clientes, ¿éste es el mayor reto que deben afrontar al implementar las nuevas tecnologías en sus procesos?

La esencia de las microfinanzas es posibilitar la inclusión financiera de las personas más vulnerables

en la sociedad, por ello el modelo de relacionamiento personal que se estableció hace cuatro décadas en el Perú sigue teniendo vigencia. La adopción de soluciones tecnológicas debe estar enfocada a dicho propósito: consolidar la relación personal entre el cliente y nuestros colaboradores, las herramientas digitales deben fortalecer ese lazo natural que surge en nuestra relación comercial. Los datos y la información que se tiene de cada cliente no solo deben ser datos estructurados transaccionales; se necesita contar con datos de su vida, de su entorno, predecir qué sueños u objetivos tienen, y ofrecer un proceso de servicio que le dé una alta satisfacción. No solo se trata del producto final, es todo el proceso.

— ¿Cree que a los clientes del segmento microfinanciero les costará adaptarse a estos nuevos procesos? No olvidemos que la transformación digital depende de la conectividad, y muchos clientes de las cajas se encuentran en zonas rurales donde el internet no siempre es constante.

La tasa de penetración de internet es más baja en los países más pobres, y ese es un reto conjunto de todos los grupos de interés de un país. Nuestra realidad hace más difícil ofrecer servicios online, aún carecemos en muchas localidades, incluso de servicios básicos como el agua y la electricidad. Sin embargo, cada reto es una oportunidad. Hay ejemplos de países cuyas poblaciones, con dichos limitantes, han podido adoptar el mundo digital a través de los equipos móviles, y por medio de ellos mejorar sus condiciones de vida.

El reto de cada entidad está en eso: revisar el modelo de negocio que ofrecen, la realidad de las zonas geográficas donde se ubican sus clientes, sus capacidades internas, las herramientas tecnológicas con que cuentan, su misión y cultura. De esta manera, definir y desarrollar estrategias que les permitan dar servicios personalizados y en condiciones de cada realidad social, siempre pensando en el bienestar de los clientes y sus familias.

—Algo que desea añadir...

Agradecer la oportunidad y reflexionar sobre el importante cambio que estamos viviendo como sociedad, comprender qué es la transformación digital y qué beneficios puede ofrecer tanto a nivel empresarial como a nivel de la sociedad.

Que cada persona que tiene la oportunidad de mejorar la vida de alguien más, comprenda que para seguir siendo competitivo se necesita estar permanentemente aprendiendo, trabajar colaborativamente, pensar y actuar como seres humanos en la búsqueda del bienestar como comunidad.



SBS ESTIMA QUE SE UTILICE ENTRE EL 15% Y 20% DEL PRESUPUESTO TOTAL DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO ESTATAL

Inicialmente al programa se le destinó S/1679 millones. A la fecha, cinco entidades microfinancieras optaron por recibir el apoyo estatal y podrían sumarse dos más en lo que resta del presente mes. En opinión de Jorge Mogrovejo, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas, el programa cumplió con su objetivo.

—Caja Sullana recibió S/202 millones como aporte de capital debido a que se acogió al programa de fortalecimiento patrimonial. ¿Cuáles son sus expectativas con esta microfinanciera?

Como es conocido, la pandemia ocasionó un impacto muy severo en el sistema financiero en general y en las microfinancieras en particular.

Recordemos que los portafolios de créditos más afectados fueron los de consumo y de pyme.

En el caso de Caja Sullana era importante que tuviera apoyo debido a que venía saliendo de problemas en el pasado y estaba encaminada.

Entonces consideramos que, acogerse al programa de fortalecimiento, le permitiría volver a sus actividades como antes.

—¿Cuáles son sus expectativas con este aporte de capital que se le está dando?

Si vemos la información de la SBS, la facilidad que se le dio fue poder reprogramar créditos. Eso significaba que el cliente en dificultades podía pedir un período de gracia, otro calendario y demás facilidades, pero sucedió que muchos clientes tuvieron sucesivos períodos de gracia o reprogramaciones. Entonces, lo que se tiene es un cliente que está en problemas.

En líneas generales, el sistema financiero tenía un porcentaje de reprogramados que alcanzaba el 20% de la cartera de créditos, y a enero de este año está en 6%.

En el desagregado se aprecia que en el segmento de microfinancieras el porcentaje es más alto, por ejemplo, en las rurales está encima de 10%. Por ende, la importancia de hacer provisiones, pero algunas entidades presentan limitaciones.

Con el programa de fortalecimiento se espera que las entidades puedan hacer las provisiones necesarias y continúen otorgando créditos.

—¿Qué otras entidades, además de Caja Sullana, se acogieron a este programa?

Recordemos que el plazo se ha corrido; antes vencía el 30 de marzo y se amplió al 30 de abril. A la fecha hay tres cajas municipales (incluida Caja Sullana) que están cerrando los contratos, una financiera y una caja rural, ambas dedicadas a microcrédito.

En el caso de las entidades privadas ya recibieron los fondos del Estado mediante el bono subordinado.

—¿Con estas cinco entidades culminarán el programa o pueden sumarse otras?

Eventualmente se podría sumar una sexta o séptima.

—Cuando lanzaron este programa de fortalecimiento patrimonial, ¿cuáles eran sus expectativas?

En realidad, cuando el programa se estaba preparando y estaba en el período de lanzamiento éramos un poco pesimistas. No sabíamos cuánto iba a durar la pandemia o si los impactos iban a ser muy severos. Por ende, inicialmente al programa se le asignó S/1679 millones, porque pensamos que iban a acogerse más empresas.

Recordemos que el programa solamente atendía a las empresas que tuvieran más del 50% de sus créditos en pyme; eso implica que muchas empresas que puedan tener pyme pero no son especializadas no puedan acogerse.

Principalmente el programa fue diseñado para las cajas municipales, casi todas las rurales y algunas financieras.

Entonces lo que estábamos estimando es que, probablemente, se utilice entre 15% a 20% (del total de los S/1679 millones).

—Que se utilice aproximadamente el 20% del total del presupuesto destinado, ¿es bueno o malo?

Es positivo. Se destinó S/1679 millones asumiendo el peor de los escenarios, pero vemos que no será necesario utilizar todos los recursos. Esto es una buena noticia, porque varias empresas han logrado superar en buena cuenta la primera pandemia y no van a requerir apoyo del Estado.

—¿Considera que el programa de fortalecimiento cumplió su objetivo?

Lo está cumpliendo, de lo contrario tendríamos empresas con una necesidad grande de provisiones y de hacer aportes de capital que no podrían efectivizar.

—En definitiva, ¿el programa culmina a finales del presente mes o hay la posibilidad de una nueva ampliación?

Primero hay que considerar que este es un decreto de urgencia del MEF; hasta donde tenemos entendido debería ser la fecha final, pero siempre es posible ampliarlo.

—Muchas entidades microfinancieras cuestionaron el reglamento del programa afirmando que les presentaba limitaciones, ¿coincide con dicho reclamo?

Lo que hacía el reglamento y los contratos era, ciertamente, como se trata de aportes públicos, generar ciertas limitaciones del tipo de no aumentar los bonos.

Son restricciones tal vez duras, pero en otros países se hizo lo mismo.

De no existir ninguna limitación podríamos estar en un escenario donde una empresa financiera recibe apoyo estatal y utiliza el dinero para prestarle a sus vinculados o aumentar los sueldos de los funcionarios. Eso no se quiere.

—Cambiando un poco de tema, ¿los beneficiarios de los créditos otorgados mediante Reactiva y FAE Mype empezaron a devolver los recursos estatales?

Son programas que tienen períodos de gracia y plazos largos de devolución, lo que se ve son prepagos. Recordemos que Reactiva también genera limitaciones a la empresa, por ejemplo, dificultades para poder repartir dividendos.

—Hay una iniciativa legal en el Congreso para que las microfinancieras puedan emitir tarjetas de crédito sin previa autorización de la SBS. ¿Qué opina al respecto?

En realidad no resulta muy útil, porque la SBS emitió una reglamentación que permite a las entidades que emiten tarjetas de débito y cuentan con una adecuada calificación de riesgos, presentar una solicitud y en solo 30 días se les puede autorizar a emitir tarjetas de crédito.

Pese a la vigencia de la norma que sacamos el año pasado, a la fecha ninguna entidad se ha presentado.

Entonces, cuál sería el objetivo de dar una ley que autorice a las entidades microfinancieras entregar automáticamente y casi a ciegas tarjetas de crédito a sus clientes. Este producto tiene un riesgo muy alto.

—Recientemente se publicó un decreto que permite la creación de financieras u oficinas 100% digitales. ¿Es una invitación a que las fintech se ajusten al marco regulatorio?

En realidad, es un conjunto de modificaciones en la ley. Recordemos que la ley es del año 96, en un tiem-



po donde el internet era incipiente, no había el desarrollo que se ha dado 20 o 25 años después.

Entonces lo que hace es actualizar y ver que hay entidades, no solo fintech, que pueden tener su negocio no a través de oficinas físicas sino a través de apps.

Muchas financieras, bancos, e inclusive cajas están yendo agresivamente a contactar y relacionarse con sus clientes a través de mecanismos digitales.

Entonces, lo que hace la ley es tratar de actualizar eso y permitir que, en la eventualidad que un banco o financiera 100% digital quiera operar en el Perú, pueda hacerlo.

—¿Cuántas fintech están registradas ante la SBS?

