

MICROFINANZAS®

Síguenos:     

www.microfinanzas.pe

Mayo 2023



La posición de la SBS

El 'open banking' tiene que favorecer al usuario y no hacerse pensando en las Fintech

Aún no está decidido el modelo para la banca abierta en Perú, declara a Microfinanzas Jorge Mogrovejo, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS. Se podría perfeccionar la regulación en ciberseguridad ante el ingreso de las fintech.

Industria Fintech

Roberto Vargas Buendía, de la Asociación Fintech del Perú, señala que hay que buscar el diálogo entre los actores del sistema financiero y, si es necesario, crear instancias que sancionen la competencia desleal.



Págs. 12-14

Fondeo estatal

Luis Eléspuru Palacios, de Cofide, afirma que el 90% de las microfinancieras y todas las Cajas Municipales participan en el programa Impulso MYPÉrú. Las CMAC son el sector financiero más importante dentro de su cartera.



Págs. 18-20

COOPAC resurgen

Manuel Rabines Ripalda, de la Fenacrep, comenta que solo algunas Cooperativas de Ahorro y Crédito se beneficiaron con los programas estatales de apoyo, la fuerza de sus socios es lo que las está sacando adelante.



Págs. 47-49



Versión Digital

4 Editorial

Retomar el sendero de la inversión



6-10 Open banking

Entrevista a Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS, acerca del estudio del Indecopi sobre las fintech y el modelo de banca abierta en el Perú.

12-14 Fintech

Se estima que la industria creció 25% en el 2022. En el 2021 el valor transaccional en el mercado alcanzó los US\$20.000 millones revela Roberto Vargas Buendía, presidente de la Asociación Fintech del Perú.

16-17 Innovación

La SBS considera que las Cajas Municipales deben apuntar hacia una mayor eficiencia. La entidad estima que la forma más rápida de hacerlo es a través de tecnología.

18-20 Impulso MYPE Perú

Hasta marzo, Cofide tiene un portafolio de S/7.198 millones, de los cuales el 24% corresponde a las Cajas Municipales revela su gerente general, Luis Eléspuru Palacios.

22-23 Decreto de Urgencia

FEPCMAC considera que nuevo Programa de Fortalecimiento Patrimonial aprobado por el Gobierno será insuficiente para reactivar al sector. Pide a la SBS implementar un marco normativo accesible en los requerimientos.

24-25 Inclusión financiera

Cada mes, Caja Arequipa coloca más de S/700 millones en más de 70.000 clientes. La entidad proyecta incluir financieramente a más de 100 mil personas en este año, señala su gerente central de Negocios, Wilber Dongo Díaz.

26-27 Perspectivas

El sistema microfinanciero enfrenta nuevos retos que demandan una adaptación efectiva para mantener su fortaleza y rentabilidad, señalan los especialistas.

28-29 Informe de la SBS

Empresas perjudicadas por las protestas tuvieron que reestructurar deudas por S/2.700 millones, revela la entidad reguladora. El sistema financiero local ha recuperado el dinamismo de años anteriores.

30-31 Medida de prevención

Caja Piura tiene más de S/120 millones de provisiones voluntarias ante posibles consecuencias del Fenómeno del Niño, indica su gerente administrativo y de Finanzas, Javier Morante Núñez.

32-33 Aniversario

Mibanco cumple 25 años acompañando a los emprendedores. Actualmente cuenta con una cartera de US\$3.700 millones y cerca de 2 millones de clientes.

34-35 Más pobreza

Durante el año 2022, del total de la población peruana hay un 32,3% que se encuentra en riesgo de caer en condición de pobreza, según el INEI. Pobreza monetaria afecta al 27,5% de la población.

36-37 Informalidad laboral

En el Perú hay un total de 13,4 millones de trabajadores informales, según el informe "Informalidad 360°" de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

38-39 Inversión privada

Su deterioro en el primer trimestre fue gatillado por las paralizaciones y la menor confianza empresarial, a causa de las protestas violentas, así como por la ausencia de nuevos megaproyectos mineros.

40 Opinión

Los seguros brindan el soporte económico que los emprendedores requieren frente a un siniestro, afirma Miguel Ortiz de Zevallos Gerente de división Negocios Empresariales, Pacífico Seguros.

41 Récord de colocaciones

Caja Arequipa se convierte en la primera CMAC en superar los S/8.000 millones en colocaciones. El 76% de su cartera de clientes pertenece al sector de micro y pequeña empresa.

42-43 Crédito agrario

El Banco Agropecuario alcanzaría aproximadamente S/1.100 millones en colocaciones a finales del año 2023, comenta César Quispe Luján, su presidente del Directorio.

44-45 Sostenibilidad ambiental

Caja Cusco traza estrategia de gestión ambiental. En alianza con la ONG Pachamama Raymi, la entidad plantó más de 65.000 árboles de pino a más de 4.000 metros sobre el nivel del mar.

46 Nuevo foro

La primera Cumbre de Microfinanzas para América Latina y el Caribe (SUMMIC) se realizará en septiembre en Lima, sostuvo el director del Instituto Microfinanzas de la FEPCMAC, César Espinoza Soto.

47-49 COOPAC por dentro

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito se están recuperando tras un par de años de pandemia, incertidumbre política, conflictos sociales y los fenómenos climáticos, declara Manuel Rabines Ripalda, gerente general de la Fenacrep.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2023 Edición N° 210

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2011-09133.

Los artículos firmados son de exclusiva responsabilidad de sus autores. MICROFINANZAS no se responsabiliza necesariamente con el contenido de los mismos. Se autoriza la reproducción total o parcial, siempre y cuando se mencione la fuente.

50-51 Desempeño modesto

El sistema peruano de Cooperativas de Ahorro y Crédito ha presentado un crecimiento lento durante el primer trimestre del 2023, declara María Belén Effio, CEO de MicroRate.

52-53 Crédito vehicular

Las condiciones de financiamiento no son tan favorables como en el 2021 debido al aumento de la tasa de interés, sostiene Alberto Morisaki Cáceres, gerente de Estudios Económicos de la Asociación Automotriz del Perú.

54-55 Política monetaria

El BCR puede realizar hasta 2 recortes de 50 puntos básicos, cada uno, en su tasa de referencia hacia fines de año, estima Víctor Díaz Chávez, managing director de Renta Fija en Credicorp Capital Asset Management.

56-57 Crédito al sector privado

Reporte del BCR indica que el crédito a personas registró un crecimiento interanual de 12,1% hasta abril, mientras que los créditos hipotecarios aumentaron 6,1% en el mismo período.

60-61 Estrategia positiva

Enfocar sus colocaciones en sectores que no están cerca de las cuencas de los ríos hizo que los efectos sobre sus indicadores fueran indirectos, destaca el gerente central de Finanzas y Compliance de Financiera Qapaq, Jorge Gómez Robles.

63 Opinión

Las personas que trabajan su red de contactos tienen más posibilidades de recolocarse laboralmente en un menor tiempo, explica Fernando Miranda, consultor asociado de LHH DBM Perú.

MICROFINANZAS

Director

Javier Parker Chávez

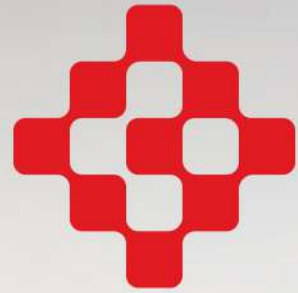
Editor general: Víctor Huamán Paredes

Colaboradores: Nicolás Castillo Arévalo, Wilder Mayo Méndez, Yamil Rodríguez Flores

Diseño y diagramación
Anderson Castro Santiago

Conducción Microfinanzas TV
Neisy Zegarra Jara

Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes  +51 955 573 812



Caja
Cusco

BIENVENIDOS

AL SEMINARIO INTERNACIONAL DE MICROFINANZAS



**Innovación, Tecnología
y Sostenibilidad**

Pilares para el crecimiento estratégico

VIVE UNA
EXPERIENCIA
INOLVIDABLE

FEPCMAC



Retomar el sendero de la inversión



Fuente: iStock

Después de que el BBVA Research diera la alerta, hace unos dos meses, acerca del incremento de la pobreza en el Perú el año pasado, y de que el Banco Mundial, en un informe sobre la pobreza y equidad en el país, concluyera que la incertidumbre política retrasó la recuperación económica y las reformas necesarias para mejorar el empleo e inversión, ambas informaciones ampliamente desarrolladas en las dos ediciones previas de **Microfinanzas**; el INEI publicó su esperado informe sobre la pobreza monetaria que confirma lo que muchos temíamos desde hacía varios años: que la pobreza iba a comenzar a aumentar nuevamente en el Perú.

Hoy ya sabemos, según el informe del INEI que presentamos en esta edición, que 628 mil peruanos cayeron en la pobreza en el 2022, la cual se elevó hasta el 27,5% de la población. Y los responsables de que ahora en el Perú haya más pobres, y de que este año aumenten aún más, tienen nombre y apellido.

Este es el resultado de años en los que el Perú ha sufrido atentados, deliberadamente planificados y ejecutados, en contra de la inversión privada, los cuales, en su mayoría, fueron enmascarados como ‘demandas sociales’ o usando falsos argumentos de protección al medioambiente, pese a que todas las instancias oficiales y especializadas garantizaban su protección.

Para obtener sus objetivos, los promotores de estos ataques a la inversión privada no tuvieron ni tienen reparos en usar la violencia, esa que por tantos años han ejercido con total impunidad bajo el deformado concepto del ‘derecho a la protesta’. Precisamente, la Corte Suprema emitió hace unos días una sentencia que determina que las protestas no deben transgredir derechos fundamentales de terceros ajenos al conflicto social, como la vida, la integridad personal, la seguridad pública, el libre tránsito o la propiedad.

Es decir, los derechos constitucionales de todo ciudadano peruano y que olvidan muy oportunamente

los cómplices intelectuales, defensores de oportunidad, de aquellos que cometen todo tipo de actos violentos y delictivos bajo el argumento del ‘derecho a la protesta’.

Es más, por si a alguien todavía le quedaban dudas, el Poder Judicial ratificó que es inconstitucional si un manifestante ejerce violencia contra las personas o las cosas y, específicamente, la toma de carreteras, vías o espacios de infraestructura de transportes públicos o privados. Todos delitos que han cometido los enemigos de la inversión privada.

El incremento de la pobreza también es el resultado de la grave corrupción que sufre el Perú desde hace décadas, y cuyo peor ejemplo lo tenemos en el caso Odebrecht que, todo indica, va también camino a la impunidad.

Lamentablemente, tras los cuantiosos ingresos fiscales que trajo el gran crecimiento económico del Perú, llegaron al poder, ya sea por elección o designación a los gobiernos nacional, regionales y locales, toda clase de mafiosos que vieron la oportunidad, en complicidad con corruptos empresarios, de saquear las arcas públicas.

Y, por si no fuera poco, en los últimos años los ciudadanos peruanos también eligieron opciones políticas polarizantes, populistas y demagógicas, a sabiendas de que eran hostiles a la inversión privada.

Recientemente, el Banco Central de Reserva (BCR) informó que la inversión privada, es decir, el principal motor del crecimiento económico del país, de la generación de empleo y, como consecuencia, de la reducción de la pobreza, cayó 12% en el primer trimestre del presente año, luego de haberlo hecho en 0,4% en todo el 2022. Ahí están las consecuencias.

Y cuando hablamos de inversión privada no solo nos referimos a la gran inversión, sino también a la ‘microinversión’, aquella en la que el sector microfinanciero, representado por las Cajas Municipales

y otras entidades financieras, es el gran protagonista a través de su asesoría y de los créditos que otorga a los emprendedores.

La gran inversión mueve a la economía impulsando a la ‘microinversión’, incrementando las oportunidades para la micro y pequeña empresa (MYPE), para los emprendedores. Cuando se ataca a la gran inversión, se ataca a la ‘microinversión’, se daña a la MYPE y a los emprendedores. No debemos olvidar esto.

Si queremos retomar el sendero de la inversión privada, debemos rechazar el del extremismo y de la intransigencia política. También debemos rechazar el sendero del populismo y el de la demagogia antiinversión, que busca enemigos donde no los hay solamente con el fin de obtener algún beneficio político, sin importar el daño que causa a los más pobres.

Ni el sector público ni el privado pueden continuar en esta parálisis y desconfianza que han puesto a la inversión privada, tras años de ataques directos en su contra, escándalos de corrupción y de inestabilidad política, en retroceso. Urge revertir esta tendencia negativa si queremos retomar la reducción de la pobreza.

Caja Cusco se alista para recibir a los participantes del Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM) 2023, el mayor evento del sector microfinanciero del país. Bajo el lema “Innovación, Tecnología y Sostenibilidad, pilares para el crecimiento estratégico”, los principales protagonistas de las microfinanzas nacionales tendrán un espacio de reflexión y análisis para apoyar el crecimiento sostenible de sus organizaciones.

Desde **Microfinanzas** hacemos votos por el éxito de este gran evento anual de la FEPCMAC y les presentamos esta edición especial impresa de la revista, con motivo del SIM 2023, que analiza el presente y el futuro de las microfinanzas y de sus principales protagonistas en el Perú.

Somos la Caja Digital del Perú



73%

de operaciones son
fuera de agencias

+ 208 millones

de soles en desembolsos
digitales

+ 4.2 millones

transacciones
digitales



○ **App Caja Arequipa Móvil**
1er lugar en el ranking
nacional de aplicativos
financieros 2021 – 2022

○ **Premio Oro País**
en Fintech Americas
Categoría: Innovación
Disruptiva en Servicios
Financieros 2023

www.cajaarequipa.pe



Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS

“El ‘open banking’ tiene que favorecer al usuario y no hacerse pensando en favorecer a las fintech”

La SBS está de acuerdo con lo que plantea el Indecopi en su estudio sobre el sector Fintech, sin embargo, le ha hecho algunas precisiones, declara Jorge Mogrovejo González a Microfinanzas. Agrega que aún no está decidido el modelo para llevar a cabo la banca abierta en el Perú y que se podría perfeccionar la regulación en ciberseguridad ante el ingreso de las fintech.

¿Qué proyectos se están trabajando o están en cartera para el desarrollo del sistema financiero peruano con todo lo que implica para la inclusión financiera?

Hay dos proyectos u objetivos importantes en el sistema financiero. Uno liderado por el Banco Central de Reserva (BCR) y otro por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), que están conectados. Estos son la interoperabilidad de los sistemas de pagos y el ‘open banking’.

En el caso de la interoperabilidad es conocido por todos que ya está en plena implementación. La primera etapa de interconexión de las dos principales billeteras ya se concluyó.

De ahí viene, según lo anunciado por el Banco Central de Reserva (BCR), conectar a las demás entidades financieras y, en una tercera etapa, conectar a los no regulados. Ahí, está la participación de las fintech y demás empresas que pueden realizar actividades, por ejemplo, de iniciación de pagos.

¿Qué tan avanzado está el proyecto del ‘open banking’?

En el caso del ‘open banking’, la Superintendencia cuenta con un proyecto que ha recibido la consultoría del Banco Mundial, en el 2020, en el que hoy venimos trabajando. La diferencia es que en el ‘open banking’ hay un requisito esencial [para su implementación], que es primero contar con sólidos fundamentos de ciberseguridad, y esa parte ya se empezó.

La norma [para alcanzar mejores estándares en ciberseguridad] existe y está en supervisión. De hecho, algunas empresas [supervisadas] en su momento pidieron una prórroga, porque representa un reto grande para estas cumplir con los estándares más exigentes que son un prerrequisito [para la banca abierta].

¿Cómo va el avance?

Recordemos que el ‘open banking’ implica, a través

de las API [piezas de código que permite a diferentes aplicaciones comunicarse entre sí y compartir información y funcionalidades] acceder a la información de un cliente para ser compartida con otra entidad. Con lo cual, si todo el tema de ciberseguridad no está trabajado adecuadamente, pasaremos a una peor situación.

Siempre debemos recordar que el que está en peligro es el cliente con su data, con lo cual, para que el ‘open banking’ funcione debe hacerse sobre cimientos sólidos y esto está en curso, no es que no se haya hecho nada. Lo que sucede es que va a aparecer en un momento posterior a la interoperabilidad, que es un primer buen paso de interconexión entre las entidades.

¿Es decir, este proceso de mejora en la ciberseguridad está en curso?

Así es.

¿Han estado trabajando el modelo del proyecto del ‘open banking’ de la mano del Banco Mundial y del BCR?

Se hizo la consultoría del Banco Mundial hace un tiempo. Me parece que se está retomando, no te puedo confirmar. Pero, de que se está trabajando, se está trabajando. Como indiqué requiere primero de cimientos sólidos que es que el sistema en su conjunto tenga una buena gestión de ese riesgo [cibernético]. De hecho, algunos bancos están más avanzados que otros. Eso suele pasar.

Indecopi

El Indecopi, en su reciente Estudio de Mercado del Sector Fintech, recomienda a la SBS que impulse una agenda de trabajo con hitos para la implementación progresiva del ‘open banking’. Considerando lo que ha comentado, ¿qué podemos decir sobre esa recomendación?

Sí, efectivamente, hay un informe del Indecopi al que

hemos alcanzado un oficio con algunos comentarios, que probablemente serán recogidos en una siguiente versión del informe.

¿Cuáles han sido los comentarios de la SBS acerca de trabajar en la banca abierta para que las fintech puedan participar?

El comentario principal de la Superintendencia es que estamos de acuerdo. Si vemos cuál es el concepto de ‘open banking’ óptimo en los países que más han avanzado, se podrá verificar que implica que no solo una Caja pueda pedir la información de su cliente a un banco y viceversa, sino que una fintech también lo pueda hacer. Pero ahí, lo que advierte la SBS es que el esquema tiene que estar centrado alrededor del usuario.

Es decir, a quien tiene que favorecer el ‘open banking’ es al usuario y no necesariamente hacerse pensando en favorecer a la fintech. ¿Por qué? Porque si pensamos en favorecer al usuario significa que es un prerrequisito exigir sólidos fundamentos de gestión de ciberseguridad a las fintech.

Ello porque, si lo que hacemos es darle mayor énfasis para que la fintech se conecte sin habernos preocupado de la ciberseguridad, estaríamos poniendo en peligro al cliente. Además, hay que notar que una cosa es abrir la información a una Caja, una financiera o un banco, que ya tienen normativas de este tipo, y otra es hacerlo a una fintech que no la tiene.

También, una fintech podría sin regulación tener hasta un estándar de ciberseguridad más avanzado, pero todo depende de su voluntad de hacerlo. Sin embargo, otra fintech puede no haber asumido ese reto y querer conectarse sin tener detrás toda la gestión de riesgos apropiada.

Por ello, lo que la Superintendencia dice es sí, de acuerdo, con el impulso del ‘open banking’ para fomentar más competencia, pero poniendo el interés del cliente en el centro. Esto tiene que ser hecho en un entorno que mitigue o reduzca el riesgo de causarle daños al cliente con su información.



tiene un propósito:

“ Convertimos sueños en realidad mejorando la calidad de vida de las personas. ”



Crédito para mujeres emprendedoras



Ahorro seguro y rentable



Colaboradores comprometidos



Mejoramos la calidad de vida

Búscanos en:



Te entendemos, te atendemos

Modelos

Hay distintos modelos para llevar a cabo la banca abierta. ¿Han evaluado cuál se usará en Perú?

No está decidido, pero tienes razón, hay varias formas de hacerlo. Tienes desde los países en los que el 'open banking' es puramente voluntario. Es decir, los bancos o empresas financieras que lo quieren hacer lo hacen y el resto no. Luego se tienen los esquemas en los que es obligatorio.

Es decir, todo aquel supervisado debe hacerlo. También hay países en donde las API son específicamente definidas por el regulador y otras en donde hay un mercado abierto y las API deben cumplir con estándares, pero hay libertad para utilizarlas.

No hemos llegado todavía a determinar exactamente el esquema del cual se hará, pero sí es cierto y es importante notar que hay varias formas de hacerlo y en algunas hay más riesgos que en otras; otras son más exigentes en el tiempo y otras se pueden empezar más pronto.

Por ejemplo, hay países en donde se juntan los 4 o 5 bancos que están más avanzados en el tema y están con 'open banking' entre ellos y fijan ciertos criterios para poder admitir a terceros que pueden inclusive no ser supervisados. Esta es una decisión que aún no se ha tomado, pero que se va a hacer 'open banking', está claro que sí.

Ciberseguridad

¿Cómo garantizamos que empresas no reguladas como las fintech cumplan con estándares de ciberseguridad rigurosos?, ¿tal vez con un modelo acotado de 'open banking' que permita minimizar esos riesgos o regulando a las fintech en este aspecto?

Es más complicado regular a una empresa que no es parte del perímetro de la Superintendencia. Quizás con lo que voy a decir me estoy adelantando, porque todavía no se ha decidido, pero existen varias fórmulas alternativas.