No existe un registro de fintech en la SBS, lo que hay

es un registro de cajas de préstamos que se maneja ante la UIF; significa que deben tener un oficial de cumplimiento y cumplir con ciertas disposiciones de lavado de activos. No son supervisadas, no son licenciadas, y ahí puede haber fintech, como puede haber un tipo de negocio que pueda prestar, así sea de manera física, también estaría ahí.

—Pero con esta norma esperan que las fintech ingresen al marco regulatorio...

Podría ser, sobre todo porque hemos modificado la licencia de pyme con una denominación más genérica de empresa de crédito, para trabajar no con recursos del público, de depósitos, sino con la plata de los accionistas o inversionistas institucionales; pero, obviamente, se ha tratado de flexibilizar su mecanismo de salida. De esta manera sí podría generar incentivos para aplicar a esta nueva licencia.

—En el plano general, ¿cuáles son los riesgos para el sistema financiero actualmente?

Los riesgos macroeconómicos grandes, recordemos que la inflación está golpeando a todo el mundo. Es decir, no hay país del mundo libre de este golpe inflacionario derivado del conflicto entre Rusia y Ucrania que afectó a dos países exportadores de petróleo, trigo y fertilizantes, que tiene impacto en la cadena productiva de una serie de productos en todo el mundo.

Otro riesgo es la pandemia. Todos esperamos que se acabe la última oleada y no venga otra más para poder recuperar las actividades como antes. Al dinamizarse la economía, las unidades productivas que se afectaron en la pandemia vuelvan a producir o a prestar servicios, y requerirán créditos para reactivarse.

FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL: TRAS RECIBIR APOORTE DE CAPITAL, CAJA SULLANA ESTIMA CRECER EN S/ 200 MILLONES EN COLOCACIONES Y S/180 MILLONES EN CAPTACIONES

Caja Sullana recibió S/202 millones provenientes del Programa de Fortalecimiento Patrimonial de las Instituciones Especializadas en Microfinanzas. Con dicha "inyección" de dinero estima retomar niveles de crecimiento prepandemia, aseguró Joel Siancas Ramírez, presidente del directorio de Caja Sullana.

—¿Cómo vino el acercamiento con el Programa de Fortalecimiento Patrimonial?

En vista que durante el gobierno de Martín Vizcarra y la gestión del exministro de Economía Carlos Oliva no se hizo nada para ayudar al sector microfinanciero, que fue afectado por las medidas implementadas para frenar el avance de la pandemia de la Covid-19, nuestros clientes -en su mayoría microempresarios- vieron afectados sus ingresos, situación que les impedía cumplir sus compromisos con nosotros.

Al verse afectada la capacidad de pago de nuestros clientes, también nosotros vimos mermados nuestros ingresos.

Ante ese complicado escenario, y aprovechando la oportunidad que nos brindaba el decreto de urgencia N° 037-2021, decidimos acogernos al Programa de Fortalecimiento Patrimonial de las Instituciones Especializadas en Microfinanzas, que nos permite recibir dinero prestado del Estado, el mismo que ingresará como capital y se devolverá con la generación de utilidades.

Es un apalancamiento que permite colocar más créditos y retomar los niveles de crecimiento. Así se genera el fortalecimiento.

—A diferencia de ustedes, otras microfinancieras cuestionaron los requerimientos o licencias que pedían a las entidades para acogerse al programa estatal ¿Hubo consenso en el directorio de Caja Sullana para decidir acogerse al mencionado programa?

Nosotros no hemos tenido dificultad en entender y aplicar la norma.

Acá quiero destacar la importancia de que una entidad cuente con un buen gobierno corporativo; por ende, en Caja Sullana la buena gestión de gobierno corporativo permitió que la junta de accionistas, el directorio y la gerencia coincidieran en la importancia de acogerse al programa de fortalecimiento.

Al analizar la naturaleza de las cajas, y considerando que pertenecen a un gobierno local y que tienen un gobierno corporativo distinto con gerencia mancomunada, lo entendieron bien y nosotros nos sentimos cómodos con la normativa vigente.

—¿Hubo inconvenientes para agilizar la gestión frente a las entidades estatales?

No. El Ministerio de Economía y Finanzas y la Superintendencia de Banca y Seguros han sido ágiles y oportunos en la toma de acciones y en avanzar los trámites de gestión administrativa y aprobación. También agradecemos a Cofide por acogernos en el programa y considerarnos una entidad elegible para aplicar a estos recursos y convertirnos en asociados temporales, que va a permitir el crecimiento de Caja Sullana y atender a miles de emprendedores.

—Al acogerse al programa se amplía el número de directores en Caja Sullana, ¿se conoce a los nuevos miembros?

Sí, pasaremos de siete directores a nueve, pero eso recién sucederá aproximadamente en mayo. No olvidemos que toda normativa indica que primero se pone el dinero y luego se coloca a los directores. Todos los directores están sujetos a la normativa que señala la SBS, además pasan por la auditoría interna de la propia caja. Se tiene que cumplir ciertos requisitos para ser parte del directorio. Esta semana (entre el 11 y 17 de abril) debemos recibir el capital estatal.

—¿Cuánto es el dinero que recibió por parte de Cofide?

Ingresaron recursos por S/202 millones. De esta manera, nuestro capital social asciende, ahora, a S/521 millones. No olvidemos que Caja Sullana puede apalancar 7.5 veces dicha cantidad de dinero (S/202 millones). Esto permite atender a través del tiempo, y generar una palanca adicional tanto de ahorro como de crédito de aproximadamente S/1500 millones y atender, a lo largo de los años, a medio millón de clientes más.

—¿Cuáles son sus expectativas de crecimiento luego del ingreso del nuevo capital?

Con el aporte de fortalecimiento, este año esperamos crecer en S/200 millones a nivel de colocaciones y S/180 millones en captaciones. Esto representa un 10% de crecimiento en este año. Y nos pone con buenas perspectivas para el 2023.

Por otro lado, Caja Sullana tiene más de 890,000

clientes, y se busca incorporar a medio millón de clientes más. Hasta la fecha Caja incorpora, cada año, 36,000 clientes nuevos al sistema financiero. Con el capital incorporado vamos a poder atender a muchos más emprendedores del país que están necesitando apoyo financiero.

—¿El complicado escenario interno puede ser un problema para sus expectativas de crecimiento?

En la medida que exista estabilidad macroeconómica, la recuperación será más rápida. Estamos viviendo épocas de sobresalto con protestas en el sur y centro del país. Recordemos que el 83% de los clientes de Caja Sullana están entre Lima y Aguas Verdes. En el norte del país no hemos visto protestas fuertes; a los microempresarios de esta parte del país lo que afecta sus negocios son los fenómenos climatológicos como El Niño.

Pese al panorama incierto estimamos seguir creciendo; continuaremos bancarizando y apoyando a los emprendedores, e incursionaremos en otras ciudades. Estamos buscando llegar a zonas más alejadas que no están bancarizadas, iremos con tecnología de punta para aprovechar todos los servicios que tiene Caja Sullana para toda la comunidad.

Debemos valorar lo realizado hasta hoy en el esfuerzo orientado al desarrollo sostenido del sector emprendedor y las entidades de microfinanzas. Siempre debemos tener presente la importancia del sector microfinanciero, del cual somos parte, en su trabajo directo con la micro y pequeña empresa, que representa más del 80% de los negocios en el Perú.

A TENER EN CUENTA

- En la firma del contrato participaron Power Saldaña Sánchez, presidente de la Junta General de Accionistas de Caja Sullana; Dany Rivas Alcas, gerente central de Finanzas; Alfredo León Castro, gerente central de Negocios y Juan Agurto Correa, gerente de Administración, así como Joel Siancas, presidente del Directorio de la microfinanciera.

- Por parte de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) asistieron Elard Arévalo Rengifo, gerente de Operaciones y Eduardo Escobal Mc Evoy, gerente de Negocios, quienes, conjuntamente con su equipo, realizaron la correcta presentación de



los documentos oportunamente alcanzados por la institución. Se verificó el cumplimiento de las condiciones de elegibilidad establecidas en el artículo 8° del reglamento operativo del Programa, por lo cual se declaró elegible a Caja Sullana como entidad del sistema de microfinanzas.

- En el Programa de Fortalecimiento Patrimonial de las Instituciones Especializadas en Microfinanzas se incrementa el indicador clave de solvencia (ratio de capital global) en 767.40 pbs. Caja Sullana informó que continuará gestionando el impulso de otras fuentes de fortalecimiento, como el Proyecto de Ac-

cionariado Privado que quedó en suspenso debido a la emergencia sanitaria de la Covid-19 y el Proyecto ASA (Método Estándar Alternativo).

Y así seguir mejorando en las prácticas de gestión de riesgo operacional.

CAJA CUSCO: GUIDO BAYRO ORELLANA ES EL NUEVO PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Bayro se convierte en el decimoséptimo presidente del Directorio de la entidad.



Walter Nieri Rojas Echevarría – gerente central de Negocios; José Carlos Huamán Cruz – miembro del Directorio; Carlos Enrique Quispe Altamirano – miembro del Directorio; Alfredo Raúl Velazco Huayhua – miembro del Directorio; Fernando Ruiz-Caro Villagarcía – miembro del Directorio; Víctor Boluarte Medina – presidente de la Junta General de Accionistas; Guido Walter Bayro Orellana – presidente del Directorio; Alberto Carpio Joyas – miembro del Directorio; Luis Fernando Vergara Sahuaraura – miembro del Directorio; Sandra Yadira Bustamante Yabar – gerente central de Operaciones y Finanzas; John Edward Olivera Murillos – gerente central de Administración.