Por ejemplo, exigir que las fintech pudieran cumplir con ciertos estándares que son certificados por auditoras o empresas certificadoras. Se puede hacer eso. No es un obstáculo para el 'open banking' que la empresa no sea supervisada o regulada. Lo que interesa aquí es que cuente con una debida gestión de esos riesgos. Si lo acredita, no debería haber ningún problema.

Acá es muy importante este principio básico que es la protección de la data personal de los clientes. Imagínate no una fintech, sino cualquier empresa que no tenga una adecuada gestión de ese tipo de riesgos y que toda la data de sus clientes, que era información que provenía de una entidad regulada, que sí cuenta con una buena gestión de riesgos, aparece vendida en el mercado, eso no sería correcto.

Por esa razón, el BCR ha arrancado la interoperabilidad primero con las billeteras, luego viene la interconectividad de todos los bancos, financieras y Cajas supervisadas y, en una tercera etapa, entrarán las empresas no supervisadas como las fintech.

¿De quién sería el rol de fijar estándares de ciberseguridad, de la SBS o del BCR?

Esa parte [la regulación sobre ciberseguridad] es nuestra, sin duda, porque el Banco Central tiene otras competencias. De hecho, el BCR parte y asume que hay una regulación apropiada para que ellos puedan hacer lo que están haciendo [la interoperabilidad].

¿Podrían venir nuevas regulaciones en el ámbito de ciberseguridad?

Ya existe una regulación en curso, que no es tan antigua, que está siendo objeto de revisión. Probablemente, y de nuevo me estoy adelantando, podría ser que se perfeccione. Ya se lanzó una norma sobre las API, pero todavía es algo inicial. No descarto que esto requiera un tratamiento regulatorio adicional. Es importante que se termine exitosamente la segunda etapa de la interoperabilidad para ver cómo funciona esta interconexión total a nivel de pagos, que ya es un avance el hecho de que los bancos puedan conversar entre sí en pagos. Recordemos que el 'open banking' tiene la misma figura, que es conversar con otra data.

Casas de cambios

Regresando a las recomendaciones de Indecopi, otra crítica es que la SBS estaría exigiendo a las casas de cambio virtuales contar con licencias municipales que aplican para locales físicos, lo que representa una barrera para la competencia de las fintech, ¿por qué ocurre ello?

En primer lugar, las casas de cambio no son entidades supervisadas por la SBS. Este es un tema importantísimo que destacar. Las casas de cambio son sujetos obligados a reportar [información relevante para la prevención y análisis del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo] a la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF).

Y ser sujeto obligado no es igual a ser supervisado. Un supervisor para operar requiere una licencia, una autorización de funcionamiento y debe cumplir con todo el marco regulatorio. Mientras que un sujeto obligado solo está obligado a entregar cierta información para la prevención de lavado de activos. Nada más.

Entonces, no sé por qué se puede hablar [de que la SBS haya fijado a las casas de cambio la obligatoriedad de contar con una licencia municipal]. Por eso, hemos enviado una carta al Indecopi en la que hacemos notar, que este no es un supervisado, por lo tanto, ¿qué barrera [por parte de la SBS] hay acá? Ninguna.

¿Entonces, la SBS no es la que dicta a las fintech de casas de cambio virtuales que deban contar con una licencia municipal?

No. La licencia municipal no es un requisito que fije la Superintendencia para que puedan operar. De hecho,

la SBS no obliga a sus supervisados a contar con un local físico. Esto se puede verificar en las recientes modificaciones en la Ley General del Sistema Financiero, que fueron propuestas por la SBS y se aprobaron por delegación de facultades en la que se señala que las empresas del sistema financiero pueden realizar de manera digital todas las operaciones para las que se encuentren autorizadas. La regulación para los supervisados está pensada para favorecer la virtualidad. Acá no hay ninguna barrera.

Cierre de cuentas

El Indecopi también recomienda la asistencia de la SBS para que los bancos revisen sus políticas y criterios de evaluación para la apertura de cuentas corrientes. El informe revela que los bancos más grandes están negando la apertura de cuentas a las fintech bajo la justificación de lavado de activos y el Código del Consumidor que no aplica a proveedores de servicios como las fintech. Si esto es cierto, ¿la Superintendencia Adjunta de Conducta de Mercado no debería hacer algo?

En todo el mundo pasa el famoso 'de-risking' [que es la práctica de eliminar el riesgo a través de la restricción de vínculos con ciertas contrapartes, en lugar de gestionarlo], en el cual bancos o empresas financieras cortan relaciones con empresas o sectores que los consideran riesgosos per se.

Por ello, la SBS ha emitido oficios múltiples en los que se les indica a los supervisados que tienen que evaluar de manera individual a cada cliente para determinar si inician o cortan relaciones comerciales o, si rescinden el contrato. Si las causales de

esa decisión están vinculadas con medidas del sistema de prevención de lavados de activos, tienen que ser precisas en cuanto a por qué se aplican.

Luego, hemos emitido otro oficio para la evaluación de riesgos no mitigables que guarda la misma lógica. Pero la SBS tampoco puede decirle a un banco: "Contrata con esta empresa", porque hay un tema de libertad contractual también.

¿Cómo podríamos resolver este problema?

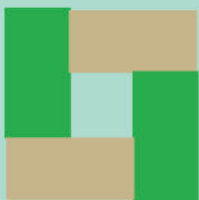
El Indecopi ve los temas de competencia y podría determinar o proponer una ley por el cual diga que esto [permitir a las fintech abrir cuentas corrientes en los bancos] es algo que se tiene que hacer, lo que son palabras mayores. Lo que la SBS ha hecho es emitir oficios indicando a los bancos que tienen que hacer un análisis detallado. No es cuestión de alegar el cierre de cuentas corrientes por lavado sin la respectiva justificación.

También, es cierto que hay algunos bancos que tienen una política previa por la cual no quieren operar con ciertos sectores que consideran que tienen ciertos riesgos.



Cambia tus Dólares con Wayki Cambista

- Seguridad
- Rapidez
- Fácil de usar



Ahí es un tanto difícil para nosotros como supervisor prudencial forjar u obligar a que el banco contrate con alguien o no corte relación. Pero recordemos que Indecopi es el regulador de la competencia. Si hay un tema de competencia, la institución podría aportar o promover alguna ley o regulación al respecto.

El Indecopi ha identificado barreras a la competencia de las fintech por parte del sistema financiero regulado, por lo que hace ciertas sugerencias, ¿qué puede decir de las conclusiones y recomendaciones del estudio de Indecopi?

En líneas generales, estamos de acuerdo con la orientación que tiene el informe, pero he dado ejemplos de algunos aspectos [respecto a los hallazgos del estudio]

que debieran revisarse. Por ejemplo, cuando asumen que la casa de cambio es supervisada por la SBS y no lo es, o cuando el estudio hace énfasis a una norma de la Superintendencia que disminuye los montos límites de las cuentas de dinero electrónico simplificadas.

En realidad, las cuentas de dinero electrónico simplificadas están sujetas a un monto reducido, por eso son simplificadas. Para las operaciones de mayor monto siempre están las cuentas generales de dinero electrónico.

Entonces, ¿algunos hallazgos o conclusiones del estudio del Indecopi deben revisarse?


Indecopi no necesariamente tiene por qué saber el

detalle de nuestra regulación y nuestro enfoque. Por ello, ha recibido un oficio nuestro con los comentarios a sus recomendaciones.

Nuestro oficio con la mejor intención les dice cuidado, hay que hacer ciertas precisiones.

Y creo que estamos remando en el mismo sentido, en cuanto a que sí hay que procurar que haya una mayor interconexión, que haya más participantes en el mercado, que las fintech puedan participar en alguna medida con los cuidados que comentaba.

Por ello, es importante hacer notar que dicho informe tiene un oficio con nuestros comentarios, que debieran ser tomados en cuenta para que el estudio de mercado de Indecopi esté acorde con las regulaciones vigentes.



“Para que el ‘open banking’ funcione debe hacerse sobre cimientos sólidos y esto está en curso, no es que no se haya hecho nada. Va a aparecer en un momento posterior a la interoperabilidad, que es un primer buen paso de interconexión entre las entidades”, opina Jorge Mogrovejo González.

Pide tu Crédito Mujer

Extraordinaria

Solo con tu Firma y no
necesitas Historial Crediticio*

¡Por cada S/ 2,000 de desembolso,
llévate tu **bolso** o **polo**!

(Hasta agotar stock)



Imágenes Referenciales

SOLICÍTALO



***No necesitas la firma de tu cónyuge.**

FonoCaja 0801-11222 (Teléfono Fijo) 073-286100

Vigencia de Campaña del 11/01/2023 al 30/06/2023. **Sujeto a evaluación.** Ver tiendas participantes en: <https://cutt.ly/LSQukHW>. Mayor información en www.cajasullana.pe



CajaSullana

Entrevista a Roberto Vargas Buendía, presidente de la Asociación Fintech del Perú

“Hay que buscar el diálogo en el sistema financiero y, si es necesario, crear instancias que sancionen la competencia desleal”

La industria fintech crece a una tasa de 20% anual en los últimos años. Durante el 2021, el valor transaccional en el mercado alcanzó US\$20.000 millones y se estima que durante el 2022 creció en 25% respecto al año previo, declara a Microfinanzas el presidente de la Asociación Fintech del Perú, Roberto Vargas Buendía.

¿Cómo ha evolucionado la industria fintech en el Perú?

Hay diferentes factores para medir el desarrollo de la industria fintech, uno es el número de gente operando. Hemos visto un notorio crecimiento dentro del gremio, hemos casi cuadruplicado el número de miembros que recibimos en diciembre del 2020 a la fecha.

Sin embargo, en el 2022 casi no varió y una de las razones fue el efecto de la crisis económica que evidentemente ha impactado en el país, en los mercados, pero también en la forma como se ha desalentado la inversión que sostiene el crecimiento de estas fintech en toda América Latina. En este último fueron los sesgos políticos de algunos gobernantes los que afectaron.

¿Cuántas fintech se crean y cuántas salen del mercado anualmente?

Al año pasado el balance es positivo en más una. Por un lado, si bien algunas simplemente dejaban de operar o se terminaba la sociedad; por otro lado, otras fintech ingresaban al mercado.

Se ha visto un flujo interesante de fintech llegando a Perú de países como Argentina, Chile, Colombia e, incluso, México. Quizás estas fintech no sean de gran envergadura en términos de valor monetario, pero sí están interesadas en relacionarse con los dos unicornios (empresas que valen más de US\$1.000 millones) que operan en el país.

La inclusión de fintech extranjeras en nuestro medio local no nos asusta, por el contrario, lo apoyamos porque creemos que una mayor competencia creará más eficiencia y transparencia en el mercado.

¿Cuánto sumó las transacciones realizadas por la industria fintech en el país durante el 2022?

La industria fintech crece a una tasa de 20% anual en los últimos años. Durante el 2021 el valor transaccional en el mercado alcanzó US\$20.000 millones y se estima que

durante el 2022 creció en 25% respecto al año previo. Y con la llegada de nuevas fintech seguiremos creciendo y a mayor tasa.

Indecopi

El informe preliminar del Indecopi concluye que existe una competencia desigual entre las fintech y las entidades financieras, ¿coincide con esta opinión?

Primero hay que destacar el estudio realizado por el Indecopi y ahora es necesario cuidar los principios de mercado. Inicialmente el informe advierte sobre barreras que afectan a las fintech, por eso, considero que se debe buscar el diálogo entre todos los actores del sistema financiero y, si es necesario, crear instancias que sancionen la competencia desleal. Lo cierto es que, pese a las dificultades, la industria fintech sigue creciendo.

En su informe 002C| Indecopi recomienda al regulador avanzar en una agenda open banking que permita a las fintech y entidades financieras un acceso equitativo a la información ¿considera qué dicho objetivo es posible?

Sea impulsado por bancos o por fintech lo importante es poner al centro al usuario. Una de las principales preocupaciones del gremio es garantizar que en estos procesos de open banking se castigue los desvíos institucionales perversos que pueden atentar contra el sistema y no hacerlo sostenible.

Interoperabilidad

A mediados de año se inicia la interoperabilidad entre entidades financieras asociadas a la Cámara de Compensación Electrónica (CCE); sin embargo, las fintech están fuera de dicha plataforma. ¿Están de acuerdo en acoplarse?

Este nuevo sistema de pagos que se está construyendo no es del Banco Central, ni es de la fintech, ni es de los bancos, es del país. Los sistemas de pagos son muy importantes porque si encontramos un sistema de pagos eficiente, los jugadores son predecibles y no se desvían, sobre ese sistema de pagos van a venir nuevas innovaciones tecnológicas y financieras de la fintech para crear nuevos productos sobre la eficiencia.

En cambio, si tenemos una estructura débil, con baja gobernanza y con altos costos de transacción, esto desalienta, por ejemplo, la entrada de grandes jugadores que son unicornios de la región.

Al ingresar a una plataforma independiente como es la CCE, ¿implicaría un posible incremento en los costos que ustedes tienen?

Si ese es el costo de ingresar a la CCE, entraríamos hasta donde aguante el nivel de eficiencia de esta Cámara, porque estoy seguro de que alguna fintech construirá una nueva plataforma similar. Más de una empresa lo está pensando.

“Hay una gran oportunidad en las regiones. Estos son los mercados que están aislados, con un nivel bajo de servicios financieros en términos de calidad, cautivo por algunos jugadores tradicionales que les entregan productos financieros con comisiones muy altas”.

Cada vez más cerca a nuestros clientes

Seguimos creciendo y ya contamos con **más de 100 tiendas en 20 departamentos**



Ubica nuestras tiendas en www.cajatrujillo.com.pe



¿Cuál es su visión sobre el papel de la fintech en el mercado financiero?

Estamos saliendo de la pandemia y no es un buen escenario para medir el impacto de los mecanismos de financiamiento alternativo; sin embargo, el año pasado tuvimos la primera inversión de dinero para capital de trabajo de una fintech peruana proveniente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y otros bancos o fondos. Han invertido en modelos de negocios basados en créditos.

Potencial

¿Cuál es el sector o rubro dentro de la industria fintech que tiene mayor potencial de crecimiento?

En términos de adopción tecnológica, los pagos van a seguir superándose. Estamos en la primera ola de innovación de los sistemas de pagos y, por tanto, de los mecanismos nuevos de pago que surgirán. Eso quiere decir que vendrá una segunda generación de los modelos

de pagos basados en la eficiencia, y la competencia se medirá por tasas de comisiones bajas. No olvidemos que las billeteras electrónicas Plin y Yape fueron basadas en modelos de negocios fintech de otros países.

¿Qué oportunidades y desafíos identifica para las fintech en el Perú?

La oportunidad para la Asociación Fintech del Perú es liderar un cambio en la forma como se relaciona el sector público y privado. Generalmente los gremios son impositivos y tratan de imponer una agenda, nosotros tratamos de concordar y hacer participar a todos los sectores desde el inicio, promoviendo la asistencia técnica.

Entonces, esa es una oportunidad para liderarlo y mover el país hacia adelante.

Lo segundo es buscar la unión. No somos un gremio que divide, nunca lo vamos a ser, por más que tengamos rivales muy conocidos siempre vamos a tratar de buscar la unión. Es necesario que la gente aprecie el valor que las fintech les puede aportar a su vida.

Lo tercero, hay una gran oportunidad en las regiones. Estos son los mercados que están aislados, con un nivel bajo de servicios financieros en términos de calidad, cautivo por algunos jugadores tradicionales que les entregan productos financieros con comisiones muy altas.

Entonces hay un bolsón de millones de peruanos a los que las fintech podemos ayudar.

¿Han tenido acercamiento para aliarse con las Cajas Municipales u otras entidades financieras?

El mundo anticuado de la banca es el modelo de aislamiento y celo, mientras que el futuro de la banca es el modelo de cooperación. Por ejemplo, en Estados Unidos vemos alianzas entre fintech con bancos para competir con otras fintech, o alianzas entre fintech para competir con los grandes bancos. En Perú no estamos en ese nivel, ahora apenas algunos bancos tímidamente tratan de conectar con fintech, de invertir en fintech y aprender de ellas.



“Una de las principales preocupaciones de la Asociación Fintech del Perú es garantizar que en estos procesos de open banking se castigue los desvíos institucionales perversos que pueden atentar contra el sistema y no hacerlo sostenible”, afirma Roberto Vargas Buendía.



CajaCusco

SORTEAMOS 10 AUTOS

Participan clientes de:



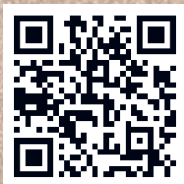
Ahorro



Créditos



Escanea el QR para mayor información
o visita nuestra página web: www.cmac-cusco.com.pe
vigencia de la campaña del 15/05/2023 al 31/03/2024
Las fotografías y colores de los premios son referenciales.



Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS

“Las Cajas deben apuntar hacia una mayor eficiencia, y la forma más rápida de hacerlo es con tecnología”

Ante un posible Fenómeno del Niño, es importante que las empresas tomen ciertas medidas preventivas como sus provisiones voluntarias, asegurándose de tener colchones de capital, comenta Jorge Mogrovejo González a Microfinanzas. Indica que la expectativa de la SBS es cómo van a estar las colocaciones en el segundo semestre porque ya se ve una normalización de las actividades.

¿Le parece oportuno que la Ley de Fortalecimiento de las Cajas Municipales les permita incorporar a un socio externo?

La ley les otorga una opción, que no existía, para tener como inversionista, por ejemplo, a un banco multilateral, que puede entrar al capital por un plazo definido. Lo que la ley hace es brindar un mecanismo para que esta inversión tenga un plazo y se pueda retirar. Diría que la norma no las perjudica y, si una entidad no quiere usarla, no la usa y punto.

Los créditos de las Cajas Municipales se han desacelerado respecto al pico de crecimiento del año pasado, ¿qué explica este menor dinamismo?

El año pasado vimos toda la recuperación postpandemia de la actividad, que luego tuvo una frenada. Para nadie es un secreto que hubo dificultades en el entorno económico por las protestas y las lluvias, que han tenido como impacto que, al menos, ya no se crezca a tasas tan altas. También hubo un tema de si iba a haber un cambio en las condiciones con un menor crecimiento de la economía. Recordemos que un elemento importante para un crecimiento saludable y sólido de las colocaciones es que haya detrás un crecimiento de la economía.

Si la economía no crece o crece poco, evidentemente los créditos no van a crecer a un ritmo muy alto y está bien que sea así. De lo contrario, habría un riesgo de estar haciendo colocaciones que no sean tan buenas.

Depósitos

Sin embargo, se observa un ritmo de crecimiento de los depósitos de las Cajas mayor que el de las colocaciones, ¿esto podría representar un problema dado que las estaría llevando a asumir mayores gastos financieros y afectar la rentabilidad?

Esto tiene que ver con el manejo de activos y pasivos de cada entidad. Con la inflación hubo la necesidad de algunas entidades por tener que competir en el mercado

de depósitos a plazo, que tiene tasas altas; y, con una tasa de referencia alta, obviamente, se ha reflejado en una subida ostensible de las tasas que están pagando las entidades, pero esto tiene que ir de la mano con el ritmo con el que están colocando.

No tendría sentido que una empresa capte más de lo que necesita, sino ¿qué haría con esos fondos? Recordemos que ese fue el problema de Silicon Valley Bank, que recaudó tanto que no le daba para prestar a sus clientes y tuvo que ponerlo en bonos del Tesoro con las consecuencias que ya sabemos. Eso es parte del manejo de cada empresa, finalmente.

Se lo pregunto porque en las estadísticas se observa, desde enero, una tendencia de crecimiento de los depósitos a plazo mayor que la de los créditos y la rentabilidad patrimonial de las Cajas viene disminuyendo, ¿esto podría representar una preocupación para la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)?

Para que puedas comparar el crecimiento de los depósitos con el de las colocaciones, debes tener la foto completa y ver a qué ritmo están creciendo las otras fuentes del pasivo de las entidades. Por ejemplo, qué está pasando con los adeudados [fondos distintos a los ahorros del público], qué está pasando con las emisiones de bonos subordinados, etc.

No es que esté hablando de algún caso en concreto, pero podría suceder que haya una reducción en los adeudos y esto se esté supliendo con el crecimiento de los depósitos, pero el monto de fondeo es el mismo. Es un análisis más complejo.

Provisiones voluntarias

Sin embargo, el hecho de que la rentabilidad de las Cajas esté disminuyendo respecto al cierre del año pasado, debería generar alguna reflexión, considerando la fuerte competencia que hoy existe con la banca en el negocio de pasivos...

Claramente, como ha sido un primer trimestre bastante flojo en cuanto a actividad económica, y también el segundo trimestre por el tema del coletazo de las lluvias, ha impactado la rentabilidad. En realidad, la expectativa es cómo va a estar el segundo semestre porque ya se ve una normalización de las actividades, prácticamente, en todos los sectores.

Más bien ahora viene la preocupación de un posible Niño moderado. Es importante que las empresas tomen ciertas medidas preventivas como sus provisiones voluntarias, asegurarse de tener colchones de capital.

Ojo que se dice que la probabilidad de ocurrencia es para este año. El Niño se acercaría en el último trimestre del año. De ahí, que es importante que las entidades tengan los colchones

suficientes en caso de tener que afrontar este siniestro.

¿Estas medidas preventivas voluntarias, como los colchones de capital, nacen, en formaliteral, de la voluntad de las entidades o la SBS les hace las recomendaciones respectivas a los supervisados?

Al ser estas medidas voluntarias, ciertamente no son objeto de que la Superintendencia exija nada. No obstante, la SBS observa, por ejemplo, el grado de

“Si la economía no crece o crece poco, evidentemente los créditos no van a crecer a un ritmo muy alto y está bien que sea así. De lo contrario, habría un riesgo de estar haciendo colocaciones que no sean tan buenas”.

cobertura [respaldo en provisiones] que tienen las carteras atrasadas y de alto riesgo de las entidades y les hace notar, caso por caso, si debieran preocuparse en tener un mayor nivel de provisiones. Pero, hay que recordar que las provisiones voluntarias son eso, voluntarias.

En la pandemia vimos que aquellas empresas que fueron más diligentes en tener esos colchones fueron las que pudieron capear con facilidad los problemas de la pandemia.

¿Entonces, se puede esperar una tendencia creciente de las coberturas por atrasos?

Dado que hubo un aumento en la morosidad en meses anteriores, la cobertura se rezagó un poco. Entonces, ahí, lo que la SBS apunta es a decir a las empresas que mantengan el nivel objetivo. Las empresas se fijan en su presupuesto o planeamiento objetivos de cobertura y la SBS les recuerda, cuando están desfasados o rezagados, para que hagan esfuerzos y puedan regresar al nivel anterior.

Atrasos

¿Cuál es la situación de los atrasos en las Cajas Municipales? Si bien el crecimiento de la cartera atrasada se ha desacelerado, hay entidades que tienen carteras de alto riesgo con niveles del 20%.

Obviamente, va a depender del tipo de empresa y del sector en el que están. Ha habido empresas que estaban más concentradas en zonas de protestas, ha habido empresas que estaban más concentradas en zonas de lluvias. Con lo cual, los impactos van a ser distintos.

Lo importante es que una vez que sufrieron el siniestro

tomen las medidas del caso y realicen las provisiones necesarias, para que puedan originar nuevas colocaciones que sean sanas. Eso es lo que finalmente les permite salir del bache.

¿Estas entidades que han sido las más afectadas están tomando las medidas de la mano con la SBS?

Eso es parte de la interacción del supervisor con el supervisado. El ritmo va a depender de cada empresa. Recordemos que hay más de 50 intermediarios y cada uno tiene una conducta distinta.

Y en cuanto a las Cajas Municipales...

En general, si miramos a este sistema, las empresas grandes se caracterizan por tener niveles de coberturas más grandes que el resto.

¿Y en el caso de las que están más afectadas?

Ahí la SBS les recuerda con frecuencia la necesidad de fortalecerse o de tener más cuidado en el origen de los créditos.

¿En la actualidad, el nivel de capital o dinero con el que cuentan las entidades para afrontar eventuales pérdidas está dentro de los límites regulatorios de la SBS?

Siempre hay casos de empresas que, por alguna razón, su ratio de capital puede estar fluctuando en los niveles regulatorios. Recordemos que este se redujo y que ahora está regresando al nivel regulatorio.

Todavía estamos en ese tránsito, pero, las empresas cuentan con planes de capitalización, pueden hacer

aportes de capital nuevos o, inclusive, emitir deuda subordinada para regresar a los niveles regulatorios. Esto es parte de una transición. Recordemos que con la pandemia hubo, en general, un consumo de capital mayor al que había en tiempos normales.

Tecnología

El Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM), que se realizará en el Cusco, se centrará en la importancia y adopción de innovación, tecnología, así como la sostenibilidad, ¿cuál es el reto de las Cajas en estas materias?

Algunas Cajas ya se han embarcado en digitalizar sus procesos, que no es lo mismo que ser un banco digital. Un banco digital es absolutamente digital en todo, pero las Cajas no necesitan llegar a eso, sino requieren que partes del proceso que son manuales se puedan realizar en forma digital, porque les ayudará a generar un ahorro sustantivo de costos.

La metodología microfinanciera es costosa porque hace un uso intensivo del recurso humano, pero se puede ahorrar en la medida que se digitalice parte de ese proceso.

Algunas Cajas lo están haciendo y eso se nota en la información publicada por algunas de ellas, en la que se observa que hay una reducción del gasto administrativo. Las Cajas deben apuntar hacia una mayor eficiencia y la forma más rápida de hacerlo es a través de tecnología.

¿Se viene alguna medida en los próximos meses en el ámbito regulatorio?

No tenemos en mente una norma de muy corto plazo. En este momento no hay nada que esté por salir.



Un banco digital es absolutamente digital en todo, pero las Cajas no necesitan llegar a eso, sino requieren que partes del proceso que son manuales se puedan realizar en forma digital, porque les ayudará a generar un ahorro sustantivo de costos, afirma Jorge Mogrovejo González.

Entrevista a Luis Eléspuru Palacios, gerente general de Cofide

“El 90% de las microfinancieras y todas las Cajas Municipales participan en el programa Impulso MYPERÚ”

Al cierre de marzo, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) tiene un portafolio de S/7.198 millones, de los cuales el 24% corresponde a las Cajas Municipales, que se convierten en el sector financiero más importante dentro de su cartera, declara a Microfinanzas Luis Eléspuru Palacios.

Luego de la tercera subasta de garantías del Programa Impulso Empresarial MYPE (Impulso MYPERÚ) se han asignado más de S/1.140 millones en beneficio de las micro y pequeñas empresas (Mypes). ¿Cuál es el impacto que esto ha tenido en la reactivación económica y el apoyo a las Mypes en el país?

El programa ha empezado con bastante éxito y, como has mencionado, solo en las 3 primeras subastas hemos asignado más de la mitad del total de recursos del programa, lo que ha ocasionado que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) anuncie una ampliación.

Esto significa que el impacto que generará será bastante positivo en la reactivación económica de las Mypes debido a sus 3 componentes: el periodo de gracia obligatorio mínimo de 6 meses; las tasas competitivas menores al 15% en Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) que se vienen obteniendo en las subastas; y, el Bono al Buen Pagador (BBP).

Esto permitirá inyectar liquidez en la economía a un costo bajo y reducir el costo financiero ante un buen comportamiento de pago. Una inyección de S/1.000 millones con estas características es beneficioso y apunta a la reactivación.

Como parte del Plan de Reactivación Económica Con Punche Perú, el Gobierno apuesta por la ampliación del Plan Impulso Perú. ¿Considera que la medida es suficiente para reactivar a las Mypes?

Hemos tenido una gran demanda y es posible que asignemos los S/2.000 millones iniciales en un corto plazo, y la ampliación anunciada será de ayuda para atender a las Mypes que han mostrado su interés por el programa.

Sabemos que la reactivación económica no depende de un solo programa, ni de un solo actor, pero desde Cofide,

y en coordinación con el MEF, estamos apuntando a que esta herramienta se implemente de la mejor manera y en el menor tiempo posible para tener el mayor impacto en las Mypes, y ahí requerimos el compromiso de todos.

No se podría hablar de una reactivación de las Mypes sin la participación de las Cajas Municipales.

Acompañamiento

Algunos gremios que agrupan a las Mypes consideran que, si bien el financiamiento es importante para reactivar a estas empresas, no es suficiente, y consideran que el apoyo estatal debe partir del financiamiento hasta el acompañamiento en la colocación de los productos a través de la exportación...

El apoyo a la labor empresarial es importante porque genera empleo, tributos y divisas. El Estado tiene diversos programas destinados a dar estos acompañamientos a las Mypes.

Un ejemplo es el Programa de Apoyo a la Internacionalización (PAI) que se encuentra en una exitosa segunda etapa en la cual participamos como fiduciarios del Fondo Mipyme Emprendedor, que solventa este programa.

El PAI es un instrumento del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) que tiene como objetivo fortalecer, promover y acelerar el proceso de

internacionalización de las MYPE peruanas a través del cofinanciamiento de hasta el 90% del proyecto de internacionalización.

¿Cuál ha sido la respuesta de las instituciones financieras y las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COOPAC) participantes al programa Impulso Perú?

Como se puede ver por los primeros resultados, la respuesta ha sido bastante buena. A la fecha, 28 instituciones financieras han suscrito el contrato para participar del programa, incluyendo el 90% de las microfinancieras y todas las Cajas Municipales, las cuales, además, han mostrado un gran compromiso y decisión para apoyar a sus clientes, así como a nuevas Mypes.

¿Cómo se asegura Cofide de que los recursos lleguen efectivamente a las Mypes y sean utilizados de manera adecuada?

La norma establece restricciones y procedimientos de control que, junto a nuestra labor fiduciaria, nos permite asegurar que los créditos estén correctamente otorgados a las Mypes.

Esto inicia con una validación de la elegibilidad que presentan las instituciones financieras y se complementa con una auditoría que se realizará a las carteras de créditos. Todo esto, de la mano con el compromiso de las instituciones de cumplir con lo establecido en las normas.

“Venimos impulsando el desarrollo de cadenas de valor con las Cajas Municipales y, a través de la identificación de una empresa ancla, generaremos un ecosistema de desarrollo para que los pequeños productores y proveedores puedan acceder a créditos productivos”.

FCEI

En el Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM) 2022, Cofide anunció que estaba evaluando a 40 proponentes interesados en acceder a recursos del Fondo de Capital para Emprendimientos Innovadores (FCEI). ¿Se llegó a concretar la entrega de fondos?

A la fecha se han analizado más de 40 postulaciones de fondos de inversión al FCEI, de los cuales en febrero del 2022 se concretó la primera inversión en el fondo de la sociedad gestora peruana Salkantay Ventures por US\$4 millones. Salkantay es el fondo de inversión de venture capital más grande del país, con US\$26 millones para invertir en emprendimientos peruanos y de la región andina.

Asimismo, hoy se tienen otros dos fondos de inversión aprobados por el Comité de Inversiones del FCEI, los cuales están en proceso de cierre de los documentos legales vinculantes para poder ser anunciados.

Y también se tienen 5 fondos de inversión más en etapa de debida diligencia técnica, de los cuales alguno podría ser aprobado por el Comité de Inversiones. Finalmente, se estima que, con los recursos disponibles para invertir, el FCEI tendrá un portafolio esperado de 5 fondos de inversión.

¿Qué otros fondos destacarían, además del FCEI?

Tenemos el Fondo Crecer, destinado a ampliar el acceso a financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) y empresas exportadoras, el cual

a la fecha ha beneficiado a más de 32.000 Mipymes a través de acceso a nuevos créditos a tasas competitivas. Este fondo también empezará a dar garantías a las empresas de factoring para generar mayor liquidez en favor de las Mipymes.

Asimismo, venimos impulsando el desarrollo de cadenas de valor con las Cajas Municipales y, a través de la identificación de una empresa ancla, generaremos un ecosistema de desarrollo para que los pequeños productores y proveedores puedan acceder a créditos productivos, pudiendo sustentar sus ingresos para el pago de las cuotas. Adicionalmente, el fondo contribuye otorgando garantías a la institución financiera por el crédito desembolsado.

Portafolio

¿Cuál es el tamaño del portafolio de financiamiento de Cofide actualmente? ¿Qué porcentaje de esos recursos se está canalizado a través de las Cajas Municipales para las Mypes?

Al cierre de marzo, tenemos un portafolio de S/7.198 millones, de los cuales el 24% corresponde a las Cajas Municipales, lo cual los convierte en el sector financiero más importante dentro de nuestra cartera.

Es decir, un cuarto de todas nuestras colocaciones está en las Cajas Municipales, y se alinea a nuestro rol de banca de desarrollo y a nuestro trabajo, conjunto, a favor de la inclusión financiera en el país.

En esta cartera se destaca el saldo a la fecha de S/400 millones en créditos subordinados otorgados a las Cajas Municipales, todo ello con la finalidad de fortalecerlas

patrimonialmente y que puedan conceder más créditos a las Mypes.

Y precisamente en esa línea, el Poder Ejecutivo acaba de aprobar un nuevo programa de fortalecimiento patrimonial para entidades especializadas en microfinanzas por S/479 millones, destinado a proteger la estabilidad del sistema en beneficio del tejido emprendedor peruano.

Este nuevo programa, que también administraremos, es similar al anterior y viene a complementar los S/305,5 millones que se otorgaron en el programa precedente que permitió fortalecer la solvencia de 7 entidades financieras especializadas en microfinanzas.

Cofide tiene una línea de crédito del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) de US\$100 millones para financiar emprendimientos liderados por mujeres. ¿Qué tipo de proyectos se espera apoyar y cómo se asegurará que haya una distribución equitativa y efectiva del crédito entre las emprendedoras?

Estamos cerrando los documentos con el BID asegurándonos de que los requisitos se ajusten a la realidad de las microfinanzas en el país. Este fondo está destinado a financiar a todas las Mypes lideradas por mujeres sin distinción del sector o zona donde esta opere.

Se exige una mayoritaria participación de las mujeres en las carteras desembolsadas y esta será revisada por Cofide y el BID. El fondo apunta a fortalecer el acceso al crédito a las mujeres emprendedoras que son una parte importante del ecosistema productivo del país, impulsando su crecimiento y su liderazgo.

PRIDER ha impartido conocimientos financieros a 20.000 personas en 14 regiones del país

El Programa Inclusivo de Desarrollo Empresarial Rural (PRIDER) es una iniciativa liderada por Cofide. ¿Podría brindar una visión general de este programa y explicar cuál es su objetivo principal en términos de desarrollo empresarial en áreas rurales?

El PRIDER tiene el objetivo de impulsar el desarrollo económico en zonas rurales del país, a través de la alfabetización financiera y el desarrollo de capacidades productivas, generando asociatividad en los pobladores a través de la generación de las Uniones de Ahorro y Crédito (Unica).

Las Unica son grupos que reciben capacitación por parte de monitores financieros para que adquieran conocimientos básicos de organización, contabilidad y finanzas. Esto les permite incrementar la rentabilidad de su capital y generar emprendimientos productivos.

Desde su creación en el año 2005, el PRIDER ha impartido conocimientos financieros a 20.000 personas en 14 regiones del país y ha permitido que los pobladores de zonas rurales, donde la oferta financiera formal no existe o es muy limitada, construyan un capital social que supera los S/50 millones en ahorros, los cuales han permitido generar microcréditos por más de S/350 millones.

El PRIDER busca promover el emprendimiento y fortalecer las capacidades empresariales en las zonas rurales. ¿Cuáles son las estrategias o herramientas que se utilizan para lograr este objetivo?

El éxito del PRIDER se basa en el aprendizaje práctico, bajo el esquema de “aprender haciendo”, es decir, los socios aplican los conocimientos adquiridos con su propio capital generado para obtener mayor rentabilidad. Los participantes se autoseleccionan en función del conocimiento y la confianza entre ellos, generándose grupos de 15 a 30 personas.

La base de las Unica es la confianza y la participación es voluntaria, pero una vez dentro de los grupos, siguen una disciplina y reglas, en el marco de una metodología que también actúa como un entrenamiento mental, pues les permite trabajar en equipo, y asumir valores como la puntualidad, responsabilidad, honestidad y perseverancia.

Uno de los desafíos comunes en las áreas rurales es la falta de acceso al financiamiento para los emprendedores. ¿Cómo aborda el PRIDER esta situación y qué mecanismos o instrumentos financieros ofrece para facilitar el acceso a capital para los emprendedores rurales?

El PRIDER ofrece un mecanismo de autofinanciamiento para solventar requerimientos económicos, en principio pequeños; pero a medida que crece la Unica, el mecanismo que se genera puede satisfacer requerimientos mayores, tanto familiares como productivos. Con ello, también se busca protegerlos de fuentes de financiamiento de usura, como los prestamistas informales.

Cuando las Unica han alcanzado un nivel de desarrollo mayor y se encuentran conformadas en asociaciones o cooperativas de productores agrarios, se les puede presentar a una fuente de financiamiento formal. Asimismo, como ya existe una asociatividad operativa que funciona, se les puede presentar a programas de apoyo del Estado, como al Programa Impulso Empresarial MYPE o al Programa Subsectorial de Irrigaciones (PSI).

El desarrollo empresarial también implica la capacitación y el fortalecimiento de habilidades en áreas como la gestión, la planificación y el marketing. ¿En qué medida el PRIDER incorpora estos programas para los emprendedores rurales?

El PRIDER tiene dos componentes: el componente

de alfabetización financiera y el de desarrollo de capacidades productivas.

En este segundo componente se imparten programas de asistencia técnica que tienen como objetivo fundamental generar emprendimientos productivos que les permita a los productores tener un mayor nivel en la productividad de sus emprendimientos.

¿Cuál ha sido el impacto del PRIDER en las comunidades rurales hasta ahora?

El principal impacto que se logra es la generación de una cultura de ahorro y crédito a través de la asociatividad.

Se han desarrollado proyectos productivos exitosos en base al manejo de cuyes, palta, quinua, café, cacao, rosas, hortalizas, etc., que han continuado operando a pesar de que el programa ya había culminado su intervención en la zona.

El PRIDER también busca promover la inclusión y la equidad de género en el ámbito empresarial rural. ¿Cuáles son las acciones específicas que se están llevando a cabo para fomentar la participación de las mujeres emprendedoras y garantizar su acceso a oportunidades de negocio en las zonas rurales?

El impacto que genera el PRIDER en las mujeres es bastante importante. A través de sus dos componentes, logra una independencia económica en las mujeres en

el ámbito rural, generando así su empoderamiento en la familia, y en la comunidad.

El 60% de los participantes del programa son mujeres y el 55% de cargos directivos de las Unica son ocupados por mujeres.

Además del apoyo financiero y la capacitación, ¿existen otros servicios o recursos que el PRIDER proporciona a los emprendedores rurales, como el acceso a redes de contactos, mentoría empresarial o apoyo técnico especializado?

Sí, se realizan pasantías para que conozcan otras experiencias PRIDER y también se realizan días de campo para visitar centros universitarios o centros de investigación agrícola, por ejemplo.

En el futuro, ¿cuáles son los planes y las metas del PRIDER para seguir promoviendo el desarrollo

empresarial rural en el país?

La meta es extender la metodología PRIDER a más zonas rurales, para ello se requiere de nuevos aliados estratégicos, como la empresa privada, programas de cooperación internacional o programas del Estado. Además, estamos en la búsqueda de líneas de financiamiento para desarrollar proyectos de cambio tecnológico agrícola, para que los socios puedan incrementar la rentabilidad de sus emprendimientos y estar mejor adaptados al cambio climático.

“El PRIDER tiene dos componentes: el de alfabetización financiera y el de desarrollo de capacidades productivas. En este segundo componente se imparten programas de asistencia técnica que tienen como objetivo fundamental generar emprendimientos productivos”.



“El Fondo Crecer ha beneficiado a más de 32.000 Mipymes a través de acceso a nuevos créditos a tasas competitivas. Este fondo también empezará a dar garantías a las empresas de factoring para generar mayor liquidez en favor de las Mipymes”, comenta Luis Eléspuru Palacios.




PRÓXIMOS EVENTOS



CONGRESO DE AUDITORES INTERNOS

**La auditoría
interna
y su contribución
a la resiliencia
en las
organizaciones**

**12, 13 y 14
JULIO**


**Hotel
José Antonio Deluxe
(Calle Bellavista 133,
Miraflores)**

SUMC 2023

Microfinance Summit for Latin America and the Caribbean

**Reinventando
la Inclusión
Financiera**


06, 07 y 08 de setiembre



Lima

Informes e inscripciones
 eventos@fpcmac.org.pe
 985 422 913



**CONGRESO INTERNACIONAL
DE MICROFINANZAS
Tacna 2023**

**25, 26 y 27
de octubre**


Tacna, Perú



FEPCMAC se pronuncia

Programa de Fortalecimiento Patrimonial es restrictivo y poco ayudará para reactivar los negocios de las Mypes

El Decreto de Urgencia N° 013-2023 crea el Programa de Fortalecimiento Patrimonial de las Instituciones Especializadas en Microfinanzas y otorga un financiamiento de hasta S/479 millones. La FEPCMAC lo considera insuficiente y ha planteado propuestas con el objetivo de mejorarlo.