El Directorio de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco S.A., Caja Cusco, eligió como su nuevo presidente al arquitecto Guido Walter Bayro Orellana, hasta hoy vicepresidente de Directorio, en reemplazo del ingeniero Fernando Ruiz Caro Villagarcía, quien culmina un período de cinco años presidiendo la alta dirección de la entidad financiera cusqueña.

Asumió la vicepresidencia del Directorio, el economista Raúl Velazco Huayhua, director representante de la Municipalidad del Cusco.

El arquitecto Bayro Orellana es graduado por la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, con postgrado en Planificación y Desarrollo Regional por la CEPAL Naciones Unidas, y con estudios de maestría en Administración de Negocios en la Universidad de Andina del Cusco.

Guido Bayro no solo fue regidor y director fundador de Caja Cusco, como representante del Concejo Provincial del Cusco, entonces presidido por el ingeniero Carlos Chacón Galindo, sino que fue, también, un importante gestor de la adhesión al proyecto de Cajas Municipales de la Fundación Alemana dentro de la Municipalidad del Cusco. Hasta hoy vicepresidente del Directorio, Bayro, quien forma parte del mismo desde 2015 como representante de la Cámara de Comercio y de los pequeños comerciantes y productores, tenía ya una destacada carrera pública en nuestra región. Fue funcionario de la Municipalidad del Cusco y gerente, gestor, fundador y directivo de diversas empresas municipales e instituciones que

han coadyuvado al desarrollo y crecimiento de nuestra región, tales como COPESCO, EMUFEC, INDECI, ELECTROSUR ESTE y KHIPIU, así como gerente de Planeamiento y Desarrollo de FONAFE.

“Es para mí un orgullo presidir hoy una empresa cusqueña, un proyecto por el que apostamos hace 35 años y que ha ayudado a mejorar la calidad de vida de tanta gente. Contemplar hoy lo que se ha logrado y ser testigo del esfuerzo de nuestros colaboradores y el ímpetu que nos enseñan día a día nuestros clientes, me permite asumir esta responsabilidad con humildad y mucha dedicación, además de profesionalismo y el objetivo de seguir contribuyendo con el progreso de los emprendedores del Perú y de hacer de Caja Cusco la mejor Caja del Perú”, señaló el arquitecto Bayro.

El electo presidente de Caja Cusco saludó y reconoció el liderazgo y los logros alcanzados durante la gestión del ingeniero Fernando Ruiz, quien deja la presidencia del Directorio. “Es importante reconocer en la figura de Fernando no solo su liderazgo dentro de nuestra Caja Cusco, donde durante su gestión hemos visto cambios, crecimiento y mejoras sustanciales, sino en todo el sistema de Cajas Municipales, donde por primera vez en más de 30 años un presidente de Caja Cusco fue presidente de la Federación de Cajas Municipales (FEPCMAC) asumiendo, a nivel gremial, un rol protagónico en la búsqueda de la sostenibilidad de los emprendedores y la reactivación de la economía en la etapa más difícil del país por la pandemia del Covid”, agregó.

Como vicepresidente del Directorio fue elegido el economista Raúl Velazco Huayhua, representante de la Municipalidad del Cusco, con lo que el Directorio de la entidad financiera cusqueña queda conformado de la siguiente manera:

Presidente:

Guido Walter Bayro Orellana, representante de APE-MYPE.

Vicepresidente:

Alfredo Raúl Velazco Huayhua, representante de la Municipalidad Provincial del Cusco.

Director:

Fernando Ruiz Caro Villagarcía, representante de COFIDE.

Director:

Alberto Carpio Joyas, representante del Arzobispado del Cusco.

Director:

Carlos Enrique Quispe Altamirano, representante de la Municipalidad del Cusco.

Director:

José Carlos Huamán Cruz, representante de la Cámara de Comercio.

Director:

Luis Fernando Vergara Sahuaraura, representante de la Municipalidad del Cusco.



Recibimos el

**PREMIO
PLATINIUM PERÚ
DE FINTECH AMÉRICAS 2022**



en la categoría "Inclusión Financiera"

Gracias a Wayki App, somos parte de la prestigiosa lista de Bancos y Financieras que lideran la Innovación y Transformación en las Américas.



MÁS ALLÁ QUE UNA RENOVACIÓN DE IDENTIDAD: CAJA LOS ANDES PASA A LLAMARSE LOS ANDES

Detrás del cambio de identidad se implementa una estrategia que tiene como protagonista al cliente y sus necesidades. También buscan modernizar y agilizar sus procesos.

En el marco de su visión de convertirse en el primer banco rural del Perú, la Caja Los Andes, ahora Los Andes, anunció el cambio de su identidad, pensando 100% en sus clientes, con el objetivo de seguir ayudándolos a crecer y reforzar el acompañamiento que se les da dentro de sus comunidades.

“El cambio de identidad tiene como intención principal transmitir a los clientes de la caja que este es un nuevo Los Andes. Que la empresa ha cambiado, pero para mejor, para poder estar con ellos y acompañarlos en cada reto, en cada sueño y en cada meta que se propongan”, indicó Aldo Silva, director creativo del cambio de identidad de Los Andes.

La nueva identidad se apoya en el nuevo concepto que viene impulsando la empresa desde hace algunos años, y que la ha llevado a renovar su mentalidad, aunque siempre apalancada en los valores que la han distinguido desde siempre: confianza y cercanía.

“Estamos migrando hacia una identidad mucho más ágil, simple y pensada en el cliente”, afirmó Milagros Villalobos, subgerente de Marketing y contenidos de Los Andes, al indicar que la nueva identidad de la empresa se centra en dos focos: el primero, el cliente; el segundo, lograr que los procesos internos de la compañía sean más sencillos.

PRINCIPALES CAMBIOS

A nivel de identidad, los principales cambios de la caja son su nombre: ahora pasará a llamarse solo “Los Andes”. Asimismo, ha modificado su gráfica, con el propósito de que sea más legible y adaptable a los nuevos medios de comunicación, que se concentran en el espectro digital.

Estas modificaciones se efectuaron al considerar necesario que la inclusión financiera que promueve Los Andes también sea un valor de diseño, señaló Castor Vera, fundador y director creativo de Sentido, consultora a cargo de la elaboración del nuevo diseño gráfico de la caja.

“Nuestro proceso se ha basado en convertir los códigos visuales de Los Andes en herramientas de bienestar comunicacional. Hemos tratado de implementar un logotipo fácil de reconocer, que pueda reproducirse sin problemas y que viva sanamente en contextos digitales o en contextos complejos. Conceptualmente, hemos tratado de darles una identidad que les ayude a comunicarse mejor con sus clientes”, indicó.

Vera agregó que también se ha buscado darle valor a los colores, para que transmitan vida y festividad a la nueva identidad de la empresa, “que es un poco como somos los peruanos y como son las personas con las que interactúa Los Andes”, aunque siempre



dentro de una atmósfera de orden.

Mientras que “el objetivo de las imágenes de la nueva identidad de Los Andes es mostrar la cercanía que tienen los asesores con los clientes, que la mirada de cada una de las personas cuente una historia y genere un vínculo de confianza, que se aprecie el espíritu de progreso del trabajo que realiza Los Andes con ellos”, afirmó el fotógrafo Musuk Nolte.

DATOS ECONÓMICOS

- La compañía cumple 25 años este 2022. Hoy cuenta más de 100 puntos de atención en 18 departamentos del Perú, con más de 77 mil clientes (43% de nuestros clientes ubicados en el sector rural y 57% a nivel urbano).

- De cada diez clientes, seis son del sector agropecuario y cuatro se dedican al comercio en distintos rubros.

- La entidad, que apunta a convertirse en el Banco Rural líder de Perú, desembolsó más de S/550 millones a sus clientes durante el 2021.

- Para este año Los Andes aspira crecer 39% en desembolsos, lo que implica pasar de S/ 550 a S/763 millones de soles, un incremento de más de S/200 millones. En cuanto a su cartera, proyecta un crecimiento de 30%, lo que implica pasar a gestionar cerca de S/535 millones.

- Sus créditos principales se dividen en pecuario y PYME (rural y urbano).

“LOS ANDES ESTÁ MIGRANDO HACIA UNA IDENTIDAD MUCHO MÁS ÁGIL Y SIMPLE”

La reingeniería visual viene acompañada de una nueva estrategia enfocada en el cliente. Milagros Villalobos, subgerente de Marketing y contenidos de Los Andes, precisó que se usará un nuevo claim “Acompañando a tu comunidad”, que reemplaza a “Banca de inclusión social”. La entidad seguirá acompañando a sus clientes en su crecimiento.

—Antes de adentrarnos en el tema de las estrategias y rebranding de Caja Los Andes, quisiéramos saber cómo nace esta marca y cuál es su visión.

La marca nació hace 25 años con el objetivo de convertirnos en socios financieros de las familias rurales del Perú, y de esa manera fortalecer el futuro de sus hogares y de sus comunidades mediante la reducción de la pobreza y de la inclusión financiera. En cuanto a nuestra visión, el 2019 iniciamos un cambio profundo de nuestra organización para convertirnos en el primer banco rural del Perú. Nuestro cambio de identidad obedece a esa nueva visión. Actualmente seguimos dándole forma a ese sueño.

—¿Por qué deciden renovar su identidad? ¿Qué los impulsó a este rebranding?

El año pasado iniciamos una investigación profunda para entender cómo nos percibían nuestros clientes y asesores. A raíz de ese estudio evidenciamos que nuestra identidad, marca y claim no eran bidireccionales, sino componentes que estaban contruidos solo desde nuestra perspectiva y tenían una estructura un poco extraña a nivel semántico. Este fue el motivo que nos llevó a renovar nuestra identidad e impulsar nuestro rebranding.