En medio de un escenario económico desafiante para las microfinancieras peruanas, el Gobierno publicó, el 25 de mayo último, el Decreto de Urgencia N° 013-2023 con el objetivo de fortalecer el patrimonio de estas instituciones. Sin embargo, el programa ha generado controversia y críticas por parte de diversos especialistas y, principalmente, de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC).

Las microfinancieras del país han sufrido las consecuencias de las protestas violentas, el bloqueo de vías de comunicación y, además, de las fuertes lluvias a inicios de este año.

Ante la posibilidad de potenciales pérdidas crediticias que podrían sacar del mercado a una o más empresas, el Gobierno publicó el “Decreto de Urgencia que establece medidas excepcionales y temporales en materia económica y financiera para proteger la estabilidad del sistema microfinanciero, crea el Programa de Fortalecimiento Patrimonial de las Instituciones Especializadas en Microfinanzas y brinda facilidades de pago a las empresas que tienen créditos garantizados con el programa “Reactiva Perú”.

Mediante la norma, se destina recursos para reforzar el capital de al menos 13 entidades microfinancieras cuya ratio de solvencia caiga por debajo de 10% en un escenario simulado. El financiamiento del programa está autorizado hasta por S/479 millones.

Sin embargo, la FEPCMAC, ha expresado su descontento con el Decreto de Urgencia N° 013-2023. Su presidente, Jorge Solís, recordó que la ralentización de la economía ha afectado a los microempresarios y señala que, según la FEPCMAC, durante el 2022 salieron del mercado alrededor de 2 millones de micro y pequeñas empresas (Mypes), afectando a 6 millones de peruanos en términos de empleo.

Ante este escenario, la FEPCMAC demanda un fortalecimiento patrimonial y apalancamiento para las Mypes por S/1.000 millones, considerando que las Cajas Municipales son fundamentales como brazo financiero

de este sector. Según Solís, el 38% del total de crédito a las Mypes proviene de las microfinancieras.

“El DU N° 013-2023 es un programa de rescate financiero, pero no para impulsar el crédito. No necesitamos un rescate, porque estamos bien; pero sí necesitamos apalancamiento para ayudar a los microempresarios. Esta norma restringe a las Cajas Municipales en su capacidad de seguir promoviendo la inclusión financiera”, advirtió Solís.

En opinión de Juan José Marthans, ex jefe de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), los S/479 millones que destina el Gobierno deberían ser un monto inicial y luego de los 3 meses en los cuales se desarrolla este programa se evalúe su dimensionamiento.

“El objetivo del fortalecimiento es ayudar a los microempresarios en el contexto actual. La mejor manera de consolidar a las entidades microfinancieras es consolidando la posición económica financiera de los microempresarios que se han visto afectados por elementos exógenos como la convulsión social en el sur, los problemas climáticos en el norte. Un nuevo escenario de convulsión social dejaría sin empleo a millones de trabajadores”, alertó.

Cofide

Para acceder al programa de fortalecimiento, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) y la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima (CMCPL) deben cumplir con ciertos criterios y condiciones establecidos en el Reglamento Operativo.

Estos incluyen la necesidad de contar con un Acuerdo de la Junta General de Accionistas (JGA) otorgando un poder irrevocable a un representante designado por la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide). Este representante tendría la facultad de tomar decisiones y suscribir documentos en nombre de la entidad, previo informe de la SBS.

“En el anterior programa de fortalecimiento patrimonial

las Cajas Municipales tenían que firmar una carta poder de carácter irrevocable en la que se otorgaba facultades a Cofide para que, en cualquier momento, tome acciones legales para recuperar su dinero en el caso la Caja Municipal tuviera indicadores desfavorables. Y todo apunta a que este nuevo programa sería muy similar al anterior”, comentó Walter Rojas, gerente central de Negocios de Caja Cusco.

La reestructuración societaria propuesta por el decreto de urgencia, y que deja en manos de Cofide el futuro de las microfinancieras, también ha generado preocupación por una posible injerencia de esta institución en el directorio de las Cajas Municipales. Según Solís, mediante acciones preferentes, se busca la designación de funcionarios de Cofide en los directorios de las Cajas Municipales. Esto podría alterar el equilibrio entre el Estado y la sociedad civil en la toma de decisiones, consideró.

Precisó que el directorio de las Cajas Municipales está conformado por 7 directores: 3 representan al municipio y los otros 4 a la sociedad civil. “Lo que se pretendería es que Cofide, mediante acciones preferentes en el accionariado, pueda quitar directores y, de esa manera, distorsione el modelo de gestión de las Cajas. Tenemos un modelo empresarial exitoso, no queremos tener más funcionarios del Estado en las Cajas”, enfatizó Solís.

Para evitar los malentendidos, Marthans sugirió que la participación de Cofide en los directorios de las microfinancieras sea rotativa y exclusivamente relacionada con el fortalecimiento patrimonial.

Propuesta

La FEPCMAC propone diversas mejoras al DU N° 013-2023, como permitir que entidades con ratios de solvencia superiores al 10% también puedan acceder al programa, establecer la participación de Cofide como un veedor en lugar de incluirlo en el directorio de las Cajas, ampliar el plazo de acogimiento hasta diciembre del 2024 (la norma da plazo hasta fines de junio) y solicitar un fortalecimiento patrimonial para las Cajas como aporte del Gobierno central a los gobiernos locales.

Además, la FEPCMAC enfatiza la necesidad de un reglamento operativo que no sea restrictivo y que los costos de las operaciones de reestructuración no encarezcan los créditos.

“Reiteramos que necesitamos S/1.000 millones de fortalecimiento para apalancar créditos por S/10.000 millones que beneficiarán a 2,5 millones de Mypes mediante el desembolso de créditos por entre S/5.000 y S/10.000 de ticket promedio”, señaló Solís.

Más cuestionamientos

A mediados del año 2021, el Gobierno publicó el Decreto de Urgencia N° 037-2021 que creó el primer Programa de Fortalecimiento Patrimonial destinado a las microfinancieras y contaba con recursos por S/1.679 millones, de ese total solo se utilizó unos S/467 millones. El plazo de acogimiento culminó el 30 de abril del 2022, siendo 7 las instituciones de microfinanzas que presentaron su solicitud a Cofide, de las cuales solo 3 correspondían a Cajas Municipales (Santa, Sullana y Tacna).

“Las entidades que ingresaron en el primer programa de fortalecimiento fueron las Cajas con una situación financiera complicada y que no tenían otra opción que acogerse”, recordó Rojas.

Agregó que el primer Programa de Fortalecimiento Patrimonial no tuvo éxito dentro de las microfinancieras, principalmente en el sistema de Cajas Municipales, debido a sus condiciones restrictivas como que la JGA de las Cajas que querían acogerse al programa, aprueben la suspensión de repartición de utilidades por 5 años.

“Esto es absurdo porque se les obliga a los alcaldes provinciales a renunciar a recibir ingresos. No olvidemos que el 50% de las utilidades se van a los municipios provinciales, por eso es complicado que un municipio se ponga la soga al cuello”, comentó.

Por su parte, Walter Leyva, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Ica, espera que el nuevo reglamento operativo que prepara la SBS modifique estos candados, caso contrario, no sería muy atractivo para una entidad financiera, sobre todo ahora que existen diferentes opciones de inversionistas a través de deuda subordinada en el mercado.

Leyva recordó que, en el primer programa de fortalecimiento, Caja Ica evaluó acogerse, pero no lo consideraron atractivo para los planes a largo plazo y, además, contaban con opciones financieras más flexibles. Al igual que otras entidades microfinancieras, Caja Ica evaluará si se acoge a este programa de fortalecimiento, pero dependerá mucho de lo que mencione el reglamento que prepara la SBS.

“Si bien el reglamento operativo precisará los contenidos del decreto de urgencia, antes debe recoger la opinión de las entidades microfinancieras involucradas, caso contrario, tendríamos un marco normativo que no sería eficaz en su ejecución”, opinó Julio Pareja, experto en regulación financiera y asociado del estudio Rebaza, Alcázar & De Las Casas.

Situación complicada

Según Leyva, las microfinancieras están pasando por una situación complicada. Explicó que la

intermediación financiera que realizan las Cajas se ha visto ciertamente afectada por dos lados: el crediticio y la alta competitividad. El crediticio explicado por la ralentización de la economía que ha afectado a los negocios y elevado su riesgo crediticio frente a las entidades financieras.

Mientras que la alta competitividad del sector microfinanciero ha hecho que sea más difícil captar ahorros del público debido a la alta tasa de interés que ofrecen las distintas entidades en depósitos a plazo fijo y ahorro corriente.

“Estos elementos conducen a una relativa disminución del estrés financiero, es decir, en tanto que los ingresos financieros no han crecido a la misma velocidad que los egresos financieros, debido a las altas tasas de captaciones, esto conlleva a menores márgenes financieros”, indicó Leyva.

La implementación del Decreto de Urgencia N° 013-2023 continúa generando debates y discusiones en el ámbito económico peruano.

La FEPCMAC busca asegurar que las condiciones del programa sean más favorables para promover el crédito, la inclusión financiera y la reactivación de las microempresas, evitando así un encarecimiento de los créditos y garantizando un impacto efectivo en la economía.

La expectativa es que las autoridades regulatorias y el Gobierno central consideren estas propuestas para mejorar la efectividad del programa y lograr los objetivos deseados.



El Decreto de Urgencia N° 013-2023 pretendería que Cofide, mediante acciones preferentes en el accionariado, pueda quitar directores y, de esa manera, distorsione el modelo de gestión de las Cajas Municipales, advirtió Jorge Solís.

Entrevista a Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa

“Proyectamos incluir financieramente a más de 100 mil personas en este año”

Cada mes, Caja Arequipa coloca más de S/700 millones en más de 70.000 clientes, y los desembolsos 100% digitales pasarán de 12% a 25% del total al terminar este año, declara a Microfinanzas, su gerente central de Negocios, Wilber Dongo Díaz.

¿Cómo está evolucionando la demanda crediticia en este año?

El crecimiento del crédito en el sistema financiero ha sido menor. Según el Banco Central de Reserva (BCR), al mes de abril el indicador se ubica en 2,7% en todos los productos crediticios, mientras que el año anterior se ubicaba en más de 7%. Sin embargo, esta reducción se explica en gran parte por los saldos de los programas Reactiva. Sin considerar dichos fondos que vienen disminuyendo, el crecimiento estaría en 8,9%.

De la campaña por el Día de la Madre aún no se tiene las cifras del sistema, pero, en el caso particular de Caja Arequipa, en el mes de abril y en mayo, estamos cumpliendo con nuestras expectativas.

Entre ambos meses se habrán desembolsado S/1.500 millones, cifra superior en aproximadamente 20% a la del año anterior. Ello sustentado en una recuperación de ventas del sector micro y pequeña empresa (MYPE) luego de 4 meses de estar paralizadas sus actividades en varias regiones. El crecimiento anualizado de nuestra entidad está en 16%, cifra por encima de la que el sistema presenta, nuestros créditos están orientados en 80% al sector de la MYPE.

¿Cuál es la expectativa para las siguientes campañas?

Confiamos en que el desempeño de la economía mejore, la expectativa de los empresarios ha crecido a pesar de que los principales agentes económicos redujeron los pronósticos de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) a tan sólo 2,5% para este año.

Sin embargo, en los 2 últimos meses en el sector de microfinanzas se ha visto un mayor crecimiento en la demanda y oferta que nos permite esperar con optimismo que el último semestre del año sea positivo, soportado por las campañas de fin de año que tradicionalmente representan entre el 30 y 40% de las colocaciones de las entidades de microfinanzas.

En lo que respecta a Caja Arequipa, nuestras campañas estarán focalizadas con mayor incidencia en las microempresas, y apoyadas por las herramientas de evaluación digital, que cada analista de crédito tiene en su equipo móvil y con uso de la data proporcionada por

los modelos de la inteligencia de negocios, modelo que venimos utilizando desde hace unos 18 meses con gran éxito, y con una morosidad por debajo de los créditos otorgados bajo el modelo tradicional.

Fortaleza financiera

¿Cuál es la situación financiera de Caja Arequipa?

Somos la entidad de microfinanzas con mayor solidez financiera según las clasificadoras de riesgo que operan en el país, dicha distinción la mantenemos por más de 20 años y, en el último trimestre, obtuvimos la calificación A- por una entidad clasificadora, lo que nos ha convertido en la primera Caja Municipal en recibir dicha calificación.

Igualmente, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en el mes de abril, renovó la autorización del Método Estándar Alternativo al 100%, es decir, sin restricciones o penalidades, reconocimiento (renovación al 100%) que en el país sólo lo tienen 2 entidades de todo el sistema financiero, Caja Arequipa y un banco con capitales extranjeros.

Los avances alcanzados en la gestión de buen gobierno corporativo, el control de riesgos y la excelente gestión comercial de la entidad, nos permite que el público nos confíe sus ahorros y que entidades proveedoras de fondos nos elijan receptoras de sus inversiones con condiciones favorables que nos están permitiendo mantener el crecimiento sostenido de nuestras colocaciones.

Caja Arequipa tiene presencia en todas las regiones del país. ¿Qué ha significado dicha expansión?

En el año 2019, logramos tener presencia en todo el territorio nacional, con alguna agencia en cada región

del país, hoy tenemos 208 agencias a disposición de nuestro público objetivo. Con esta política de expansión, que se definió desde el 2016, se ha mejorado los indicadores de colocación y de captación, se ha llegado a dar inclusión financiera a aproximadamente 80.000 nuevos clientes por año.

En cuanto a imagen corporativa, organizaciones especializadas nos ubican como la principal entidad en microfinanzas con mejor recordación, a la que más recomiendan y la que cuenta con mejor reputación corporativa.

Asimismo, Caja Arequipa efectúa mediciones de satisfacción de servicio con entidades externas y cada año nuestra puntuación mejora, somos la entidad financiera con el más alto índice de NPS (Net Promotor Score), que es el indicador más reconocido en lo referente a recomendación de marca.

Colocaciones

Acaban de superar los S/8.000 millones en colocaciones. ¿Qué metas tienen para las colocaciones este año y a qué sector principalmente se dirigen?

El 24 de mayo logramos superar este nuevo hito en el sistema de microfinanzas en el Perú, somos la primera entidad no bancaria que alcanza esta cifra, es un paso importante en el apoyo a los miles de personas que dirigen una MYPE en el país. Los S/8.000 millones representan inclusión financiera directa, el 75% de nuestra cartera de clientes son de las Mypes y el crédito promedio a la microempresa es de S/6.000.

Preveamos que en los siguientes meses se mantendrá el ritmo de colocaciones que desde hace más de 12 meses estamos logrando, confiamos en que la estabilidad política y económica del país permitirá mejorar el

“Se ha establecido un plan de adecuación e implementación de agencias especialmente acondicionadas para atender a un público premium, y operativamente hemos fijado un crecimiento de S/900 millones en depósitos en términos anuales”.

acceso a servicios financieros a muchas personas que aún no cuentan con dicho apoyo.

Proyectamos incluir financieramente a más de 100 mil personas en este año, cada mes colocamos más de S/700 millones en más de 70.000 clientes. Con nuestra expansión y eficacia de nuestras herramientas digitales, la productividad de nuestro equipo comercial sigue mejorando, permitiendo alcanzar a más personas y cumplir sus sueños de desarrollo y mejor calidad de vida.

Acaban de inaugurar una agencia captadora en el distrito limeño de Miraflores. ¿Cuál es la meta de captaciones de Caja Arequipa?

El plan de expansión para este 2023 contempla la implementación de 4 agencias captadoras en Lima, el crecimiento en colocaciones para este período obliga a tener también un incremento significativo en depósitos.

Para ello, se ha diseñado una nueva estructura en la Gerencia de Productos Pasivos, se ha establecido un plan de adecuación e implementación de agencias especialmente acondicionadas para atender a un público premium, y operativamente hemos fijado un crecimiento de S/900 millones en depósitos en términos anuales.

En el sector de microfinanzas el público usuario de créditos no es el mismo que el de ahorros, se da una venta cruzada de más del 80% en cada producto, pero el ticket promedio es de monto menor y corta duración.

Por ello, la oferta más atractiva está en el producto de depósitos a plazo fijo, con una propuesta de valor no sólo

basada en una alta tasa de rentabilidad para el cliente, sino en una oferta de experiencia integral de servicio.

Comprendiendo ello, hemos comenzado a dar una nueva adaptación al layout y comodidad de algunas agencias para la atención de este público especializado y exclusivo de ahorros.

Socio

En la necesidad de fortalecerse patrimonialmente, ¿siguen en la búsqueda de un socio?

Desde el 2017, la Junta de Accionistas acordó incorporar en el capital de la empresa a uno o varios accionistas externos, de preferencia con la misma visión y propósito empresarial que tiene Caja Arequipa, y de inclusión financiera. Para ello, se precisó que la incorporación de socios debe incrementar el capital social actual hasta un 20%, este acuerdo se mantiene a la fecha.

La situación de emergencia vivida a nivel mundial no permitió concluir el proceso ya avanzado con una entidad financiera europea, sin embargo, las negociaciones se están retomando al igual que con otras entidades afines que han mostrado su interés.

Hoy el contexto político en el Perú hace que las decisiones a adoptar con inversión en entidades nacionales sean más analizadas, sin embargo, el crecimiento de Caja Arequipa y la reputación internacional alcanzada por sus logros y buena gestión, nos permite ver con optimismo que, en un período no mayor de 18 meses, podríamos anunciar la incorporación del tan esperado nuevo socio.

Metas

¿Qué metas espera alcanzar Caja Arequipa en este año?

Estamos por concluir el quinto mes del año y, pese a las adversidades que vivimos en los 2 primeros meses por conflictos sociales internos y luego climáticos, nos hemos recuperado rápidamente y desde abril nuevamente somos la Caja con mayor crecimiento en lo que va del año, el primer hito fue superar los S/8.000 millones en colocaciones y ya lo cumplimos.

El siguiente hito tiene que ver con el crecimiento de operaciones por canales digitales y alternativos, hoy el 73% de las operaciones financieras se realizan fuera de una agencia, y el canal digital es uno de los que mayor crecimiento tiene, los desembolsos 100% digitales pasarán de 12% a 25% al terminar este año.

Nuestro Comité de Buen Gobierno Corporativo tiene como meta ser referentes en Sostenibilidad, y más allá de ser un referente en inclusión financiera, también buscamos ser parte de una economía circular, de generar valor compartido con nuestros grupos de interés, de velar por el cuidado del medioambiente.

Por ello, ya tenemos 6 agencias implementadas con energía fotovoltaica que llegarán a un número de 20 a fin de año, somos una Caja consciente que nuestro crecimiento sostenible debe darse junto de la mano de nuestros clientes y de la sociedad donde ofrecemos nuestros servicios. Un hito importante para este año es la autorización que solicitaremos a la SBS para la creación de un NeoBanco o NeoCaja.



“El crecimiento de Caja Arequipa nos permite ver con optimismo que, en un período no mayor de 18 meses, podríamos anunciar la incorporación del tan esperado nuevo socio”, afirma Wilber Dongo Díaz.

Desafíos, recomendaciones y perspectivas

Análisis crediticio y gestión de riesgos, claves para un mejor desempeño

El sistema microfinanciero peruano enfrenta nuevos retos que demandan una adaptación efectiva para mantener su fortaleza y rentabilidad, señalan los especialistas consultados por Microfinanzas.

Los ingresos financieros de las Cajas Municipales se incrementaron al mes de abril, según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), pero las utilidades se redujeron debido al aumento de las provisiones.

Para Leonel Aleman Carbajal, CEO de Finanzas & Riesgos Consulting, uno de los motivos que explican las menores utilidades es el incremento constante de la tasa de interés de referencia, que pasó de 4% en agosto del año 2021 a 7,75% desde enero del presente año.

“Este incremento en el costo financiero no ha sido cubierto por el alza de la tasa activa. Mientras esta tasa creció entre 10% y 15%, la tasa pasiva ha crecido entre 80% y 90%. Entonces, hay un menor estrés financiero”, sostuvo.

Agregó que otra causa que afecta los indicadores financieros de las Cajas Municipales es que tienen mayores costos operativos porque, producto del nuevo entorno competitivo, están haciendo inversiones y desarrollos tecnológicos para adecuarse.

Por su parte, Ronald Casana Mejía, gerente general de Equilibrium Financiero, señaló que, aunque las utilidades han disminuido en comparación con el año pasado, la situación de las microfinancieras es mejor que en el periodo prepandemia.

“Durante la pandemia, muchos microempresarios solicitaron refinanciamiento de sus créditos, lo que ha llevado al aumento de las provisiones en las entidades microfinancieras. Esto ha impactado negativamente en la rentabilidad ya que al aumentar las provisiones disminuye las utilidades. Además, algunos clientes han pedido una mejora de tasas, lo que reduce el margen de ganancias”, dijo.