—¿Cuáles son los objetivos y la estrategia detrás de esta renovación de identidad?

El proceso de renovación de identidad nos permitió encontrar muchos insights y diversos caminos interesantes para replantear nuestra estrategia de identidad, la cual, consideramos, debía estar alineada a nuestra reestructuración interna. A partir de este concepto, decidimos apostar por una identidad pensada 100% en nuestros clientes, con el objetivo de seguir ayudándolos a crecer y reforzar el acompañamiento que les damos dentro de sus comunidades.

—Han cambiado el nombre y el logo de la marca. ¿Qué representa esto para ustedes y qué desean alcanzar en el público con estos cambios?

Los Andes está migrando hacia una identidad mucho más ágil y simple. Este proceso, que nos ha tomado un año, tiene como centro dos focos: en primer lugar, dejar de mirarnos a nosotros mismos y ver solo al cliente; en segundo lugar, tener una empresa más sencilla en cuanto a procedimientos internos también en beneficio de nuestros clientes.

Los cambios de nuestro nombre y de nuestro logo apuntan a ello: que nuestro aspecto visual sea más legible para todos nuestros públicos y adaptable a los nuevos medios de comunicación.

Estas modificaciones se efectuaron al considerar necesario que la inclusión financiera que promovemos también debía ser un valor de diseño.



En ese mismo propósito se enmarca nuestro nuevo claim “Acompañando a tu comunidad”, que reemplaza a “Banca de inclusión social”.

Esta apuesta se dio porque entendimos que nuestros clientes sienten que lo que hacen mejor nuestros asesores es ir de la mano de ellos y de sus comunidades en su crecimiento. El concepto comunidad es súper relevante en sus vidas y buscamos reforzar ello. Apuntamos a seguir acompañando a nuestros clientes en su crecimiento, para que lleguen al éxito y mejoren la calidad de vida de sus familias e hijos.

—Para este 2022, ¿cuáles son las novedades de la marca? ¿Con qué ventajas diferenciadoras se presentan al público?

Como parte de nuestra renovación de identidad, este año estamos trabajando en el rediseño de algunos de nuestros productos, con el objetivo de que se ajusten a las necesidades de nuestros clientes. Esperamos que, a más tardar a mitad del 2023, tendremos mucho más encaminado este sueño.

Asimismo, nuestra estructura operativa está en reestructuración para agilizar nuestros procesos y nuestros servicios. También estamos estudiando la apertura de nuevos canales de contacto con el cliente y reforzando la captación digital. Somos conscientes de que mientras más canales y herramientas digita-

les tengan nuestros asesores, la inclusión financiera será mucho más rápida y democrática.

Además, para que nuestra promesa de marca sea consistente, estamos desarrollando un proyecto de cultura para que el comportamiento de cada uno de nuestros trabajadores esté en línea con nuestros valores y con lo que queremos ofrecer a nuestros clientes.

Finalmente, durante el proceso de cambio de identidad detectamos que lo más importante para nuestros clientes es el progreso de sus hijos. En esa línea hemos planteado una alianza con la ONG Luz Verde, para incentivar la comprensión de lectura en las comunidades donde operamos.

—Dentro de la realidad actual de activación económica del Perú, ¿cómo se inserta la marca en este contexto?

Nosotros atendemos a quienes no pueden parar así la economía vaya bien o mal, con pandemia o sin pandemia, con plaga del cultivo o no. Su crecimiento y mejora depende de ellos mismos.

Por eso es que esta renovación viene de fondo, y con el objetivo de mejorar nuestro acompañamiento y ayudar en su crecimiento personal, familiar y comunal.

LA IMPORTANCIA DE UN BUEN GOBIERNO CORPORATIVO

El sistema financiero es el reflejo de lo que acontece en la economía y el funcionamiento de un buen gobierno corporativo que contribuya a dar mayor reputación, confianza pública y estabilidad, y resulta fundamental para afrontar situaciones de riesgo en épocas de bonanza o en épocas de crisis.

Por: MBA Armando Olivares López; exintendente de Microfinanzas.

Si bien actualmente contamos con un sólido y solvente sistema financiero, no podríamos ignorar que los estados financieros del 2020 y 2021 respecto a la prepandemia del 2019, de todas las instituciones de microfinanzas registraron menores utilidades y, en algunos casos, reportaron pérdidas económicas o se acentuaron las que se tenía, por efecto de los decrecimientos operativos en el negocio de la intermediación financiera, tal como se puede notar en los indicadores financieros que oficialmente se publican en forma periódica.

A fines del 2021 los principales indicadores de la economía revelan una recuperación importante, así como en los indicadores financieros de las instituciones financieras. Eso hace prever que, frente a una serie de desafíos y retos que están asumiendo las instituciones de microfinanzas, la mayoría logrará consolidarse y continuará replanteando sus estrategias, sus objetivos y modelos de negocio.

Otras seguirán adaptándose a los cambios de mercado, a las tendencias de la transformación digital, entre otras importantes acciones que impulsen su crecimiento y sostenibilidad institucional.

Una de las principales ventajas para preservar un sólido gobierno corporativo, es que su buen funcionamiento promueve una mayor confianza interna y externa, contribuyendo al sano crecimiento de la empresa y a la estabilidad y solidez del sistema financiero. Del mismo modo, también su aporte tiene como objetivo incrementar el valor de la institución financiera en el tiempo, la misma que debe estar conducida y gestionada por personas idóneas, solventes y donde los accionistas, directores y gerentes cumplan, cada uno, su importante rol sin interferencias.

Legal y regulatoriamente, la responsabilidad de asegurar e implementar un buen gobierno corporativo recae en el directorio y en la gerencia.

¿QUÉ OCASIONARÍA LA AUSENCIA DE BUENAS PRÁCTICAS DE GOBIERNO?

Si bien contamos con un sistema financiero sólido y solvente, tampoco podemos asegurar que es perfecto. El principal activo del sistema financiero es la confianza pública, porque las instituciones financieras gestionan importantes recursos de dinero de los depositantes, y estos recursos deben estar bien administrados y ser permanentemente supervisados, verificándose la correcta aplicación de buenas prácticas de gobierno y de gestión.

Ahora, la ausencia de buenas prácticas o el no alcanzar un buen gobierno corporativo ocasionaría

desconfianza, inestabilidad y ser candidatos a una sanción por la SBS.

Si recordamos la historia y las acciones de supervisión y control realizadas por la SBS al sistema financiero, advertimos que las debilidades de dirección y gestión observadas o la ausencia de aplicar buenas prácticas de gobierno, así como de incurrir en incumplimientos normativos, han sido causales de sanciones graves como los regímenes de vigilancia, intervenciones y liquidaciones aplicadas por la SBS a empresas bancarias, empresas financieras e instituciones de microfinanzas en 1997, 1998, 2006, 2014 y 2021 (cooperativas de ahorro y crédito).

AUTOEVALUACIÓN

Sería relevante tener en consideración la aplicación de procesos anuales de autoevaluación del directorio, que actualmente no es una exigencia regulatoria, pero sí constituye una buena y sana práctica de gobierno que las instituciones microfinancieras puedan llevar a cabo, ya que permitiría identificar oportunidades de mejora al órgano de dirección y contribuir a fortalecer su desempeño directivo.

Finalmente, en 40 años las instituciones de microfinanzas han demostrado importantes aportes a la inclusión financiera y a la economía del país, superando diversas crisis financieras y fenómenos naturales ocurridos en nuestro Perú.

Ahora se tiene la expectativa que, con los liderazgos estratégicos existentes y los talentos que tienen las instituciones de microfinanzas, así como su demostrada experiencia en dirección y gestión y el fortalecimiento de la gobernanza, se pueda garantizar su consolidación para el año 2022.

Es posible que unas pocas instituciones puedan evaluar otras alternativas o mecanismos de fortalecimiento que contribuyan a su viabilidad futura.

En mi opinión, este será uno de los grandes retos y responsabilidades de gobernabilidad.

FACTORES QUE IMPULSAN A CONTAR CON UN FORTALECIDO GOBIERNO CORPORATIVO

Entre los principales factores a tener en cuenta para contar con un sólido y saludable gobierno corporativo y que son valorados por los clientes, el mercado, el supervisor, y otros stakeholders, destacan los siguientes:

- Permanente idoneidad técnica y moral que deben demostrar todos los accionistas, directores y gerentes.

- Cada estamento de gobierno corporativo debe cumplir su rol y responsabilidades propias de dirección o de gestión, sin interferencias. Recordar que la responsabilidad es indelegable y que cada uno es responsable por "lo que hace" o por lo que "deja de hacer". Es la clave del éxito.

- Impulsar nuevos y relevantes involucramientos del directorio y de lo que exige la normativa regulatoria (nuevos proyectos de desarrollo, plan estratégico, plan de negocios, plan de transformación digital, planes de ciberseguridad, de innovación y otros importantes documentos de gestión) aportando valor y de cumplimiento a los diversos objetivos estratégicos.

- Apoyo cercano y permanente del directorio e interacción con la labor ejecutiva que desarrolla la gerencia.

- Mantener directorios y gerencias completas y estables, con tolerancia cero a los conflictos de interés.

- Participación activa en los diversos comités del directorio y gran apego a una cultura de cumplimiento de la normativa regulatoria de riesgos.

- Los entornos de alta competencia, el surgimiento de nuevos riesgos y la gran incertidumbre existente, hacen necesario un fortalecimiento permanente de gobierno corporativo, que incluya también el fortalecimiento de las unidades dependientes del directorio (riesgos y auditoría interna).