En cuanto a los indicadores de rentabilidad, el retorno sobre activos (ROA) y el retorno sobre patrimonio (ROE) han caído, lo cual indica una disminución en la rentabilidad de las entidades microfinancieras.

Casana explicó que estos indicadores reflejan la rentabilidad que los accionistas pueden obtener en base a los activos y el patrimonio de la entidad, es decir, por cada S/1 que invierto cuánto recupero o pierdo.

Actualmente, hay 3 o 4 microfinancieras que están en pérdidas, lo que significa que no generan ganancia para los accionistas. Se espera que esta situación mejore con el dinamismo de la economía, añadió.

Desafíos

Aleman señaló que este nuevo escenario plantea diversos desafíos para el sistema microfinanciero. En primer lugar, la necesidad de mejorar el análisis crediticio, las técnicas de gestión de riesgos y las estrategias para atraer nuevos clientes.

Con el panorama actual, la captación de nuevos clientes se ha vuelto más difícil, por lo que es crucial diversificar los segmentos de clientes y enfocarse en la inclusión financiera y el desarrollo tecnológico.

En cuanto a los riesgos en el corto y mediano plazo, Aleman identifica tres aspectos fundamentales.

En primer lugar, destacó el riesgo de que las microfinancieras no se adapten al nuevo entorno económico manteniendo estrategias y formas de pensar prepandémicas. Es imperativo cambiar la mentalidad y estar dispuestos a ajustarse a las nuevas circunstancias.

En segundo lugar, mencionó el cambio en las expectativas y comportamientos de los clientes luego de la pandemia. Las microfinancieras deben aprender a reconocer y adaptarse a las nuevas prioridades y formas de ver el futuro que han surgido como resultado de la crisis sanitaria.

El tercer riesgo es la hipercompetencia. Si bien la transformación digital trae consigo beneficios, también ha dado lugar a un aumento en el número de competidores en el sector microfinanciero.

“Entidades que anteriormente no incursionaban en este campo están aprovechando los avances tecnológicos, lo que significa que las microfinancieras deben prepararse y desarrollar estrategias para enfrentar esta creciente competencia”, resaltó.

Recomendaciones

Considerando los desafíos actuales y las tendencias observadas, Casana recomendó a las Cajas Municipales fortalecer su gestión financiera y rentabilidad. Destacó que las microfinancieras están realizando adecuadas provisiones y mantienen suficientes niveles de liquidez para enfrentar posibles choques externos o internos.

En relación con la gestión financiera y la rentabilidad de las Cajas Municipales en el contexto económico actual, Aleman hace algunas recomendaciones. En primer lugar, sugiere mejorar los sistemas de transición para identificar áreas de mejora.

Asimismo, resaltó la importancia de mejorar los sistemas de información y comenzar a enfocarse en la reducción de costos y la agilización de procesos internos. Además, instó a las Cajas Municipales a diversificar sus líneas de negocio, evolucionando hacia otras inversiones y servicios financieros.

Perspectivas

En cuanto a las perspectivas para el sector microfinanciero en lo que resta del año, Aleman es optimista. Basado en la tendencia histórica de un segundo semestre mejor que el primero, espera que las inversiones y mejoras realizadas por las microfinancieras comiencen a dar resultados positivos.

Además, señaló que el país muestra signos de mayor estabilidad económica, con una inflación más controlada y el Plan de Reactivación Económica del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) “Con Punche Perú 2”. Por lo tanto, consideró que las perspectivas para el sector son favorables.

Coincidió Casana, quien destacó el buen desempeño del sistema financiero peruano pese a los problemas de quiebra de los bancos estadounidenses. “Se ha fortalecido la confianza en el sistema financiero y microfinanciero peruano. Estos eventos no lo afectaron porque mantienen sólidos niveles de liquidez y capital. Muchos han visto que el sistema de Caja Municipales ha aguantado este posible pánico financiero, y que están apostando por diversificar sus carteras”, dijo.

También confió en que en los próximos 3 meses

mejorará la economía peruana y, por consiguiente, los indicadores financieros de las Cajas Municipales.

En resumen, el sistema microfinanciero peruano ha enfrentado nuevos retos en el contexto económico actual. Las Cajas Municipales han demostrado una capacidad de adaptación notable, diversificando sus estrategias para atraer nuevos clientes y enfocándose en la inclusión financiera y el desarrollo tecnológico.

Sin embargo, persisten desafíos como la necesidad de

mejorar el análisis crediticio, las técnicas de gestión de riesgos y la preparación para la creciente competencia. A pesar de los desafíos, se vislumbra un segundo semestre prometedor, respaldado por las inversiones realizadas y el impulso a la economía por parte del Gobierno.

Las perspectivas son favorables, aunque se debe continuar fortaleciendo la gestión financiera y rentabilidad de las Cajas Municipales para asegurar su éxito en el futuro cercano.



“Entidades que anteriormente no incursionaban en el sector microfinanciero, están aprovechando los avances tecnológicos, lo que significa que las microfinancieras deben prepararse y desarrollar estrategias para enfrentar esta creciente competencia”.

Leonel Aleman Carbajal
CEO
Finanzas & Riesgos Consulting



“Durante la pandemia, muchos microempresarios solicitaron refinanciamiento de sus créditos, lo que ha llevado al aumento de las provisiones en las entidades microfinancieras. Esto ha impactado negativamente en la rentabilidad”.

Ronald Casana Mejía
Gerente general
Equilibrium Financiero

Informe de Estabilidad del Sistema Financiero de la SBS

Empresas perjudicadas por las protestas tuvieron que reestructurar deudas por S/2.700 millones

La ratio de cobertura por provisiones de la cartera en alto riesgo del sistema financiero, excluyendo los programas gubernamentales, alcanza el 112,1% hasta marzo del 2023, afirmó la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Las empresas en Perú se vieron obligadas a refinanciar deudas por un total de S/2.700 millones debido a los impactos de las protestas que se registraron en diciembre y principios del presente año en el país, señaló la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) en su Informe de Estabilidad del Sistema Financiero Mayo 2023.

En respuesta a los conflictos sociales y las lluvias torrenciales que afectaron a las empresas del sistema financiero, la SBS implementó medidas de excepción que permitieron a las empresas realizar modificaciones contractuales a los créditos de los deudores afectados, sin que esto constituyera una refinanciación en sí misma.

Hasta marzo del 2023, se estima que las empresas han reprogramado créditos por un monto total de S/2.700 millones en el marco de los Oficios Múltiples relacionados con los conflictos sociales. Además, los efectos de las lluvias torrenciales llevaron a la reprogramación de créditos por un total de S/358 millones en el mismo período.

A pesar de estas dificultades, el sistema financiero ha logrado mantener un colchón de provisiones voluntarias, por encima de los requerimientos, por un monto de S/5.029 millones hasta marzo del 2023. Aunque se ha registrado una reducción de 3,9% en comparación con marzo del 2022, este colchón de provisiones demuestra que el sistema financiero ha podido mantenerse sólido después de reconocer las pérdidas ocasionadas por el impacto de la pandemia.

Las provisiones voluntarias representaban el 18,8% del total de provisiones del sistema financiero hasta marzo del 2023, un porcentaje superior al observado antes de la pandemia (10,7% en febrero del 2020). Esto indica que el sistema financiero mantiene un nivel de cobertura adecuado en comparación con los niveles previos a la pandemia. En particular, la ratio de cobertura por provisiones de la cartera en alto riesgo del sistema financiero, excluyendo los programas gubernamentales, alcanza el 112,1% hasta marzo del 2023. Esta cifra demuestra que el sistema financiero ha adoptado medidas adecuadas para mitigar los riesgos asociados a la cartera en alto riesgo.

Recupera dinamismo

De acuerdo con el informe de la SBS, el sistema financiero de Perú ha logrado recuperar el dinamismo experimentado en años anteriores. A marzo del 2023, se ha observado un crecimiento anual de 9,2% en la cartera total, excluyendo los programas de gobierno, destacándose un mayor impulso en los créditos de consumo (18,1%) y en las micro y pequeñas empresas (Mypes) en 18,1%.

Los portafolios de consumo, hipotecario, MYPE y no minorista, sin incluir los programas del gobierno, han experimentado un crecimiento de 20%, 21%, 28,4% y 12,7%, respectivamente, en comparación con febrero del 2020, a marzo del 2023.

Además, el sistema financiero ha mostrado una recuperación en su rentabilidad, alcanzando niveles similares a los registrados antes de la pandemia. Al cierre de marzo del 2023, se han registrado utilidades anualizadas de S/10.944 millones, superando las cifras de S/7.445 millones al cierre del 2021 y S/10.185 millones al cierre del 2019.

Perspectivas

La SBS indica también que, según previsiones del Banco Central de Reserva (BCR), la economía peruana crecerá 2,6% en el 2023, lo cual representa una disminución de 0,3 puntos porcentuales en comparación con las proyecciones realizadas en diciembre del 2022. Además, se proyecta un crecimiento de 3% para el 2024. Sin embargo, estas estimaciones podrían verse afectadas debido a varios factores de riesgo tanto a nivel nacional como internacional.

Uno de los principales riesgos se relaciona con el impacto económico de los conflictos sociales que ocurrieron durante los primeros meses del año. Estos conflictos han llevado a una actualización de las proyecciones de inversión privada, que ahora se espera que experimenten una contracción de 0,5% en el 2023, en contraste con el crecimiento moderado de 1% previsto anteriormente. La entidad resalta que es la primera vez en 6 años que el BCR prevé una caída en la inversión privada.

Además, se espera que la inflación converja hacia su rango meta y termine el año en el límite superior de la banda, alcanzando una tasa de 2,4% en el 2024.

Para lograr esto, se requiere una reversión de los choques transitorios, como el aumento de los precios internacionales. Sin embargo, la inflación ha mantenido niveles altos, superando el 8% desde mayo del 2022. Aunque se observan señales de que la inflación total está comenzando a disminuir a partir de marzo, la inflación subyacente, que excluye los precios más volátiles como alimentos y combustibles, aún muestra persistencia.

El informe de la SBS destaca además que la confianza empresarial también ha sido afectada por la intensificación de los conflictos sociales. Después de una mejora en la segunda mitad del año pasado, se ha producido una abrupta caída en enero del 2023, coincidiendo con el período de conflictividad social.

Esto ha llevado al BCR a actualizar su proyección de inversión privada, pronosticando una recuperación del 1,8% para el 2024, siempre y cuando no se produzcan tensiones políticas.

Otro factor de riesgo a considerar es la agudización de los fenómenos climáticos adversos. El Fenómeno El Niño costero ha adquirido una mayor intensidad, y se estima que ha pasado de moderado a fuerte desde abril.

Además, existe la posibilidad de que se desarrolle el Fenómeno El Niño global a partir de julio, aunque con una magnitud débil según los pronósticos actuales. Estos eventos climatológicos representan un riesgo para el sistema financiero en términos de crédito, advierte la SBS. Por último, la incertidumbre política también plantearía un desafío para la economía peruana, según el documento. El aumento de los riesgos sociales y políticos podría afectar la calificación crediticia del país y aumentar el riesgo país.

Pruebas de estrés

El informe de la SBS indica además que el sistema financiero peruano se mantiene sólido y resistente frente a los desafíos económicos actuales, según un

ejercicio de estrés de solvencia realizado por la entidad. Este estudio demuestra que el sistema financiero en su conjunto se mantendría resistente tanto en un escenario económico esperado como ante posibles choques severos, tanto a nivel local como internacional. En un escenario de estrés severo, se estima que la ratio de capital global del sistema financiero en su conjunto se ubicaría en un promedio de 12,5% para diciembre del 2024, superando ampliamente los requisitos mínimos establecidos por las regulaciones.

Cabe indicar que, en el escenario de estrés severo, la SBS considera una eventual contracción de 1,5% del Producto Bruto Interno (PBI) peruano en el 2023, un tipo de cambio de S/4,75 y una inflación de 5,5% en el mismo período. En el sector externo, el escenario de estrés severo incluye también un posible crecimiento nulo en Estados Unidos este año y una expansión económica de apenas 2% en China.

El informe de la SBS revela además que el sistema financiero local cuenta con una sólida capacidad para hacer frente a los flujos de salida y choques severos. Estos resultados demuestran que las entidades financieras son capaces de enfrentar los escenarios adversos gracias al colchón de activos líquidos de alta calidad que poseen. Si bien se evidencia la resistencia del sistema financiero peruano ante la posible materialización de diversos choques simultáneos y severos, existen riesgos adicionales que requieren atención permanente y especializada para preservar la estabilidad financiera a largo plazo.

Uno de los riesgos identificados se relaciona con el nivel de endeudamiento de los prestatarios del sistema financiero en créditos de consumo e hipotecarios. La ratio cuota-ingreso (RCI) promedio alcanzó el 28,1% en diciembre del 2022, ligeramente superior al registrado en diciembre del 2021 (27,8%), pero se mantiene por debajo del umbral internacionalmente establecido de 30%.

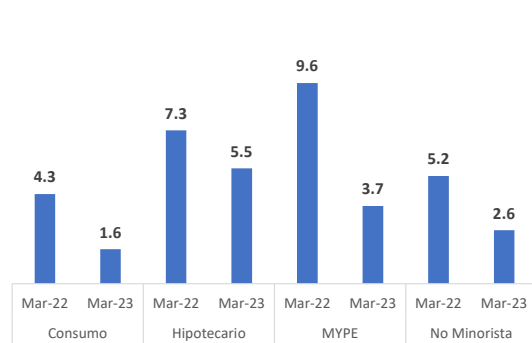
Tensiones internacionales

El sistema financiero peruano ha demostrado una notable resistencia frente al reciente aumento de tensiones financieras internacionales, destaca también la entidad reguladora.

Aunque la quiebra de importantes entidades financieras en Estados Unidos y Suiza generó turbulencia en los mercados internacionales, el impacto en el sistema financiero peruano ha sido acotado, gracias a su estructura tradicional, indica.

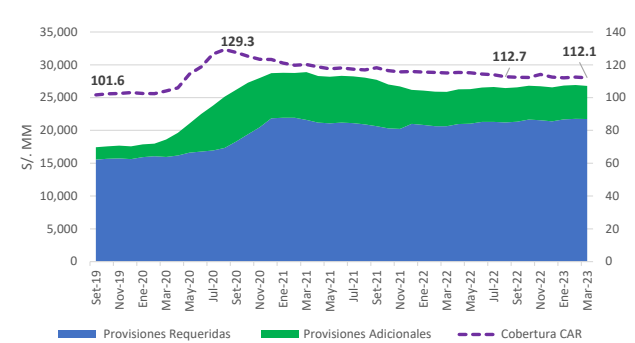
A pesar de esta resistencia, advierte la entidad, existe la posibilidad de que, en un escenario prolongado de turbulencia financiera, con problemas de estabilidad en Estados Unidos o en los G-SIB (Bancos de Importancia Sistémica Global), se genere un efecto indirecto en el sistema financiero y la economía peruana.

Sistema financiero: Detalle por tipo de crédito reprogramado
(En porcentaje)



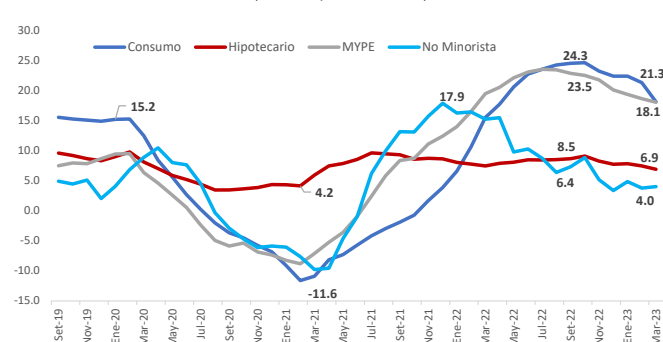
Fuente: SBS

Sistema financiero: Provisiones totales y ratio de cobertura
(Millones de soles y en porcentajes)



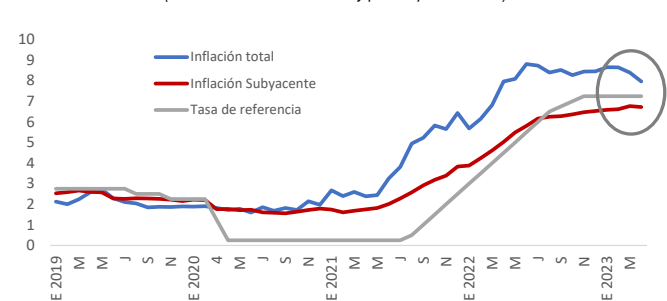
Fuente: SBS

Sistema financiero: Créditos directos por tipo de cartera
(Variación porcentual anual)



Fuente: SBS

Evolución de la inflación y la tasa de referencia del BCRP
(Variación 12 meses del IPC y puntos porcentuales)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

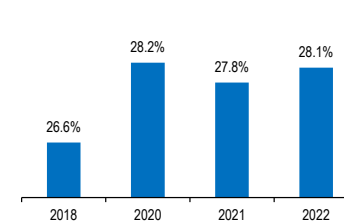
Variables macroeconómicas del ejercicio de estrés de solvencia

Variable	2022	Base		Estrés		Estrés Severo	
		2023	2024	2023	2024	2023	2024
PBI Doméstico (var. % real anual)	2.7	2.6	3.0	0.8	1.7	-1.5	0.8
Tipo de cambio (PEN/ USD)	3.9	3.88	3.89	4.50	4.25	4.75	4.50
Inflación (var. % anual)	8.5	3.0	2.4	5.0	3.5	5.5	4.0
PBI Estados Unidos (var. % real anual)	2.0	1.4	1.0	1.4	1.0	0.0	0.8
PBI China (var. % real anual)	3.0	5.2	4.5	5.2	4.5	2.0	4.0

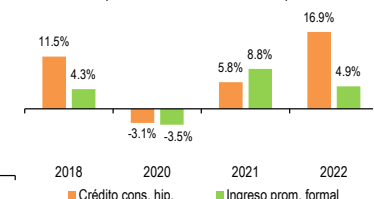
Fuente: BCRP, MEF, WEO, SBS.

RCI y evolución del crédito e ingresos

RCI agregado a nivel del sistema financiero¹
(% de los ingresos mensuales)



Evolución del crédito de consumo e hipotecario y los ingresos formales²
(Crecimiento anual nominal)



^{1/} Debido a la pandemia del COVID-19, no se pudo calcular el RCI para el año 2019 debido a falta de información de los ingresos de los deudores.
^{2/} Crecimiento promedio de los últimos seis meses del ingreso promedio formal del sector privado.

Fuente: SBS, BCRP

Caja Piura elevó a más de S/120 millones sus provisiones voluntarias tras los problemas del país a inicios de año

En el 2016 Caja Piura decidió hacer un cambio en la estructura de su cartera, para darle paso a los créditos hipotecarios y los de consumo, que en ese entonces eran menos del 5% en conjunto y ahora representan el 15% de la cartera, afirmó su gerente administrativo y de Finanzas, Javier Morante Núñez.

Caja Piura cerró el año 2022 con algo más de 20% de crecimiento de los ingresos y al mes de abril del presente año mantiene ese nivel, ya cercano a 21%, señaló el gerente administrativo y de Finanzas de Caja Piura, Javier Morante Núñez.

“El registro ha sido 18% anual, y la Caja ha soportado un crecimiento de 14% del saldo de la cartera, pero ese aumento va respaldado por un similar porcentaje de crecimiento de nuestros clientes. De tal manera que el saldo promedio de las colocaciones se mantiene estable. Fundamentalmente son esos los factores claves que contribuyeron al aumento”, precisó.

En lo que respecta a la tasa activa, dijo que se ha ido incrementando y es así como hoy en día la tasa promedio ponderada está cerca de 23%. Igualmente, desde el 2016 la Caja decidió hacer un cambio en la estructura de su cartera, para darle paso a los créditos hipotecarios y los de consumo, que en ese entonces eran menos del 5% en conjunto, y un poco también retornar a los créditos micro, porque el crecimiento de la institución se basaba en los créditos de mediana empresa y gran empresa. “Hoy en día los créditos de consumo e hipotecarios en conjunto representan algo más del 15% frente al 5% que había en el 2016”, indicó.

Crédito prendario

También ha habido una evolución bastante favorable de algunos tipos de créditos, como el prendario, que prácticamente desde el 2016 ha triplicado el saldo de su cartera. “Dadas las características que tiene este producto, es altamente rentable, tiene una tasa bastante alta por ser de muy corto plazo. Ha ganado participación, y ahora representa el 3% de nuestros ingresos y en el ranking de subsistemas de Cajas Municipales ya tenemos el segundo lugar en crédito prendario”, manifestó.

La estrategia de Caja Piura para lograr este crecimiento en los créditos prendarios fue, en principio, operar en zonas poco bancarizadas, explicó Morante.

“Igualmente, hemos intensificado la participación en los lugares donde hay más competencia, como las zonas costeras, a lo largo del territorio nacional, y hemos ido a asociaciones y gremios de comerciantes, financiando a un gran número de mercados y agrupando comerciantes, en número de 80 a 120, que aspiran a ser propietarios de sus puestos o locales”, indicó.

Agregó que han escogido precisamente los créditos microempresa para asegurar un crecimiento equilibrado y soportar el gran número de clientes; por lo que la tasa que se les ofrece es bastante razonable.

“Además, la productividad de nuestros equipos ha mejorado por un mejor esquema de supervisión implementado en años previos”, manifestó a **Microfinanzas**.

Reestructuración

De otro lado, la reestructuración de la cartera está dando sus frutos, ya que los créditos de mayor riesgo y menor tasa para la mediana y gran empresa pierden participación en la estructura de la Caja.

En tanto, la ratio de morosidad de Caja Piura es de 6,19%, lo que aparenta ser algo alto pese al crecimiento de los ingresos y los créditos, aunque está dentro del promedio que maneja el resto de Cajas Municipales o si comparamos con ratios que se han deteriorado o han empezado a subir tanto por su cartera atrasada como por la cartera de alto riesgo.

“Si hacemos una revisión a largo plazo del nivel de morosidad de la cartera de Caja Piura, veremos que siempre ha tenido estos niveles. No son nuevos, de alguna manera, reflejan el nivel de riesgo que la empresa está dispuesta a correr en la realización del negocio”, aseguró Morante.

Remarcó que la tendencia ha mejorado desde el 2019, cuando tenían una mora de 8,47% y una cartera de alto riesgo de 10,10%; y hoy en día tienen una mora de 6,27% y una cartera de alto riesgo de 8,79%.

En relación con la cartera de castigados, contó que este año recibieron el informe de MicroRate Clasificadoras de Riesgo que evalúa la fortaleza financiera de Caja Piura y determina que la microfinanciera ha mejorado su calificación de “B” a “B+”, siendo una de las razones de la mejora el mantener el nivel de castigos por debajo del promedio del subsistema de Cajas Municipales.

Agregó que hay periodos en los que han castigado una cantidad de operaciones, que ameritan hacerlo, porque tampoco podrían tener en sus balances créditos con escasa probabilidad de recupero, ya que no sería adecuado mostrar estados financieros con créditos ya susceptibles a ser castigados.

Provisiones

Por el lado de las provisiones, informó que este año se mantiene un promedio de S/16 millones por mes, lo cual incluye provisiones voluntarias para anticipar el deterioro de la cartera como consecuencia del Fenómeno del Niño, y antes lo hizo por prevención ante los desmanes durante las protestas y el tema pandémico.

Morante afirmó que hoy en día Caja Piura tiene más de S/120 millones de provisiones voluntarias, fortaleciendo la solvencia de la institución, porque se tiene una reserva que es de aproximadamente el 20% de provisiones acumuladas, mejorando las ratios de cobertura de cartera de la Caja.

“Por ejemplo, el nivel de cobertura de la cartera atrasada llega a 160% en abril del 2023 y a diciembre del 2019 era 105%; mientras que en la cartera de alto riesgo hemos pasado en el 2019 de 88% a 114%, fortaleciendo la solvencia de la institución”, expresó.

Entre otras estrategias, se han hecho ajustes en algunos procesos, especialmente de generación o admisión crediticia, se ha refinado el modelo estadístico, el Crédito Scoring, además de una herramienta que proporciona Experian PLC que ayuda a calificar mejor las propuestas de financiamiento de los clientes.

Además, están muy pendientes, como todos los actores del mercado microfinanciero, de las necesidades de sus clientes. “Nos retroalimentamos mucho, escuchamos mucho al cliente y rápidamente hacemos una oferta adecuada a sus necesidades”, añadió.

Gestión de riesgos

Morante agregó que eventos, como, por ejemplo, el climático, en un esquema tradicional de gestión de riesgos podría llevarnos a decir: No financiamos en este sector, en esta actividad, etc. “Nosotros estabilizamos la situación de nuestros clientes, ya que el 90% de nuestros créditos están cubiertos con seguros, que ante estos eventos les permiten acceder a una cobertura y salir adelante en el desarrollo de sus actividades comerciales”, dijo Morante.

Mencionó que, en estos casos de crisis, las facilidades están en el orden de lo que el regulador financiero permite flexibilizar, por ende, el esquema de reprogramaciones, con periodos de gracia de hasta 6

meses, se está aplicando con bastante éxito, pese a que la cartera afectada no llega a ser el 1% de su total.

“Nuestra cartera actualmente está en el orden de los S/5.300 millones, entonces lo que se ha podido afectar ha sido un poco más de S/50 millones, algo bastante acotado”, explicó.

Escenario conservador

Por otro lado, dijo que Caja Piura maneja un escenario conservador de crecimiento de 15%, al que están cerca, y

de manera optimista podrían crecer un 20%. “También nuestros ingresos están creciendo más allá de lo que se había proyectado, en el orden de 14%, y los ingresos en el orden de 20% o 21%”.

Es así como, a la fecha, para Morante, Caja Piura es la Caja Municipal más rentable del sistema, al liderar el Comité de Operación Económica del Sistema (COES) y el Plan Operativo Anual (POA Perú) al cierre de marzo y en el cierre de abril es posible que también haya ocurrido, pues se tiene un nivel de 13,5%, el doble de lo que se tenía hace años.

“En colocaciones, este año estamos creciendo en el orden de S/80 millones por mes, un 14% o 15%. Prácticamente ya cerramos con S/5.400 millones en abril, y en 6 meses, 7 u 8, sería como S/640 millones adicionales, es decir, cerraremos con casi S/6.000 millones”, señaló.

Finalmente, Morante relató que Caja Piura realiza mejoras en el marco de la evaluación de Great Place to Work, organización que chequea las prácticas laborales como el clima de trabajo en las organizaciones y que acredita a Caja Piura como una empresa que es muy buen lugar para trabajar.



Caja Piura ha tenido una evolución bastante favorable de algunos tipos de créditos, como el prendario, que prácticamente desde el 2016 ha triplicado el saldo de su cartera, comentó Javier Morante Núñez.

Mibanco cumple 25 años acompañando a los emprendedores del país

Estar cerca del emprendedor, la clave del programa 'Bienvenido a la Cancha' de Mibanco

Con este programa, Mibanco reconoce la relevancia de las Mypes en el Perú y el rol de los asesores de negocios de Mibanco. De esta manera, sus colaboradores conocen 'in situ' cómo se vive el propósito, aspiración y principios del banco, base de su cultura organizacional.

Doña Olga empezó desde muy joven a trabajar y arrancó con un bazar en un mercado en San Martín de Porres. Con este negocio se pagó sus estudios de cosmetología, abrió su peluquería y el consultorio dental de sus hijos.

Diana es una comerciante de Puente Piedra que tuvo un negocio vendiendo peces y lo reinventó a una tienda de alimento de mascotas. Después de 2 años, ya cuenta con dos locales y además confecciona su propia ropa para mascotas.

Ramón se convirtió en mecánico profesional y buscó

ser su propio jefe. Abrió su taller y ya está ampliando su propia casa.

Entender a las personas detrás de las micro y pequeñas empresas (Mypes) ha significado para Mibanco profundizar en la realidad de millones de negocios como los de Olga, Diana y Ramón.

Y ha sido a través de su programa 'Bienvenido a la Cancha', que ha logrado que todos los colaboradores desde que ingresan a la organización, más allá de la primera línea comercial, vivan y conozcan el contexto

en el que se desenvuelven las Mypes, cómo funciona el negocio y sus características; así como, los obstáculos que enfrentan.

Entender sus motivaciones, su dinámica de ventas, si les hará falta más insumos o mercadería, si la cuota de su préstamo está próxima o si está preocupado por algún evento interno o externo, es importante para determinar sus problemas, retos y desafíos.

"Bienvenido a la Cancha" les da la oportunidad de entenderlo. Para esto, el rol que cumple el asesor de

Mibanco, Principal promotor de la evolución de las microfinanzas de la región

Hitos 2022*

1.957.472

clientes

+7,04% respecto al 2021

72.876

personas

accedieron por primera vez a un crédito, de las cuales 39.858 fueron mujeres

251.153

emprendedores

capacitados

700 mil

emprendedores

usuarios alcanzados con canales digitales

236 mil

afiliados

en la comunidad Yevo

9,725

colaboradores

25 años comprometidos con el desarrollo de todos los peruanos

- Más de 18 millones de créditos entregados.
- 1 de 4 personas de la población vulnerable accedió a un crédito a través de Mibanco en los últimos 15 años.

*Información Mibanco al cierre del 2022

negocios es fundamental para lograr esa conexión de sus compañeros con el día a día del emprendedor peruano, llevándolos al encuentro de los clientes, trasladándose grandes distancias y enfrentándose a lo que la jornada de campo depare.

El programa

El programa comienza en una de las agencias de Mibanco. Allí, el líder de la agencia junto a su equipo de negocios tendrá la gran oportunidad de hacerlos partícipe de esta gran experiencia: convivir por un día dentro del acelerado y dinámico ecosistema comercial de los emprendedores del país.

Además de conocer la importancia de los principales indicadores del negocio y cómo están alineados a los objetivos estratégicos del banco, se busca visibilizar una realidad desconocida para muchos.

Para que una MYPE tenga éxito es fundamental que cuente con asesoría financiera. En Mibanco, el banco líder de las microfinanzas en el Perú, esta ha sido su misión desde que iniciaron sus operaciones hace 25 años.

Los emprendedores son el corazón de la economía peruana. En el Perú, las Mypes representan el 96% de las empresas, emplean al 43% de la Población Económicamente Activa (PEA) y sus ventas equivalen al 12% del Producto Bruto Interno (PBI).

Con 'Bienvenido a la Cancha', Mibanco reconoce la relevancia de las Mypes en el Perú y el rol de los asesores de negocios de Mibanco. De esta manera, sus colaboradores conocen 'in situ' cómo se vive el propósito, aspiración y principios del banco, base de su cultura organizacional.

Esta experiencia es la que hoy Mibanco comparte con las empresas del grupo Credicorp y aliados. El programa supera la frontera interna de la organización promoviendo la interacción con la verdadera fuerza económica que mueve al Perú, convencido de que sólo a través del conocimiento que podamos compartir y del trabajo colaborativo entre empresas del sector privado, academia, sociedad civil y los órganos de gobierno, podremos aspirar a un país desarrollado.

25 años de compromiso

Mibanco es la entidad financiera líder de las microfinanzas en América Latina y la segunda más relevante a nivel mundial. En Perú, cuenta con 25 años de experiencia trabajando con el propósito de transformar la vida de las personas, comprometida con su inclusión financiera y progreso.

Cuenta con una cartera de colocaciones de US\$3.700 millones, cerca de 2 millones de clientes y más de 280 agencias en todo el Perú. En los últimos 25 años, Mibanco ha otorgado más de 18 millones de créditos, con los que ha contribuido a la construcción de las historias de progreso de los emprendedores del país. Solo en los últimos 15 años, 1 de cada 4 peruanos de la población vulnerable accedió al crédito a través de Mibanco.

Con 'Bienvenido a la Cancha', Mibanco continúa con su compromiso de buscar el desarrollo integral de más peruanos al transformar la vida de los emprendedores. De esta forma, asume un rol activo en la construcción de una sociedad más inclusiva, igualitaria, diversa y con mejor educación financiera.



Para que una MYPE tenga éxito es fundamental que cuente con asesoría financiera, y esa ha sido la misión de Mibanco desde que inició operaciones hace 25 años.



En los últimos 25 años, Mibanco ha otorgado más de 18 millones de créditos, con los que ha contribuido a la construcción de las historias de progreso de los emprendedores del país.



El programa 'Bienvenido a la Cancha' de Mibanco ha logrado que todos sus colaboradores vivan y conozcan el contexto en el que se desenvuelven las Mypes y los obstáculos que enfrentan.

En el año 2022, 628 mil peruanos cayeron en la pobreza, que se incrementó hasta el 27,5% de la población

Durante el año 2022, del total de la población hay un 32,3% que se encuentra en riesgo de caer en condición de pobreza, indicador que disminuyó en 2,3 puntos porcentuales, informó el INEI.

Durante el año 2022, la pobreza monetaria afectó al 27,5% de la población del país incrementándose en 1,6 puntos porcentuales al compararlo con el año 2021 (25,9%) y en 7,3 puntos porcentuales respecto a lo registrado en el año 2019, informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Según el documento “Perú: Evolución de la Pobreza Monetaria 2011-2022”, elaborado con los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), el número estimado de la población pobre en el año 2022 es de 9 millones 184 mil personas, incrementándose en 628 mil personas con respecto al año anterior.

Respecto al nivel obtenido en el año 2019, se observa que los niveles de pobreza se han incrementado en 7,3 puntos porcentuales, que equivale a 2 millones 694 mil personas pobres más que en el año 2019.

La investigación establece que la línea de pobreza es el equivalente monetario al costo de una canasta básica de consumo de alimentos y no alimentos, que para el año 2022 asciende a S/415 mensual por habitante, es decir, para una familia de cuatro integrantes dicho monto asciende a S/1.660 mensual.

Pobreza extrema

Por otro lado, la línea de pobreza extrema, para el año 2022 ascendió a S/226 mensual por persona, considerándose en situación de pobreza extrema a las personas cuyo gasto mensual no cubre el valor de la canasta básica de consumo alimentaria, para una familia de 4 integrantes dicho monto asciende a S/904 mensual.

La medición de la pobreza monetaria en el Perú se realiza mediante el indicador del gasto, debido a que esta variable se aproxima a una cuantificación de los niveles de vida a partir de lo que las personas y los hogares consumen, compran y adquieren.

En el año 2022, el gasto real promedio mensual por persona fue S/825, incrementándose en 0,7%, al compararlo con el nivel de gasto del año 2021 (S/820); sin embargo, disminuyó en 10% respecto al año 2019 (S/917).

Por su parte, el ingreso creció 1,4% entre los años 2021 a 2022 (al pasar de S/1.074 a S/1.089); no obstante, se redujo en 9,2% al compararlo con el año 2019 (S/1.200).

Por área

En el año 2022 y según ámbitos geográficos, la pobreza

monetaria incidió en el 41,1% de la población del área rural y al 24,1% del área urbana, registrándose aumentos de 1,4 y 1,8 puntos porcentuales, respectivamente.

Al comparar estos resultados con los reportados en el año 2019, en el área urbana la incidencia de pobreza creció 9,5 puntos porcentuales y en el área rural en 0,3 punto porcentual.

Entre las jurisdicciones con un nivel de pobreza superior al 40% figuraron: Cajamarca, Huánuco, Puno, Ayacucho y Pasco. Entre 30% y 40% se encuentran Loreto, Huancavelica, Provincia Constitucional del Callao y Piura.

Presentan niveles de pobreza entre 20% y 30%, La Libertad, Amazonas, Lima Metropolitana, San Martín, Tumbes, Apurímac, Tacna, Lima Provincias, Ucayali, Cusco, Junín y Áncash. En cambio, se reportó menor incidencia de pobreza en Ica, Moquegua, Madre de Dios, Arequipa y Lambayeque.

En el año 2022, la pobreza extrema alcanzó al 5% de la población del país y aumentó en 0,9 punto porcentual respecto al año 2021; mientras que, al compararla con el año 2019, fue mayor en 2,1 puntos porcentuales.

Por área de residencia, la pobreza extrema incidió en mayor medida en la zona rural (14,6%), que en la zona urbana (2,6%), registrándose incrementos de 2,5 y 0,5 puntos porcentuales, respecto al año 2021 y; con relación a los resultados obtenidos en el año 2019, mostró un crecimiento de este indicador de 4,8 y 1,6 puntos porcentuales, para el caso del área rural y urbana, respectivamente.

Vulnerabilidad monetaria

Durante el año 2022, del total de la población el 32,3% se encuentra en riesgo de caer en condición de pobreza, indicador que disminuyó en 2,3 puntos porcentuales, al compararlo con el año 2021 (34,6%) y respecto al año 2019 (34%) disminuyó en 1,7 puntos porcentuales.

Más mujeres que hombres viven en estado de pobreza. En el año 2022, el 27,8% de la población femenina y el 27,2% de la población masculina del país fueron afectados por la pobreza. El 36,7% de la población de 0 a 17 años son pobres, seguido del 24,3% de 18 a 59 años y el 21% de la población de 60 y más años de edad.

Más de un tercio de la población en situación de pobreza estudió hasta primaria. El 36,8% de la población en

condición de pobreza estudió hasta primaria, seguido del 28,3% que estudió educación secundaria y el 11,2% alcanzó la educación superior (universitaria y no universitaria).

Servicios básicos

En el año 2022, el 51,7% de los hogares en situación de pobreza dispone del servicio de desagüe por red pública dentro de la vivienda y en el caso de los hogares en pobreza extrema el 30,3%.

Con relación al hacinamiento, el 9,2% de los hogares en condición de pobreza cumple con esta condición y en el caso de pobreza extrema, el 14,5%.

El acceso a teléfono móvil fue mayor en hogares pobres (90,9%), que en hogares en extrema pobreza (84,4%). Igualmente, para el caso de conexiones a Internet, este acceso fue mayor en hogares pobres (33%), que en los hogares en pobreza extrema (14,3%).

Asimismo, la tenencia de computadora/laptop es mayor en hogares pobres (14,3%) que en los afectados por la extrema pobreza (5,2%). Respecto al empleo, en los hogares pobres el 91,4% de sus residentes tuvo un empleo informal y en los hogares en pobreza extrema, el 96,4%.

En el año 2022, el índice de pobreza por Necesidades Insatisfechas (NBI) afectó al 16% de la población del país y presentó una disminución de 0,1 punto porcentual, respecto al año 2021 (16,1%).

Multidimensionalidad de la pobreza

Tecnologías de la Información y Comunicación.

En el año 2022, el 40,1% de la población no contó con el servicio de Internet y el 2,6% de hogares no dispone de Internet, celular, TV cable o teléfono fijo, de manera simultánea.

Seguridad y violencia. El 22,9% de la población de 15 y más años fue víctima de un hecho delictivo y el 55,7% de la población femenina de 15 a 49 años fue víctima de la violencia contra la mujer.

Indicadores de empleo y previsión social. La tasa de subempleo de la población ocupada de 14 y más años fue de 45,9% y el 64,9% de los ocupados no estuvo afiliado a un sistema de pensiones.

Acceso al servicio de energía eléctrica y agua por red pública. El 3,8% de la población no contó con

alumbrado eléctrico y el 26,7% usó un combustible contaminante para cocinar.

Asimismo, el 50,5% de la población no accedió al servicio de agua por red pública, todos los días, las 24 horas y, el 29,9% no contó con el paquete integrado de servicios que incluye agua, saneamiento y electricidad.

Alimentación y salud. Durante el año 2022, el 36,2% de la población presentó déficit calórico y el 42,4% de la población de 6 a 35 meses de edad padeció anemia.

Por otro lado, el 31,2% de la población presentó problemas de salud y no recibió atención médica; en tanto que, el 4,8% presentó alguna discapacidad.

Indicadores de educación primaria. La población de 6 a 11 años presentó una tasa de inasistencia escolar de 6,9% y el 33,6% presentó atraso escolar.

Característica de la vivienda. En el año 2022, el 6% de la población vivió hacinada y el 22,3% de la población habitó en viviendas con piso de tierra.

PERÚ: EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA MONETARIA TOTAL, 2011-2022
(Porcentaje respecto del total de población)



PERÚ URBANO: EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA MONETARIA TOTAL, 2011-2022
(Porcentaje respecto del total de población)



* Diferencia significativa (p < 0.10).
 ** Diferencia altamente significativa (p < 0.05).
 *** Diferencia muy altamente significativa (p < 0.01).
 Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares, 2011 - 2022.

PERÚ RURAL: EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA MONETARIA TOTAL, 2011-2022
(Porcentaje respecto del total de población)



* Diferencia significativa (p < 0.10).
 ** Diferencia altamente significativa (p < 0.05).
 *** Diferencia muy altamente significativa (p < 0.01).
 Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares, 2011 - 2022.

Trabajadores informales en el Perú suman 13,4 millones

Los sectores de la pesca (98,4%), agropecuario (98,1%), transporte y almacenamiento (90,2%), construcción (85,9%), comercio (81%) y minería (77,8%) presentan altos niveles de informalidad laboral, señala el estudio “Informalidad 360°” de la Cámara de Comercio de Lima (CCL).

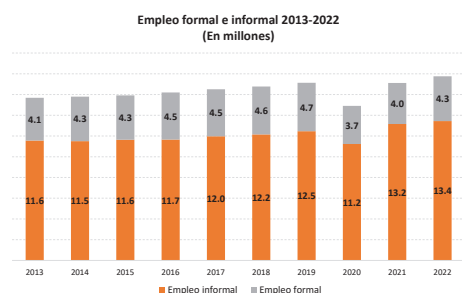
Según el informe “Informalidad 360°” de la Cámara de Comercio de Lima (CCL), basado en datos obtenidos a partir de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) del año 2022, se estima que en el Perú hay un total de 13,4 millones de trabajadores informales. Esta cifra refleja la persistente situación de informalidad laboral en el país.