- Invertir en capacitación para desarrollar mayores competencias directivas y gerenciales, que permitan estar actualizados y tener pleno conocimiento del negocio para aportar mayor valor.

- Neutralización del directorio ante posibles "injerencias políticas".

Es importante tener en consideración que, en el caso de las cajas municipales y por su particular estructura de gobierno, los informes de las clasificadoras privadas de riesgo siempre consideran que dicha estructura busca equilibrar las fuerzas y evitar la "politización".

Por ello dichas empresas calificarían la "injerencia política" en la dirección o gestión, como un factor que disminuiría la clasificación porque afectaría negativamente a la institución. Si lo vemos desde otro ángulo, una mejora en el rating de una institución financiera por gobierno corporativo contribuiría a que se pague menos de prima para el fondo de seguro de depósitos (FSD), lo que representaría un "premio" o ahorro de recursos.



FELABAN: PERÚ ESTÁ PERDIENDO LA OPORTUNIDAD DE APROVECHAR LOS BONOS TEMÁTICOS

Sobre emisiones de títulos de valores climáticos, Perú se encuentra en los últimos lugares de la región, incluso por debajo de una economía pequeña como Panamá. Se requiere mayor participación de los diferentes actores del sistema financiero e incentivos para cambiar el panorama local, consideró Giorgio Trettenero Castro, secretario general de la Federación Latinoamericana de Bancos FELABAN.

—¿Considera que en el Perú se están dando los adecuados incentivos para promover el uso de bonos verdes o temáticos? ¿La banca peruana desaprovecha los bonos temáticos?

Según las cifras del Climate Bonds Initiative, Perú, en el campo de las emisiones de títulos valores climáticos, aún está por debajo de los activos emitidos por Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia e, incluso, economías de menor tamaño como Panamá. Hay que decir que las emisiones de títulos valores en general no dependen solo de los incentivos. Dependen de temas como el desarrollo del mercado de capitales como un todo.

Esto quiere decir, por un lado, que existan proyectos rentables con el matiz y carácter que cada quien escoja.

Por otro lado, se necesita que existan inversionistas institucionales que busquen retornos que puedan ejercer la demanda de los productos financieros emitidos; esto implica sistemas de información, verificación de datos financieros, y aquellos que están asociados a los proyectos en mención.

La oportunidad se puede estar perdiendo, es cierto, pero las acciones para que esto se dé efectivamente tienen que ir más allá de la política de incentivos.

Se requiere mercados, inversionistas, garantes, demandantes de activos financieros y generación de rentabilidad. Si a esto se le da un impulso adicional con un incentivo, los temas fluyen.

—¿Considera que los países de América Latina necesitan con urgencia “políticas de largo plazo” que trasciendan el mandato de los gobiernos para asegurar un crecimiento sostenido y atender las demandas sociales?

Indudablemente. América Latina tiene, además, una restricción adicional. Las restricciones fiscales y la alta dependencia del financiamiento de los mercados financieros, hace que las acciones de política económica sean examinadas con lupa por parte de los inversionistas. En ese sentido, es necesario que las políticas sean ejecutadas para generar crecimiento sostenible.

Liliana Rojas-Suárez, en su libro *Desafíos del Crecimiento en América Latina*, menciona que es necesario realizar reformas estructurales que den cuenta de acelerar el crecimiento económico.

Sin embargo, la realidad es otra; el libro documenta reformas que no han generado crecimiento o que

han sido obstáculos para crecer. El tiempo de las instituciones no se aprovecha y el crecimiento sigue siendo escaso y esquivo.

Los economistas Bertola y Ocampo (2013), en una extensa obra, ilustran y documentan cómo existe inestabilidad económica (proveniente de choques externos en muchos casos), acompañada por saltos en las políticas y los modelos de desarrollo.

Hay que ponernos de acuerdo a nivel político, a nivel privado, para establecer, no importa la línea política que se tenga, lineamientos que busquen mejorar la competitividad, definir objetivos, tareas responsables, y trazar un plan a 20 años que no importe qué partido salga elegido.

Los gobiernos de turno deberán seguir esas líneas, caso contrario quedaremos cada vez más retrasados en el mundo. Algo que ya estamos apreciando.

—¿Cómo está afectando el ruido político al sistema financiero peruano?

Mientras exista inestabilidad política habrá un proceso de inestabilidad institucional. Sin instituciones, sin respeto a las leyes y las normas, las transacciones, el empleo, los negocios, las políticas económicas y sociales no pueden desarrollarse normalmente.

Más inestabilidad política significa más dificultades para llevar a cabo las operaciones normales de la economía. Entonces, con inestabilidad, solo puede esperarse más declive económico. Por supuesto, las variables financieras en este contexto se complican, son volátiles, se desvalorizan y rápidamente hay consecuencias en los balances.

—Aproximadamente, en el Perú hay 22 millones de mipymes, que representan el 98% de las empresas en el Perú, y de las cuales el 80% se encuentra no bancarizado. ¿Cuáles son los motivos para que los bancos no estén atendiendo a este importante sector?

Desde hace años, el sector bancario tiene una batería de productos y servicios dedicados al campo de la pequeña, mediana y microempresa.

Según datos recopilados por el Banco Central de Reserva y publicados por COMEXPER, en noviembre de 2021 el crédito al sector privado ascendió a 386,526 millones de soles.

De esta cifra, el 65.4% correspondió a crédito a empresas y el resto (34.6%) a crédito a personas.

Del total del crédito a empresas el 50.4% fue colocado en medianas, pequeñas y microempresas, mientras que la diferencia (49.6%) fue colocada en las grandes empresas.

Esta cifra bastaría para rebatir la afirmación que acompaña la pregunta. Sin embargo, hay que decir que temas como la informalidad laboral es alta: 78% agregada (72% urbana, 95% rural).

Es un obstáculo capital para entregar servicios financieros formales. Se necesita que las empresas tengan mínimos registros legales de existencia, formalidad tributaria, formalidad en la seguridad social, balances, y capacidad de pago. Es el estándar normal para entregar crédito formal profesional.

Datos tomados de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) a febrero de 2022, dan cuenta que el crédito a la PYME representa el 27% del total de los créditos directos entregados por el sistema financiero. Una cifra, sin duda, importante.

—Desde hace más de una década, el sistema microfinanciero peruano viene obteniendo altos márgenes de rentabilidad. Pese a este incentivo, ¿sigue siendo poco atractivo para los bancos ingresar a este segmento?

La decisión de ingresar a un segmento de actividad económica no solo está determinada por la rentabilidad. Factores como la regulación, la supervisión, la educación financiera, la conectividad, la política económica hacia un determinado sector y, por supuesto, el desarrollo económico y financiero, hacen parte de las variables por las cuales se determinan las decisiones.

Sin embargo, hay que decir que Perú goza de ventajas y de mucha oferta en el campo de las microfinanzas. Incluso algunos analistas externos han elogiado temas como el entorno regulatorio propicio para las microfinanzas; es el caso del estudio *Microscopio*, que varias veces ha destacado al Perú como el mejor lugar del mundo con un entorno positivo para las microfinanzas.

De acuerdo con las cifras de la SBS de Perú, el microcrédito representa el 3.5% de la cartera total de las entidades vigiladas por dicha entidad. Una cifra que, dado el monto de los créditos, no es despreciable desde ningún punto de vista.

—En su opinión, ¿por qué la inclusión financiera avanza lentamente en el Perú?

Quiero dar una respuesta desde el punto de vista re-



gional, porque abarca muchos puntos comunes. En primer lugar, la inclusión financiera no es un tema que pueda ser tratado aisladamente por parte de un grupo de entidades, ni depende exclusivamente de los bancos. Por el contrario, los estudios, las evidencias muestran que la inclusión necesita políticas integrales donde están presentes superintendencias, bancos centrales, ministerios de finanzas, bancos de segundo piso, ministerios de educación y de teleco-

municaciones, entre muchos otros.

En segundo lugar, y desde el lado privado, se requiere la acción de las microfinancieras, las cooperativas, los bancos privados, las cajas regionales de crédito, las compañías de seguros, y muchos otros actores que forman parte del sistema financiero en general. La articulación de políticas y acciones de mercado coordinadas entre públicos y privados puede llevar a

avances significativos.

Hoy nos preocupa que en América Latina, según la CEPAL, cerca de 200 millones de personas no tienen acceso directo al internet. Eso es un lastre impresionante para la transformación digital y los pagos digitales, por solo citar un ejemplo. Es un tema crítico sobre el cual el sector financiero solo espera que las autoridades actúen en consecuencia.

LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA ES AFECTADA POR LAS POLÍTICAS ESTATALES

La decisión gubernamental de exonerar del pago del IGV a ciertos productos de la canasta básica, sumado a la incertidumbre política que ha producido que la inversión privada para este año sea nula, afectan los ingresos estatales, comentó Ana Reátegui, directora de Educación Ejecutiva en ESAN Graduate School of Business.

Luego de algunas idas y vueltas se oficializó la ley que exonera del pago de IGV a los alimentos de la canasta básica familiar, con el fin de reducir los precios a las familias. Sin embargo, diversos especialistas y gremios empresariales han advertido que esta exoneración tributaria no tendrá el efecto que se espera. Por el contrario, la medida merma la recaudación tributaria.

Ana Reátegui, directora de Educación Ejecutiva en ESAN Graduate School of Business, precisó que la inflación cerró 2021 en 6,4%, la tasa más alta en trece años. Sin embargo, esta alza de los precios es a nivel global.

Precisó que, durante el 2021, la economía global ha venido reactivándose, lo que significó una mayor demanda de productos o insumos que superó la cadena logística internacional. Al mayor dinamismo de la economía global se sumó el incremento del precio del petróleo debido al conflicto entre Rusia y Ucrania. Por último, la coyuntura interna también contribuyó con el alza de los precios.

Reátegui consideró que la medida es una buena opción para reducir los precios de los productos básicos, pero solo si es temporal, pues conlleva altos costos para el Estado.

“La exoneración merma la recaudación fiscal, porque no se ha exonerado del IGV al producto final sino a toda la cadena productiva. La menor recaudación podría ser compensada con una mayor recaudación de otros sectores como la minería, pero la incertidumbre política ahuyenta a la inversión privada”, comentó.

Resaltó que la inflación de los productos básicos no está sujeta al IGV, es decir, pese a que se reduzca el impuesto los precios de los productos podrían seguir subiendo por el alza de las cotizaciones internacionales.

DISTORSIÓN DE PRECIOS

Según Reátegui, el mayor problema de este tipo de medidas es que no están focalizadas y beneficiarán a los que tienen recursos y a los que no. Además, agregó que se genera una distorsión en el IGV porque se exonera ciertos productos de la canasta básica, pero los insumos que se necesitan para producirlos no necesariamente están exonerados.

“Cuando tomas estas medidas que te cuestan recursos deberían de ser muy bien focalizadas, pero aquí estás beneficiando no solo a quien de verdad lo necesita. Debido a los altos costos la medida tiene que ser transitoria, lo menor posible”, señaló.

La especialista resaltó que es muy probable que los



beneficios que se buscan se queden en la cadena y solo se logre que no se recaude el impuesto.

Otro inconveniente que presenta la norma es que no se ha tenido en cuenta a toda la cadena productiva de los productos exonerados del IGV. Mientras se anuncia la exoneración del IGV a productos finales como pan, azúcar, pollo o huevos, por otro lado se les sigue cobrando el IGV a los productores de estos bienes.

“Los productores de los bienes, al contratar servicios o comprar maquinarias, seguirán pagando IGV. Es evidente la contradicción”, comentó.

SIN INVERSIÓN Y MENOR RECAUDACIÓN

La inversión es un componente importante del PBI peruano. De acuerdo con cifras del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), esta representa alrededor de un cuarto del PBI en cada año de la presente década, por lo que se trata del segundo componente más importante después del consumo privado.

Según el BCRP, se espera un crecimiento nulo en la inversión privada en 2022. El BBVA Research estima una caída del 9.7% para este año. “Ante la evidente paralización de la inversión privada, que significa el ingreso de menos recursos para el país, ahora se suma la exoneración del IGV que también es la renuncia del Estado a seguir recaudando. El panorama

es incierto”, comentó Reátegui.

La especialista espera que la exoneración del IGV sea una medida temporal, pero se mostró preocupada por la contracción de la inversión privada explicada por la incertidumbre política generada por el propio gobierno. “El gobierno parece que ahuyenta las inversiones, lo que significa que los cimientos de la economía se estarían resquebrajando”, concluyó.

A TENER EN CUENTA

Los productos beneficiados con el no pago del IGV son:

- Carne de aves de la especie Gallus domesticus (pollo, gallo, gallina) fresca, refrigerada o congelada.
- Huevos frescos de gallina de la especie Gallus domesticus.
- Azúcar.
- Pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma.
- Pan.

La vigencia de la exoneración del IGV a los mencionados alimentos regirá desde el 1 de mayo hasta el 31 de julio del 2022.

Neisy Zegarra Jara
Conducción



MICROFINANZAS  TV

Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes

 +51955573812

E-Mail: wilfredo.quiroz@microfinanzas.pe

CAJA ICA MUESTRA RESULTADOS DE SU CRECIMIENTO EN EL 2021



Gerencia Mancomunada: Sergio Llerena Zúñiga, Gerente Central de Créditos; Rosa Higa Yshii, Gerente Central de Administración y Walter Leyva Ramírez, Gerente Central de Operaciones y Finanzas.

El crecimiento mostrado por Caja Ica en los últimos años en sus diversas líneas de negocios y la mejora notable de sus indicadores financieros, le han permitido mejorar su clasificación de riesgo de B- a B con perspectiva estable por parte de la Clasificadora JCR. También la ratificación del rating B- que ya venía exhibiendo la microfinanciera iqueña con las clasificadoras Moody's y Apoyo y Asociados, en ambos casos con perspectiva estable.

La clasificadora JCR Latam, en días pasados, comunicó a la Caja Ica el resultado de su evaluación correspondiente al año 2021 en lo que se refiere a su fortaleza financiera. "Caja Ica presenta una buena estructura económico-financiera superior al promedio del sistema de Cajas Municipales y posee una alta capacidad en el cumplimiento de obligaciones (en plazos y condiciones pactadas). Existe una baja probabilidad de que cambios o modificaciones en el entorno económico, en el sector de actividades en que se desempeña y en su desarrollo interno puedan alterar su solvencia y sostenibilidad", señala JCR en el documento enviado.

La Clasificadora JCR fundamenta su clasificación en seis aspectos relevantes, afirma el padre Edmundo Hernández Aparcana, presidente del Directorio de Caja Ica. "Niveles de liquidez superiores a los requeridos, crecimiento sostenido de la cartera de créditos directos, morosidad en 4.4%, elevado ratio de capital global por encima de lo exigido por la SBS, comportamiento creciente del ROE y ROA superiores a los mostrados por el sistema y, finalmente, el pun-

to más importante que está relacionado a las Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo, que considero está permitiendo un mejor desempeño de nuestro Directorio", explica el presidente de Caja Ica.

Por otro lado, las clasificadoras Moody's Perú y Apoyo y Asociados ratificaron la clasificación B- que la entidad iqueña ya venía mostrando en los cuatro últimos años en sus resultados, tanto en el negocio como en sus indicadores financieros, y más aún en los dos años de pandemia (2020 y 2021) en los que mantuvo su rentabilidad, la misma que le permitió adaptarse frente a los nuevos comportamientos de los consumidores y la nueva realidad del Covid 19.

Las clasificadoras fundamentan el resultado, entre otros aspectos, por los adecuados indicadores de calidad de cartera aunado a una tendencia creciente de colocaciones brutas que se incrementó en 13.85% respecto al año anterior. Del mismo modo, los depósitos a plazo fijo que sustentan el crecimiento de los ahorros, principal fuente de fondeo y, en esa misma línea, los adecuados indicadores de solvencia patrimonial medidos a través del Ratio de Capital Global ubicándose por encima del promedio del sistema.

Sin embargo, otro aspecto que las clasificadoras resaltan es el referido a la reducción de gastos financieros, lo que muestra, de manera positiva, los esfuerzos realizados por la Caja para lograr eficiencia.

"Estamos trabajando muy fuerte para consolidar nuestra institución y, por ello, durante la pandemia

nos readaptamos rápidamente a la nueva realidad, logrando que los colaboradores trabajen en remoto o presencial cumpliendo con los objetivos institucionales. Pero también entendimos que era necesario el cambio del mindset e ir a un cambio cultural de la institución con el objetivo de orientarnos a otras posibilidades, como la transformación digital y la omnicanalidad para optimizar en todo aspecto la experiencia de nuestros clientes", señala Edmundo Hernández Aparcana, presidente del Directorio de Caja Ica.

Caja Ica tiene 32 años en el mercado de las microfinanzas con presencia en 84 ciudades en las regiones Ica, Áncash, Lima, Huancavelica, Apurímac, Ayacucho, Moquegua, Cusco y Arequipa.

En el 2019 lanzó su aplicativo móvil para brindar mayor accesibilidad y seguridad a los clientes al realizar sus operaciones; hoy ese aplicativo ha sido mejorado y, en pocos días, harán su relanzamiento.

"Nuestros equipos vienen generando innovaciones importantes en la institución, con el propósito de mejorar la experiencia de los clientes con nuevas herramientas tecnológicas como las apps, el contacto con los clientes a través de Boty (asistente virtual a disposición durante las 24 horas del día), productos y servicios orientados a segmentos aún no atendidos en cumplimiento de nuestro objetivo institucional de generar inclusión financiera. Todo ello enfocado en afrontar el nuevo comportamiento de los clientes financieros", concluye Edmundo Hernández.

FINANCIERA QAPAQ EMITE BONOS SUBORDINADOS



Jorge Gómez Robles, gerente de Finanzas y Compliance - Financiera Qapaq; Estevan Abad Rivadeneira, gerente general - Financiera Qapaq; Marco Roncagliolo Vásquez, gerente de Asesoría Jurídica - COFIDE y Eduardo Escobal Mc Evoy, gerente de Negocios - COFIDE.

Luego de ser la primera microfinanciera en recibir dinero estatal como consecuencia de acogerse al Programa de Fortalecimiento Patrimonial, Qapaq emitió bonos por S/ 10.5 millones.

El 6 de abril, Financiera Qapaq se convirtió en la primera institución en recibir los fondos provenientes del Programa de Fortalecimiento Patrimonial (DU-037-2021), con la firma del contrato de bonos subordinados por S/ 10.5 millones. Con esta operación la entidad consolida sus indicadores de solvencia, informó la entidad microfinanciera.

Además, Financiera Qapaq afirmó que cuenta con el compromiso de su principal accionista para rea-

lizar aportes de capital por S/ 15 millones durante el 2022, garantizando la solidez que necesita la financiera para afrontar el crecimiento esperado para los próximos años.