De acuerdo con el informe, la mayoría de los trabajadores informales son independientes (45,2%) o asalariados (37%).

El 79,4% de estos trabajadores laboran en empresas informales con una plantilla de hasta 20 empleados,

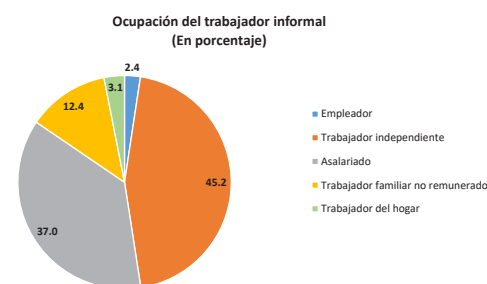
mientras que el 13,7% se encuentra en empresas formales de tamaño similar. El reporte también revela que el 73,6% de los trabajadores informales se concentra en áreas urbanas, mientras que el 3,3% se desempeña en empresas de más de 20 empleados y un 2,8% en empresas de entre 21 y 500 trabajadores.

Empleo informal alcanzó los 13,4 millones de trabajadores, un 75,7% del total y menor a la registrada en año 2021 (76,8%)



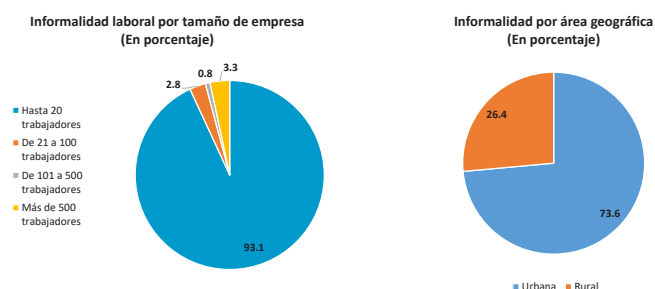
Fuente: ENAHO - INEI

45,2% de trabajadores informales son independientes y 37,0% son asalariados



Fuente: ENAHO - INEI

El 93,1% de los trabajadores informales se encuentran empleados en empresas de hasta 20 personas y el 73,6% lo hace en áreas urbanas



Fuente: ENAHO - INEI

Un 80% de trabajadores informales se encuentran ocupados en empresas de menos de 20 trabajadores en el sector informal



Fuente: ENAHO - INEI

¿Dónde se encuentran los trabajadores informales?

Tamaño de empresa	Sector informal	Sector formal	Total
Hasta 20 trabajadores	79.4	13.7	93.1
De 21 a 50 trabajadores	0.5	1.5	2.0
De 51 a 100 trabajadores	0.1	0.7	0.8
De 101 a 500 trabajadores	0.1	0.7	0.8
Más de 500 trabajadores	0.0	3.3	3.3
Total	80.1	19.9	100.0

Por sectores

Los sectores de la pesca (98,4%), agropecuario (98,1%), transporte y almacenamiento (90,2%), construcción (85,9%), comercio (81%) y minería (77,8%) presentan altos niveles de informalidad laboral. Por otro lado, los sectores de servicios y telecomunicaciones registran los índices más bajos de informalidad laboral, con un 33% en ambos casos. El estudio indica además que la informalidad laboral es predominante en 19 departamentos en áreas urbanas y en 5 departamentos en áreas rurales.

Lima encabeza la lista con la tasa más alta de informalidad laboral urbana, alcanzando un nivel de 97,6%. Le siguen Tumbes e Ica, con tasas de 96,7% y 93,1%, respectivamente. Por el contrario, Cusco registra la menor tasa de informalidad laboral urbana, con un 55,5%.

En términos de concentración geográfica, Lima acapara el 28,4% del empleo informal a nivel nacional, seguida por Piura (6,1%), La Libertad (5,8%) y Cajamarca (5,7%).

Mercado laboral

La CCL informó además que, a lo largo del 2022, se produjo la incorporación de un total de 401.600 personas al mercado laboral, según los datos proporcionados por el INEI sobre el incremento de la Población Económicamente Activa (PEA). Estos individuos tenían 2 opciones: encontrar empleo o enfrentar la posibilidad de quedar desempleados.

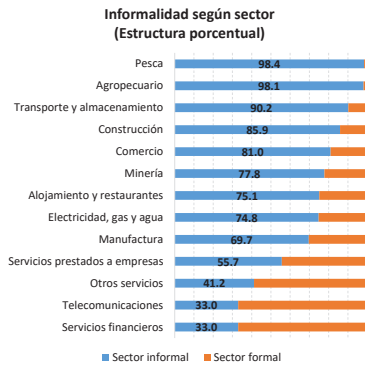
Según las estadísticas del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el empleo formal en el país experimentó un crecimiento de 239.824 trabajadores durante el año 2022.

Aunque esta cifra es significativa, resulta insuficiente, dejando a 161.776 personas en riesgo de desempleo. Sin embargo, es improbable que este excedente de trabajadores permanezca desocupado; es más probable que busquen oportunidades en el sector laboral informal o incluso intenten emprender negocios informales.

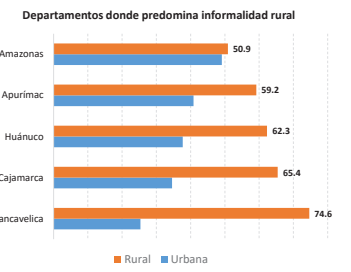
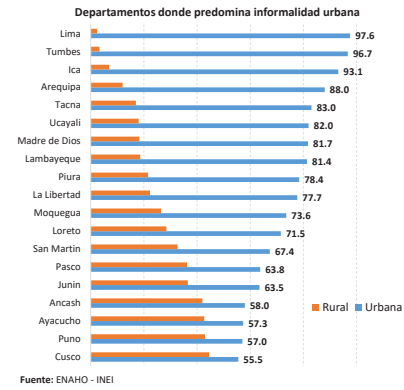
Esta tendencia ha venido ocurriendo año tras año, lo que ha llevado a un aumento en la informalidad tanto en el empleo como en los negocios, problemas que son dos caras de una misma moneda.

Durante el año 2022, la cifra de empleo informal alcanzó los 13,4 millones de trabajadores, lo que representa el 75,7% del empleo total. Aunque esta cifra es un aumento de 2,2% en comparación con el año anterior, sigue siendo menor que la tasa registrada en el 2021, que fue de 76,8%.

Informalidad laboral predomina en el sector informal de la economía

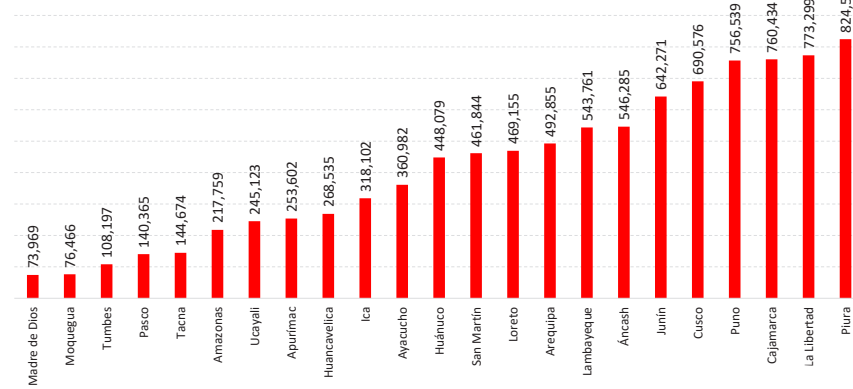


En 19 departamentos predomina la informalidad laboral en zonas urbanas



Lima concentra 28,4% del empleo informal y le sigue Piura (6,1%) y La Libertad (5,8%)

Número de trabajadores informales por departamentos



Negocios informales

El informe también muestra que a nivel nacional existen alrededor de 5,5 millones de negocios informales.

Del total de estos negocios, el 51,2% considera que no es necesario registrar su actividad ante

la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), mientras que el 33,1% no lo hace debido al reducido tamaño de su negocio.

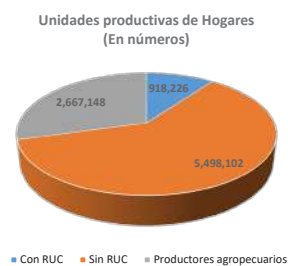
Además, se destaca que el 39% de los negocios informales tienen menos de un año de antigüedad.

En cuanto a la distribución regional de los negocios informales, Lima concentra el 35,9% del total, seguida por Piura (7,2%) y La Libertad (6,1%).

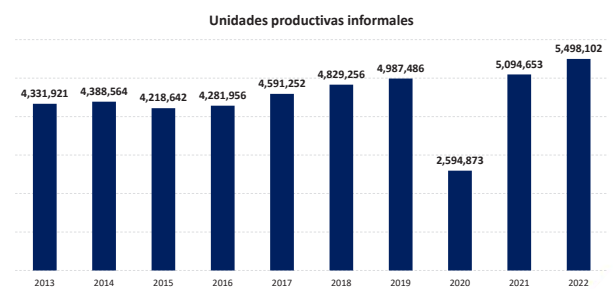
En tanto, los sectores del comercio (34,2%) y transporte (22,2%) son los que presentan una mayor participación dentro de los negocios informales.

De un total de 9,1 millones de unidades productivas de hogares (negocios) se estiman como informales a 5,5 millones

Unidades productivas de Hogares	Número
Con RUC	918,226
Sin RUC	5,498,102
Productores agropecuarios	2,667,148
Total	9,083,475



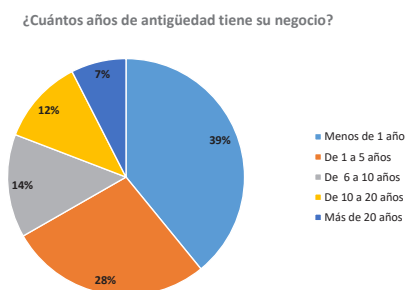
El último año 2022 los negocios informales crecieron en 7,9% siendo la tasa más alta desde el 2014 y excluyendo el rebote del 2021



El 51,2% consideran que no es necesario registrar su negocio en SUNAT y el 33,1% no lo hace porque su negocio es pequeño



Un 39% de los negocios informales tienen menos de un año de antigüedad



Inversión privada cayó 12% en el primer trimestre por protestas y falta de megaproyectos mineros

Protestas violentas impidieron la movilidad de mercaderías, maquinaria y trabajadores, golpeando a la construcción. Tras Quellaveco, se agotó la cartera de proyectos mineros de clase mundial en Perú. La recuperación de la inversión no minera dependerá de las señales del Gobierno.

El Banco Central de Reserva (BCR) informó que la inversión privada, ajustada a la inflación, se contrajo 12% en el primer trimestre del año respecto a similar lapso del 2022. Como resultado, el gasto del sector privado en bienes de capital sumó S/41.613 millones.

De acuerdo con la autoridad monetaria, el deterioro de la inversión fue gatillado por las paralizaciones y la menor confianza empresarial, a causa de las protestas violentas, así como por la ausencia de nuevos megaproyectos mineros. Ambos factores provocaron un decrecimiento en la inversión no minera en 11% y la minera en 23,2%.

“¿Cómo crece el Perú? Con inversión y solo con inversión. No hay ninguna otra forma de crecer. Sin embargo, están generando incertidumbre a los inversionistas, empujándolos a invertir en otras plazas, porque nadie tiene la obligación de invertir en el Perú. En este momento, hay varios que están llevando sus inversiones fuera del país”, dijo a **Microfinanzas** Miguel Palomino, presidente del Instituto Peruano de Economía (IPE).

Impacto de protestas

Para los especialistas, las protestas violentas fueron el factor más preponderante en el deterioro de la inversión privada. El economista y socio de Macroconsult, Elmer Cuba, afirmó que más que el pesimismo en el que se encontraban las expectativas empresariales, la pérdida de la inversión privada durante el primer trimestre fue causada por la conflagración política, que buscó ‘tumbarse’ el régimen de la presidenta Dina Boluarte y al Congreso y que dejó varios muertos.

El jefe de Investigación del Servicio de Asesoría Empresarial de Apoyo Consultoría, Pablo del Águila, coincidió con Cuba y explicó que las protestas violentas dificultaron el desplazamiento de maquinaria, insumos y trabajadores.

Dijo que, como hubo bloqueos de vías, la inseguridad ciudadana provocó que muchas personas no puedan ir a trabajar y afectó la construcción. “Como hay una mayor incertidumbre por el hecho de que no hay tantas garantías sobre la seguridad, así como la rentabilidad de las inversiones, se generó un desincentivo a la inversión empresarial”, agregó.

Respecto al impacto que las protestas tuvieron en la construcción, Cuba dijo que el sector cayó fortísimamente (-11,5% en el trimestre), debido a que no

se pudo construir, vender, ni despachar fierro y cemento. Detalló que, en los 3 primeros meses del año, las ventas de cemento en el sur descendieron en 40%. A ello, se sumó una caída similar en el norte a causa de las lluvias.

Autoconstrucción

Otro factor vinculado con la caída de la construcción es que el nivel de la autoconstrucción se habría moderado. Palomino indicó que la autoconstrucción representa cada año alrededor del 25% de la inversión no minera, y, en el 2021, creció a niveles nunca vistos, debido a la liquidez de las familias, lo que salvó a la inversión privada.

Dijo que, en el 2022, la autoconstrucción también fue relevante para la inversión privada, pero en menor dimensión que en el 2021 y, en el 2023, ya habría alcanzado niveles normales.

Las estimaciones sobre la autoconstrucción mencionadas por Palomino guardan relación con la disminución del consumo de cemento y del gasto de las familias en las tiendas de mejoramiento del hogar.

Por ejemplo, en el primer trimestre del 2021 las ventas de Sodimac aumentaron en 30,8% y en el del 2022 en 9,3%, mientras que en el primer trimestre del 2023 se contrajeron en 9,6%.

Por el lado de las ventas de cemento, en el primer trimestre del 2021 crecieron en 44,27% y en el del 2022 aumentaron en 1,26%, pero en el primer trimestre del 2023 cayeron en 15,36%.

Inversión minera

Otro factor relevante en la caída de la inversión privada ha sido el efecto estadístico en la inversión minera generado por la ausencia de megaproyectos.

El año pasado, casi un tercio de la inversión minera registrada en el primer trimestre provino de la última etapa de la construcción de Quellaveco, la operación cuprífera de Anglo American. Según Del Águila, dado que en el 2023 no existen megaproyectos en cartera, la mayor base comparativa del año pasado influyó en la caída de la inversión minera del primer trimestre de este año.

Cuba explicó que, en el pasado, se ha visto que cada vez que ha habido un ciclo alto del precio del cobre, 2 o 3 años

después ha ocurrido un ciclo importante de inversiones en el sector minero. Así, Antamina, la ampliación de Cerro Verde, Toromocho y Las Bambas, entre otros proyectos, son ‘hijos’ de la primera generación del boom de precios de los metales. Sin embargo, en la segunda generación solo se tuvo a Quellaveco.

Para Palomino, esta situación obedece a que después del boom del precio de los minerales del 2011, no ha habido ningún Gobierno que haya buscado impulsar la inversión minera. Dijo que esta situación viene sobre todo desde el Gobierno de Ollanta Humala, y se ha mantenido en los siguientes gobiernos.

Cuba agregó durante el tiempo en que Pedro Castillo fue presidente, hubo una pérdida de la inversión minera no solo porque se atacaron a los proyectos mineros, sino también a las unidades mineras en producción.

“Con Castillo, hemos visto la paralización de una semana de Antamina, que era algo impensable, aparte de Las Bambas que siempre la paran. Incluso, Southern paró algunas semanas Toquepala”, recordó.

Por esta razón, según Palomino, la participación de la inversión minera en este nuevo boom de los precios de los minerales ha llegado, en promedio, a solo el 15% de la inversión total, cuando durante el boom del 2011 llegó a representar el 25%.

“Ahora no hay muchos proyectos que estén avanzados en términos de estudios. Tenemos un ‘pipeline’ que está seco. Con estos precios altos de los metales, especialmente del oro y cobre, que aumentan la rentabilidad de los proyectos mineros, es una oportunidad que estamos desaprovechando”, lamentó Del Águila.

Otros factores

Un tercer factor que también incidió en la disminución de la inversión privada obedece al hecho de que los costos de financiamiento todavía se mantienen altos, comentó Del Águila.

De acuerdo con Víctor Gordillo, head of Global Clients and M&A de BBVA Perú, se observa una menor demanda de crédito para inversiones de largo plazo, asociada con la reducción de la inversión privada y las altas tasas de interés. “Los clientes no están dispuestos a invertir a los niveles de las tasas actuales y esperan el momento propicio”, dijo.

Según cifras oficiales, las tasas de interés subieron en línea con el avance de la tasa de política monetaria, que tuvo como propósito anclar las expectativas de inflación.

Por ejemplo, al cierre de marzo de este año, las tasas de interés preferenciales o de préstamos entre bancos llegó a 7,7%, luego de haber estado en 3,9% en similares meses del año pasado. De igual forma, las tasas de interés de créditos corporativos pasaron de 4,99% en marzo del 2022 a 9,29% en marzo del 2023. Esta situación provocó que los créditos corporativos y a la gran empresa disminuyeran en 2,2%, según el BCR.

Gordillo agregó que el mayor costo del financiamiento también se ha reflejado en el endeudamiento del mercado de capitales. Las empresas han optado por dejar de financiarse en el mercado de valores local con las actuales tasas de interés debido a que, de descender estas tasas, no es posible renunciar a los compromisos de largo plazo que asumen con el mercado.

Indicó que otra razón por la que disminuye el financiamiento en el mercado de capitales es que las empresas se están financiando con los bancos debido a la menor liquidez que ahora tienen las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) a causa de los retiros de fondos que se aprobaron.

Por ejemplo, según la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), las colocaciones de valores por oferta pública primaria (OPP) descendieron en 15,6%, en el primer trimestre. A diferencia del año pasado, no hubo ningún papel con plazos mayores a un año. Además, las tasas de interés promedio de los títulos a un año avanzaron de 5,81% a 8,41%.

Lo que se viene

Para los especialistas, la tendencia negativa de la inversión privada se mantendrá en los siguientes trimestres, pero en menor intensidad que en el primero. La razón es que no se espera un resurgimiento de la violencia que daño al país a fines del año pasado e inicios de este, señaló del Águila.

Mientras que para Palomino es difícil conocer en qué momento ocurrirá el punto de quiebre debido a que hay factores, como la estabilidad política, que podrían incidir en la inversión privada en forma positiva.

También, todos coinciden en que por el lado del sector minero la tendencia negativa se mantendrá por la ausencia de proyectos. Cuba indicó que, en comparación con el periodo de Castillo, el de Boluarte es más fuerte; con lo cual, si los precios de los metales básicos se mantienen altos y se agilizan los procesos,

podría aparecer una nueva generación de inversión privada minera.

“No se va a haber todo el 2023 [inversión minera], quizás el 2024 podría comenzar a verse algo del tipo de proyectos como Zafranal en Arequipa”, comentó.

Sobre el lado de la inversión no minera, Cuba manifestó que la situación podría mejorar porque es bastante resistente. Argumentó que el Perú está registrando niveles récord de inversión no minera, y si bien se espera una caída de 3% para este año, es 13% más que la del 2019.

“Nunca tuvimos tanta inversión privada no minera. Y este año va a caer marginalmente. Es decir, son buenos años de inversión. Hemos sido muchos de nosotros muy críticos, y me incluyo, comparando el año pasado. Pero viendo las cifras más largas, el año pasado se alcanzó un récord histórico de inversión privada no minera”, dijo Cuba.

Agregó que la inversión no minera sigue fuerte porque el Perú sigue creciendo. “El año pasado habíamos crecido 2,7%. Este año será 1,7%, por la caída del primer trimestre, que ha hecho trastabillar, pero el resto del año se normaliza. Entonces, si la economía crece, obviamente hay que seguir invirtiendo”, subrayó.



Durante el tiempo en que Pedro Castillo fue presidente, hubo una pérdida de la inversión minera no solo porque se atacaron a los proyectos mineros, sino también a las unidades mineras en producción.

Opinión

Seguridad y Salud en el Trabajo ¿Cómo ahorrar mientras capacito a mi equipo?



Miguel Ortiz de Zevallos
Gerente de división Negocios Empresariales, Pacífico Seguros

A cada paso, las pequeñas y medianas empresas enfrentan retos constantes que los mantienen enfocados en resolver los problemas inmediatos para mantenerse en el negocio. Sin embargo, en esta lucha diaria, olvidan incluir a la prevención dentro de sus prioridades, considerándola más como un gasto que una necesidad, a pesar de que una de las principales razones por las que estos emprendimientos no logran sobrevivir es su poca resistencia frente a eventos que los impacten y desestabilicen.