La entidad precisó que su estrategia de crecimiento se inició en el 2020, incursionando en nuevos mercados: Piura, Trujillo y Chiclayo, y en Lima los distritos de La Molina, Surco, Miraflores, San Borja, Ventanilla y Jesús María. Sumó, así, un total de 40 agencias, lo que significó un crecimiento de 25% (el mayor del mercado peruano).

Para el 2022 la entidad se consolidó como un actor importante en el mercado de créditos pignoraticios,

y en el resto de productos muestra uno de los mayores dinamismos de la industria, acompañado de una alta calidad crediticia, y mostrando un ratio de mora que se encuentra dentro de los mejores del sistema.

Por el lado de los depósitos del público, en el 2020 Qapaq lanzó la cuenta de ahorros "La Magnífica", que significó que el producto crezca 500% otorgándoles a los clientes una interesante alternativa para rentabilizar sus excedentes.

Adicionalmente, Financiera Qapaq ha incorporado diversas plataformas para promover los productos y servicios digitales, brindando un mejor servicio a sus clientes.

UNA MIRADA A LA ECONOMÍA PERUANA

Por Ronald Casana, Gerente general de Equilibrium Financiero.

En las últimas semanas hemos observado una serie de afectaciones sobre la economía nacional en la que el más perjudicado ha sido el sector económico informal, sector que sustenta a la mayoría de los peruanos.

Solo para tener en cuenta, en el último toque de queda que promulgó el presidente de la República, Pedro Castillo, se estima que solo en Lima y Callao se perdió S/1,000 millones de productividad con respecto al PBI. Se estima que dicha pérdida se reflejó en S/600 millones para el sector microempresas, que es conocido que viven de la venta del día a día, donde las cuentas por pagar de sus proveedores y de su personal laboral se pagan con las ventas diarias que realizan.

Recordemos los indicadores de 2021 cuando se esperaba un efecto rebote de la economía y de recuperación económica. Hemos pasado de un potencial crecimiento del PBI de 6% a un crecimiento paupérrimo entre 2% y 3%. Evidentemente el crecimiento del PBI se ha ido desacelerando con el pasar del tiempo y con las políticas dadas por el gobierno. Pese a que tenemos un contexto internacional favorable, se espera que la inversión privada sea 0% (con adecuadas políticas hubiera crecido por lo menos 8%).

Las expectativas empresariales a tres meses siguen en el terreno negativo y eso se está volviendo una constante; esto se llama INCERTIDUMBRE.

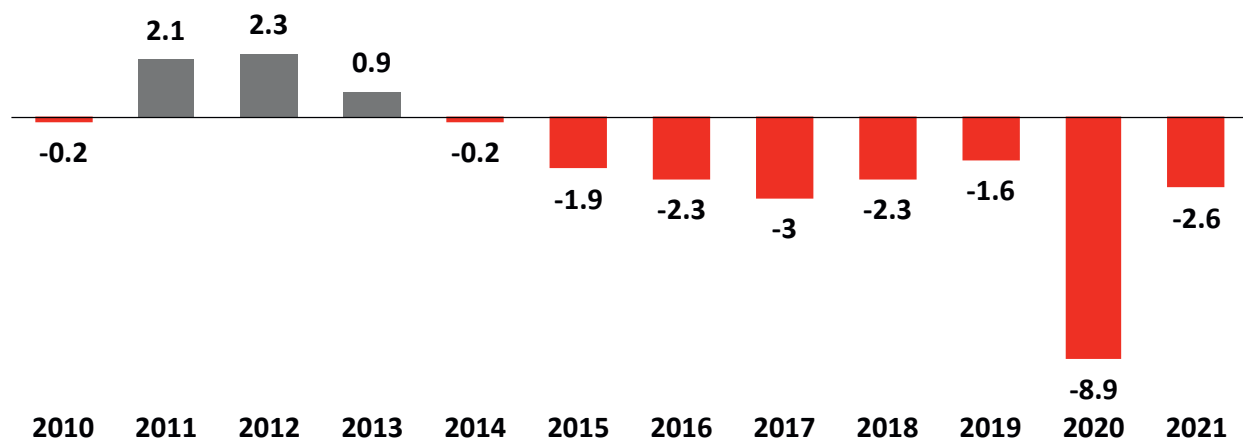
Y lo peor que le puede pasar a una economía como la nuestra, que ha sido sumamente afectada por la pandemia, sumado que en pleno crecimiento hemos sido afectados por la guerra entre Rusia y Ucrania, la cual ha servido para encender el gatillo de la inflación. Ahora tenemos los mayores índices de inflación de los últimos 20 años, y estimo que cerraremos el año en 7%, superior al rango meta del BCRP que es 3%. Otra vez los más afectados serán las personas más pobres, más vulnerables y las microempresas que viven del día a día de la economía.

LAS MYPES, LAS MÁS AFECTADAS

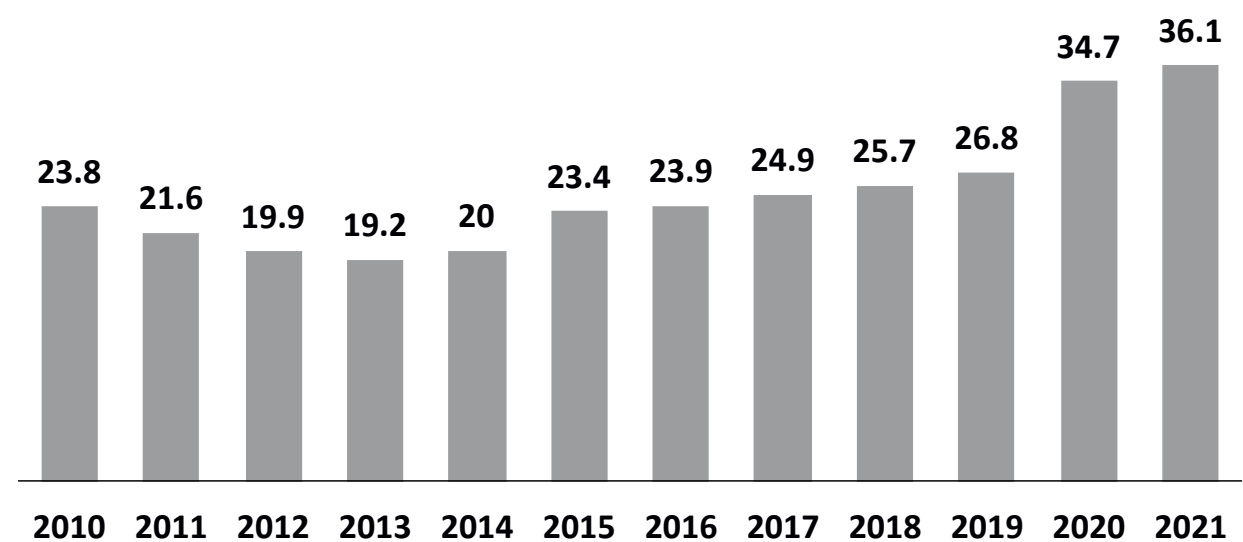
Se tiene cerca de diez millones de peruanos que están en una posición sensible de pasar a una situación de pobreza. Además, se estima que cerca de medio millón de empresas cerrarían este año por la inestabilidad económica que se tiene y por la demora en la reactivación económica. Microempresas que dan trabajo a cerca de la mitad de la población económicamente activa.

Por mucho tiempo hemos visto que la palabra mype solo es utilizada políticamente para llegar al gobierno, luego no se hace nada por ayudarlas. En estos momentos pasamos por un momento de ruido político y de mala gestión por parte del poder político donde se está maltratando al empresario peruano. La economía no termina de reactivarse y surgen nuevos problemas; en los sectores rurales el dinamismo de la economía no llega a niveles de productividad pre-pandemia, en un momento donde la informalidad laboral llega al 75%.

Perú: Evolución del Déficit Fiscal (% PBI)



Perú: Evolución de la Deuda Pública (% PBI)



Según un estudio del BCR, la elasticidad de la informalidad es del 0.19%, es decir por un aumento del 10% en la RMV se tendrá un aumento de 1.9% de la informalidad. Solo en Lima se calcula que con este aumento de la RMV se tendrá un aumento de 130,000 trabajadores que pasarán a la informalidad laboral en los próximos meses.

MEDIDAS PELIGROSAS

Las reducciones del IGV y del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) que viene promoviendo el gobierno son medidas peligrosas.

Si bien ahora el gobierno tiene los ingresos para cubrir esos ofrecimientos, en economía no se puede garantizar que la inflación acabe en los próximos seis meses.

Por lo tanto, ese ofrecimiento temporal se puede volver continuo por un buen tiempo, lo que perjudica las arcas fiscales. En economía "No hay lonche gratis" y ese gasto alguien tendrá que pagarlo (se estima que

estos costos serán de aproximadamente el 1.5% del PBI), sea este gobierno o el próximo.

Si bien la recaudación aumentó explicado por los altos precios de los minerales, la tendencia no durará más de tres años. Entonces, en lugar de ahorrar para mantener la solidez fiscal, se gasta en ofrecimientos populistas.

Recordemos que la deuda pública cerró en 36% del PBI el 2021, y se estima que mantendrá la misma tendencia este 2022 con un ligero incremento, pero en el largo plazo se estima podría llegar al 39%.

Con el incremento de la deuda pública, las calificadoras de riesgo podrían quitarnos el grado de inversión, lo cual sería un gatillador para que esas clasificadoras puedan quitarnos el grado de inversión que nos costó 20 años recuperar.

Durante el 2021 y lo que va de 2022 hemos visto reducida nuestra calificación por Moody's, Standard & Poor's y Fitch Ratings.

Opinión

UN ECOSISTEMA DE CADENA DE VALOR PARA EL DESARROLLO COLECTIVO Y SOSTENIBLE DEL SECTOR RURAL

Por John Sarmiento, CEO & Country Manager - 4TOLDFINTECH.

¿Cómo un agricultor cacaotero de la selva peruana puede pasar de producir 400 kilos, a incrementar su producción hasta dos o tres toneladas cada año? ¿De qué manera una empresa que ofrece servicios financieros, puede lograr un mayor alcance de sus productos o servicios en la zona rural?

4ToldFintech responde estas interrogantes basado en su experiencia en el desarrollo de ecosistemas digitales sostenibles, en los que ha involucrado a instituciones financieras, comercios de insumos agrícolas y empresas ancla (compradores), dentro de una cadena de valor para ofrecer créditos a pequeños productores. Para tal fin se ha tomado en cuenta las debilidades propias del entorno rural, como la distancia al cultivo, la accesibilidad, el tiempo de desplazamiento y la conectividad, para convertirlas en su mayor fortaleza a partir del uso de la tecnología.

A través de su plataforma tecnológica articulada por un equipo de analistas digitales en la nube, 4ToldFintech guía al agricultor en un proceso de onboarding digital, que cuenta con todos los componentes y micros servicios necesarios para llevar un crédito de inicio a fin. Es decir, biometría facial comparativa, geoposicionamiento, desarrollo de flujos basado en niveles de autonomía, firma electrónica, almacenamiento de datos, entre otras funcionalidades que favorecen el proceso digital integral de una solicitud de crédito.

Esto permite a las microfinancieras realizar operaciones de crédito de forma ágil y segura, cumpliendo las normas y la regulación en materia de seguridad de la información, conducta del mercado, continuidad del negocio, protección de datos personales, optimizando el tiempo que demanda hacerlo en modo presencial, generando un valor agregado que permite la adaptación y el cumplimiento de las exigencias y retos de los mercados rurales.

Como primer paso en este proyecto de inclusión financiera, 4ToldFintech emprendió la búsqueda de entidades que compartan la misma visión de contribuir con el crecimiento del emprendedor desde un enfoque de sostenibilidad. Así se sumaron grandes aliados como Financiera Confianza y Alianza Cacao Perú, instituciones que brindan asistencia técnica al agricultor para que, a partir de ahí, se configure un eventual financiamiento que facilite las herramientas para hacer crecer su negocio.

EL OBJETIVO DE 4TOLDFINTECH

Con su plataforma digital, 4TOLDFINTECH busca potenciar la visión de instituciones como Alianza Cacao en la construcción de un ecosistema de cadena

de valor que incluya a 24,000 familias productoras de cacao de las regiones de San Martín, Ucayali y Huánuco, vinculando en el proceso a los Agentes Élite de la Alianza Cacao, quienes serán responsables del relevamiento de información en el campo y en tiempo real.

LOS RESULTADOS SON:

- Desarrollo de un ecosistema de cadena de valor basado en un proceso de transformación digital para reducir los riesgos y costos operativos, aumentando el alcance de los servicios financieros en sectores desatendidos.
- Identificación de entidades financieras y organizaciones que cumplen con el enfoque inclusivo y de sostenibilidad en la zona rural productiva.
- Configuración de un flujo operativo que incorpore e involucre a todos los actores de la cadena de valor.

MIRADA AL FUTURO

Como objetivo, 4ToldFontech proyecta las siguientes actividades complementarias antes del cierre del año 2022.

- Vinculación de nueve regiones del Perú.
- Incorporación de un ecosistema integral para diez productos agrícolas.
- Vinculación de cinco entidades financieras con visión de inclusión.

LECCIONES PARA UN MAÑANA MEJOR

1. El proceso de transformación digital de las entidades financieras, independientemente de su tamaño y organización, es progresivo. Los resultados que se obtengan durante el proceso, son una variable fundamental en la generación de confianza para el uso de la tecnología.
2. El liderazgo de la alta dirección es fundamental para el desarrollo de los proyectos estratégicos de transformación digital, en la ejecución de las tareas y la toma de decisiones.
3. La transformación cultural es una tarea adicional complementaria que se debe sumar al esfuerzo de la organización en el proceso de transformación digital.
4. La visita de campo fue una actividad fundamental que permitió validar los paradigmas respecto al mundo rural, de cara a la ejecución del proyecto.



5. El rol de las familias rurales, y sobretodo el de la mujer y su liderazgo, han sido variables que sumaron en la determinación del emprendimiento y su inclusión en el ecosistema.

No se trata solo de brindar un crédito digital, sino también de desarrollar un ecosistema de cadena de valor que integre a las personas.

Nos basamos en un enfoque de sostenibilidad, sumando para ello a todos los actores dentro de un proceso productivo, y favoreciendo su accionar en un círculo virtuoso.

Opinión

FÚTBOL Y ECONOMÍA: UNA ANALOGÍA

Por: Carlos Parodi, profesor de la Escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico.



El fútbol sirve para entender algunos aspectos de la economía. Veamos. En setiembre del año pasado, en las clasificatorias a Qatar 2022, los resultados de la selección peruana de fútbol no eran buenos y estábamos en los últimos lugares de la tabla. Casi nadie esperaba lograr, al menos el quinto puesto. A partir de cierto momento, comenzaron a darse resultados, como los triunfos ante Colombia, Ecuador, Bolivia y Venezuela.

Los peruanos comenzamos a creer que era posible. También jugó la suerte a favor, pues nos ayudaron otros resultados, entre otros hechos. El punto es que hace solo seis meses no esperábamos nada y recibimos el quinto puesto con el triunfo ante Paraguay. Repechaje. Estamos felices y contentos.

Vamos a la economía. El 28 de julio del 2021 Pedro Castillo juró como presidente del Perú. Expectativas muy altas de una gran parte de la población, a la que el presidente se refiere con el sustantivo pueblo. No sé por qué se pensaba que la economía era un acto de fe o de magia y que bastaban las buenas inten-

ciones para que todo mejorara en poco tiempo; sin embargo, eso no ocurrió. No aparecieron resultados concretos para el ciudadano de a pie, como usted o como yo. Muy poco en seguridad ciudadana, casi nada en educación y salud, etc. En síntesis, esperábamos mucho y no recibimos casi nada. O, a lo mejor, logramos el quinto puesto, pero muchos esperaban el primero.

¿Cuál es la moraleja? En economía las expectativas son determinantes. Pero para que sean favorables, se necesita mostrar resultados concretos y un poco de suerte. Más lo primero que lo segundo. Así como volvimos a creer en la selección, necesitamos hacer lo mismo con la economía; pero sin resultados no será posible, menos si se usa el tiempo para culpar a otros. ¿Han escuchado alguna vez a Gareca culpar a otros, incluido el árbitro? Yo tampoco.

¿Puede lograrse? Es posible, pero necesitamos un equipo que tenga claro cuál es el objetivo y un presidente que lidere el esfuerzo. Si hay que cambiar jugadores, pues se cambia. No se puede defender lo

indefendible, ni vivir culpando al resto. No podemos decir que perdimos un partido por culpa del rival. Reconozcamos primero lo que estamos haciendo mal. Mantener lo que funciona y mejorar lo que no funciona es fundamental. Falta que los ciudadanos veamos resultados claros en nuestra vida diaria, considerando que el entorno económico externo nos está dando la oportunidad de jugar el repechaje, dado el aumento del precio de los metales. Si teniendo un punto en setiembre hemos quedado quintos, todo es posible. El cambio de estrategia es clave.

Menos discurso y más resultados concretos. Hablar menos y hacer más. Hacer que volvamos a creer solo se consigue con hechos, no con discursos que polarizan más a la sociedad, ni culpando a los rivales. El fútbol une, la política separa. Tenemos que hacer que también una. Ojalá que ganemos los dos repechajes: en la economía y en el fútbol. Pero no será fácil. Ideas claras, un buen equipo, mejores estrategias, buenos reemplazos en caso alguien se lesione y, sobre todo, el convencimiento que sí es posible, deben ser los principios rectores.



Faltan 7 meses para
nuestra 56a Asamblea

**INSCRÍBETE
Y RESERVA
tu espacio HOY**

+3

DÍAS DE RUEDAS
DE NEGOCIO

+1500

PARTICIPANTES

+3

DESTINOS
TURÍSTICOS

11

HOTELES EN
LA CIUDAD

17

PATROCINIOS
VENDIDOS
EN 5 CATEGORIAS

54

SALAS DE NEGOCIOS
Y STANDS VENDIDOS

16

CONFERENCIAS

5

TEMAS
DE TENDENCIA

Reserva el **TOUR y EXPERIENCIA** en
Guatemala el sábado 12 de noviembre
desde tu registro

*La única manera para registrarte y reservar tu hospedaje es en la web
del evento: felabanguatemala.com.gt

The only website for registration and the official accomodation,
is felabanguatemala.com.gt



36
años

*Celebramos a
quienes apuestan
por un mañana mejor*

Cumplimos 36 años, ofreciendo una propuesta de valor diferente, reconociendo y elevando el lado humano de los emprendedores, quienes nos motivan y demuestran día a día, una gran resiliencia y fuerza para sobreponerse ante cualquier adversidad.

Renovamos nuestro compromiso con ellos, trabajando con un gran equipo humano que tiene como propósito trascender en la vida de nuestros clientes y sus familias.



caja
arequipa



caja
arequipa