En esa línea, los seguros son el respaldo que brinda el soporte económico que los emprendedores requieren frente a un siniestro, pero también pueden convertirse en su apoyo para construir su cultura de prevención, cuidar su negocio y proteger al equipo que los acompaña.

Desde hace unos años, en el sector asegurador venimos desarrollando productos enfocados a cubrir las necesidades de estos empresarios, adecuándolos a su perfil, porque el tamaño del negocio no debe ser una limitante a la hora de proteger a las personas.

Con estas nuevas alternativas, los empresarios pueden cuidar a sus negocios y a sus trabajadores accediendo a una cartera que ofrece las mismas coberturas que reciben las compañías de mayor envergadura. Entre los productos que pueden adquirir tienen el Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR) y Vida Ley, ambos obligatorios y dirigidos a su personal; y para su operación puede contratar las coberturas frente a Transporte, Incendio, Cascos, Flotas de vehículos, Aviación, entre otros.

Y si el tema económico es un factor determinante a la hora de decidir invertir en capacitación frente a riesgos, hay opciones que les permiten hacerlo sin desembolsos adicionales a la contratación de su seguro, ni un aumento en la prima.

En el caso de Pacífico Seguros, contamos con el programa Protege365, que acompaña de forma gratuita a los productos contratados por las empresas, con una oferta de valor

transversal que abarca al entorno, medioambiente y patrimonio para dar servicios de prevención, capacitando a los trabajadores para enfrentar los riesgos propios de la actividad económica en la que se desarrollan, evitando accidentes y enfermedades ocupacionales.

Una muestra de que ninguna actividad está libre de accidentes es que si bien actualmente la mayor incidencia de accidentes laborales registrados por Pacífico, al cierre del 2022, se concentra en la instalación de antenas de telecomunicación y torres eléctricas con 6,88%, que es una cifra similar al sector Pesca que alcanza el 6,7%.

Sin embargo, otros sectores que pueden presumirse ‘más seguros’, como restaurantes, hoteles, bares y catering, alcanzan el 4,4% de incidencias, y las empresas con actividades de instalación, limpieza y mantenimiento el 2,53% de incidencias.

La plataforma está diseñada principalmente para apoyar en los procesos de asesorías, que contemplan maratones de asesorías laborales y de incendio; capacitaciones sincrónicas y asincrónicas, que incluyen la gestión de riesgos patrimoniales (incendio, transporte y flotas) y laborales, wellness (nutrición, salud mental, rutina de ejercicios y manejo de estrés) y seminarios de buenas prácticas, salud ocupacional, actualización legal; simuladores, material de apoyo (boletines, afiches, señales y formatos de cumplimiento legal).

Actualmente, a través de nuestra cartera, considerando todos los tamaños y productos vigentes, protegemos a casi 30.000 empresas. Ahora, apuntando a contribuir a la inclusión financiera de los peruanos, estamos haciendo foco en las empresas más pequeñas, desarrollando para ellas una oferta personalizada a través de Ingenieras de prevención, poniéndonos como meta llegar a 100.000 clientes con el impulso de la plataforma digital de Protege365 al 2024.

“Los seguros son el respaldo que brinda el soporte económico que los emprendedores requieren frente a un siniestro, pero también pueden convertirse en su apoyo para construir su cultura de prevención, cuidar su negocio y proteger al equipo que los acompaña”.

Caja Arequipa se convierte en la primera CMAC en superar los S/8.000 millones en colocaciones

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) Arequipa tiene el 76% de su cartera de clientes en el sector de micro y pequeña empresa (MYPE), el cual genera un ticket promedio de S/12.000.

En junio del año pasado, Caja Arequipa informó haber alcanzado S/7.000 millones en colocaciones y, solo un poco más de 10 meses después, anuncia haber conseguido un récord de S/8.000 millones, convirtiéndose en la primera Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) en superar esa cifra.

Ello a pesar de las dificultades y coyuntura adversa que afectó al segmento de la micro y pequeña empresa (MYPE) en diciembre del 2022 y los primeros meses del presente año por las protestas.

“Cada decisión que se adopta para la consecución de tus objetivos, te acerca o te aleja de ellos, y desde fines del año pasado supimos que este año presentaría dificultades y retos a nuestro alrededor, pero somos una institución que en estos 37 años de existencia hemos aprendido

a lidiar con contextos de incertidumbre y conociendo nuestras capacidades y equipo humano”, señaló Wilber Dongo, gerente central de Negocios de Caja Arequipa.

Agregó que siempre confían en seguir apostando por este sector pujante como es el de la MYPE, que ha dado pruebas de que sale adelante a pesar de tiempos difíciles como ha sido incluso en la pandemia que empezó en marzo del 2020.

“Por eso, definimos nuestra estrategia, apostamos por la digitalización de procesos, realizamos ajustes a nuestra segmentación de clientes y la oferta comercial siempre se mantuvo dinámica y estable”, subrayó.

En los últimos años, Caja Arequipa ha incrementado su cartera de manera sostenida en diferentes regiones del

Perú. Actualmente, es la institución de microfinanzas mejor posicionada del país con un 76% de cartera de clientes MYPE que genera un ticket promedio de S/12.000 en créditos en este sector.

Próximos meses

Respecto a las proyecciones para los siguientes meses, Dongo señaló que Caja Arequipa sostendría este ritmo de crecimiento de sus colocaciones considerando que, en el segundo semestre del año, hay campañas comerciales importantes y la demanda va a incrementarse.

“Estaremos preparados para atender de una manera personalizada, porque cada cliente tiene sus propios sueños y estaremos siempre a su lado para hacerlos cumplir”, concluyó.



Caja Arequipa sostendría este ritmo de crecimiento de sus colocaciones en los próximos meses considerando que, en el segundo semestre del año, hay campañas comerciales importantes y la demanda va a incrementarse.

Agrobanco aumenta colocaciones y genera utilidades en base a microcréditos para pequeños productores

A través de la activación del seguro agropecuario por eventos climatológicos, se han reportado 609 casos de clientes del Agrobanco afectados, y la compañía de seguros ha aprobado indemnizaciones por un total de S/1,84 millones en 301 casos declarados procedentes, explicó César Quispe Luján, su presidente del directorio.

Las colocaciones del Banco Agropecuario (Agrobanco) alcanzarían aproximadamente los S/1.100 millones a finales del año 2023, tras haber sumado S/900 millones en el 2022, es decir, tendrían un crecimiento de más de 22%, señaló César Quispe Luján, su presidente del directorio.

En lo que va del presente año, hasta abril, el Agrobanco ha otorgado préstamos por un total de S/261,4 millones en todo el país, beneficiando a más de 24.000 pequeños productores, manifestó a **Microfinanzas**.

“En la zona norte del país, las colocaciones ascendieron a S/94,7 millones en el 2023, atendiendo a más de 9.400 pequeños productores. Aunque estas cifras representaron una disminución de 9% en comparación con el año anterior, se debió a los eventos climatológicos que afectaron la región en los meses de marzo y abril”, indicó.

En la zona sur, después de terminadas las violentas protestas y bloqueos de vías de comunicación, el Agrobanco logró colocaciones por S/110 millones, beneficiando a más de 9.500 pequeños productores, principalmente en el sector vacuno-carne, precisó.

En términos de resultados financieros, el Agrobanco reportó una utilidad neta acumulada de S/25.4 millones al cierre de abril. Con un retorno sobre activos (ROA) del 11,5% y un retorno sobre patrimonio (ROE) del 15,5%, la entidad se posiciona entre las empresas del sistema financiero con mejores indicadores de rentabilidad.

Además, la cartera nueva minorista del banco alcanzó los S/304,7 millones, con una tasa de morosidad de 4,1%, que experimentó un ligero incremento debido a los eventos climatológicos en la zona norte del país.

Desde el año 2019, el Agrobanco ha implementado un nuevo modelo de negocio basado en microcréditos para pequeños productores agropecuarios, en cumplimiento de la Ley N° 30893, que modificó la ley del Agrobanco para fortalecerle y establecer facilidades para el pago de las deudas de sus prestatarios.

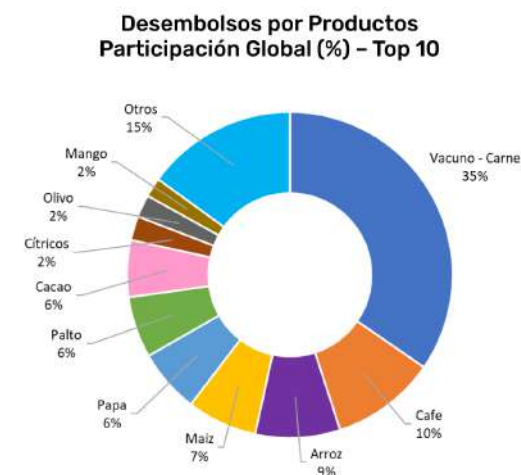
Quispe aseguró que este enfoque ha demostrado ser exitoso ya que la entidad ha logrado aumentar significativamente sus colocaciones y generar utilidades sostenibles. Con miras al futuro, el Agrobanco proyecta superar los S/800 millones en créditos solo de Agrobanco (sin contar Agroperú) para el año 2026, consolidándose en el financiamiento agrario.

Créditos otorgados bajo el nuevo modelo de negocios MICROFINANZAS RURALES



Ranking desembolsos por productos De enero a abril 2023 - (Fondo Agroperú + Agrobanco)

Producto	Desembolsos (MM S/)	Unidades Financieras	Participación (%)
Vacuno - Carne	90.41	29,214 CG	55%
Cafe	27.23	6,708 HAS	100%
Arroz	22.03	3,727 HAS	45%
Maiz	18.25	5,944 HAS	65%
Papa	16.52	4,539 HAS	53%
Palto	15.88	5,430 HAS	66%
Cacao	14.73	10,595 HAS	44%
Cítricos	6.24	2,168 HAS	75%
Olivo	5.84	1,252 HAS	66%
Mango	5.03	1,138 HAS	56%
Piña	2.63	1,254 HAS	84%
Uva	2.47	382 HAS	81%
Cuyes	2.22	38,813 CG	59%
Quinua	2.19	1,942 HAS	30%
Algodon	2.00	350 HAS	42%
Camelido	1.76	1,330 CG	100%
Aji	1.70	320 HAS	59%
Caña Azucar	1.67	542 HAS	58%
Melocoton	1.47	192 HAS	28%
Cochinilla	1.46	127 HAS	61%
Otros	19.65		55%
Total	261.38		50%



Apoyo

En cuanto a los agricultores afectados por el ciclón Yaku, el Agrobanco ha implementado un programa de financiamiento y seguro agrario que busca brindar un apoyo integral a estos productores.

A través de la activación del seguro agropecuario por eventos climatológicos, se han reportado 609 casos de clientes afectados, y la compañía de seguros ha aprobado indemnizaciones por un total de S/1,84 millones en 301 casos declarados procedentes. Se espera que la compañía de seguros evalúe los 176 casos restantes en los próximos días, precisó.

El seguro agrario cofinanciado, que cubre el 65% del rendimiento agrícola y ofrece protección contra 12 riesgos, ha reducido el costo del seguro para el pequeño productor agropecuario.

Con el cofinanciamiento del 80% del valor de la prima del seguro por parte del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), se estima un ahorro del 60% en costos financieros para los agricultores.

Los créditos del Agrobanco, en ciertos cultivos y zonas, están condicionados a la contratación de este seguro, promoviendo así una mayor protección para los agricultores.

En términos de apoyo adicional, el Agrobanco está aplicando reprogramaciones para aquellos agricultores que no pudieron calificar al seguro agrario o que se acogieron a las reprogramaciones.

Hasta la fecha, aproximadamente 300 clientes han sido reprogramados por un total de S/3,6 millones.

Además, el Midagri está colaborando con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) para garantizar la reactivación de los créditos de los pequeños productores afectados, brindando medidas de apoyo como bonos para aquellos agricultores que enfrentan dificultades financieras.



La cartera nueva minorista del Agrobanco alcanzó los S/304,7 millones hasta abril, con una morosidad de 4,1% que subió por las lluvias en la zona norte del país, dijo César Quispe Luján.

Caja Cusco traza estrategia de gestión ambiental y en favor del desarrollo sostenible del país

Las acciones de Caja Cusco en cuanto a su gestión ambiental han ido ampliándose a partir de la medición de la Huella de Carbono, ya que además del Proyecto Bosque Caja Cusco de reforestación, está implementando un Programa de Ecoeficiencia con la participación de sus trabajadores.

Caja Cusco, en alianza con la ONG Pachamama Raymi, ha plantado más de 65.000 árboles de pino a más de 4.000 metros sobre el nivel del mar en el marco del Proyecto Bosque Caja Cusco, una iniciativa que ha reforestado 65 hectáreas de terrenos degradados y ha beneficiado a más de 430 familias en 4 comunidades de las provincias de Paruro y Chumbivilcas.

“Gracias al apoyo brindado por Caja Cusco, nuestras comunidades no solo reciben financiamiento para mejorar nuestro ecosistema, sino también capacitación en desarrollo económico, medioambiente y mejoramiento de nuestras viviendas”, manifestó Clino Agüero Solano, presidente del anexo de Qochapata en Ccapacmarca, a 5 horas de la ciudad del Cusco.

Estas buenas prácticas ambientales se iniciaron el año 2020, cuando Caja Cusco fue pionera en la medición del gas de efecto invernadero (GEI) a través de la herramienta Huella de Carbono Perú del Ministerio del Ambiente (Minam).

Ello considerando sus emisiones directas e indirectas y compensándolas con la plantación de pinos que no solo mejora el microclima de estas comunidades, sino que genera a corto y largo plazo un beneficio económico para la población.

“Es nuestro compromiso contribuir con el desarrollo sostenible del país, por ello nos hacemos responsables del impacto que generamos en el medioambiente y hoy

estamos aquí, en Ccapacmarca, sembrando progreso a través del Bosque Caja Cusco como parte de nuestras acciones de Responsabilidad Social”, aseguró Gustavo Villaverde Martínez, gerente central de Administración de Caja Cusco.

Programa de Ecoeficiencia

Las acciones de la entidad financiera en cuanto a su gestión ambiental han ido ampliándose a partir de la medición de la Huella de Carbono, ya que además de la reforestación, viene implementando un Programa de Ecoeficiencia con la participación de sus trabajadores y ha desarrollado un módulo donde se registra y mide el consumo de los servicios de agua y energía eléctrica, promoviendo el uso responsable de estos recursos y la reducción del gasto fijo.

Por su parte, Sandra Bustamante Yabar, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Cusco, resaltó la importancia de la cultura del reciclaje emprendida en la organización. “Estamos promoviendo el uso de materiales amigables con el medioambiente, como bolsas de tela, evitando plásticos de un solo uso y material descartable que además dañan nuestra salud”, enfatizó.

Las buenas prácticas ambientales de Caja Cusco incluyen la implementación de acciones para una disposición adecuada de residuos: segregando, reciclando y promoviendo la economía circular con productos aprovechables con los que apoyan a

organizaciones sociales y son el sustento de quienes se dedican al reciclaje formal en la Ciudad Imperial.

Banca responsable

El plan estratégico de Caja Cusco al 2025 contempla la perspectiva de Banca Responsable, que plantea contribuir a la inclusión financiera a través de la creación de productos sostenibles, una gestión liderada por el área comercial que ya trabaja con la asistencia técnica del BID Invest y de la Sociedad Alemana para la Cooperación Internacional (GIZ, por sus siglas en alemán) en el reverdecimiento de su cartera y el escalamiento de su producto agropecuario.

“Fuimos de las primeras Cajas en aprobar la Guía para el diseño de un Sistema de Administración de Riesgos Ambientales y Sociales (SARAS), mediante la cual nuestros analistas tienen el compromiso de controlar, prevenir y evitar el financiamiento de actividades que atenten contra la comunidad o el medioambiente”, aseguró Walter Rojas Echevarría, gerente central de Negocios.

De esta manera, Caja Cusco destaca en el sistema peruano de microfinanzas por incluir la sostenibilidad como modelo de gestión, tomando en cuenta criterios ambientales, sociales y de gobernanza que le han agregado valor al negocio y le han permitido acceder a financiamiento internacional para el fortalecimiento de su patrimonio.



Caja Cusco junto a los representantes de la comunidad de Ccapacmarca y con el apoyo técnico de Pachamama Raymi siembran 20.200 plantaciones de pino en las alturas de Chumbivilcas.



La siembra de árboles en el anexo de Qochapata, que promueve Caja Cusco, permitirá crear reservorios naturales de agua para provecho de los campos de cultivo de la comunidad.



El nuevo bosque de Caja Cusco permitirá en el corto plazo la generación de hongos naturales que se comercializarán generando una nueva fuente de ingresos para las comunidades.



Más de 60.000 plantaciones adicionales se vienen cultivando con el apoyo técnico de Pachamama Raymi para su sembrío en otras zonas de la provincia de Chumbivilcas.

La FEPCMAC lanza su nuevo evento SUMMIC orientado a la inclusión financiera

El director del Instituto Microfinanzas de la FEPCMAC, César Espinoza Soto, anunció que la primera Cumbre de Microfinanzas para América Latina y el Caribe (SUMMIC) se realizará en Lima el 7, 8 y 9 de septiembre bajo el lema “Reinventando la Inclusión Financiera”, para compartir el conocimiento que el sistema de CMAC, y el microfinanciero en general, han logrado.

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) es un ente que representa a las 11 Cajas existentes en el país, pero su razón de ser conlleva una responsabilidad mayor, que se plasma en servicios fundamentales para las CMAC, como son la asesoría técnica y la capacitación.

A su vez, ello genera una labor de inclusión, no solo, a nivel profesional, sino que va a derivar en un mejor servicio para la inclusión económica del ciudadano de a pie o del emprendedor.

“En tanto la FEPCMAC fortalezca los cuadros técnicos y directivos de las Cajas Municipales, a través de una asesoría técnica de avanzada, estas se transformarán en instituciones más poderosas y podrán extender mejor sus servicios; no sólo en calidad, sino ampliando más aún lo que se llama ‘capilaridad’, y estar donde el Estado no llega”, afirmó el director del Instituto Microfinanzas de la FEPCMAC, César Espinoza Soto.

Para eso la FEPCMAC prioriza servicios de capacitación en diferentes ámbitos, como, por ejemplo, el ápice estratégico, juntas generales de accionistas, directorios, gerencias, jefaturas, entre otros, para fortalecer el gobierno corporativo de estas organizaciones a través de actualizaciones y capacitaciones permanentes de los cuadros directivos de las CMAC.

“Imagínate la responsabilidad que representa esto, al mostrarles ¿Qué viene? ¿Qué tendencias hay? ¿Por qué debemos cuidar muchísimo el gobierno corporativo? ¿Por qué debemos estar alertas a lo que es un adecuado fortalecimiento patrimonial?, etc., y con eso favorecemos, así como fortalecemos, a la Cajas”, comentó.

Todo esto se da con la enseñanza de las últimas técnicas financieras y microfinancieras con relación a crédito, recaudación, cobranza, seguridad informática, auditoría y estrategia, siendo este punto, precisamente, la razón por la que se realizan los foros de análisis de coyuntura Seminario y Congreso Internacional de Microfinanzas (SIM y CIM, respectivamente) que cada año organiza la FEPCMAC.

SIM y CIM

Para quien no está inmerso en este gran océano de las microfinanzas, puede confundir fonéticamente al SIM con el CIM y pensar que es lo mismo. Pero su diferencia va más allá de escribirse con una “s” o una “c”.

El Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM) se desarrolla en el marco de la Asamblea General de

la FEPCMAC y se enfoca en alta dirección, estrategia y proyección a futuro. El del presente año, que se realizará en la ciudad del Cusco, el 7, 8 y 9 de junio, se denomina: Innovación, Tecnología y Sostenibilidad.

“En el SIM ponemos mucho esfuerzo en el eje estratégico de las microfinancieras. Tenemos clarísimo nuestros roles: proporcionarles la información que necesitan para una correcta toma de decisión para lo que se viene en el corto, mediano y largo plazo, respecto al gobierno corporativo, fortalecimiento patrimonial, tecnología o ‘user experience’. Esa es la razón de ser del Seminario”, dijo Espinoza.

En cambio, el Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM), si bien convoca a un público muy similar, está enfocado en tecnología aplicada al negocio. “¿Qué cosa hay en temas de ciberseguridad? ¿Qué cosas vienen en la onda de las tarjetas de crédito? ¿Qué nuevas corrientes hay para la capacitación de recursos del capital humano?, etc.”, explicó.

Además, destacó que ambos eventos son de carácter internacional, por lo que se cuida mucho que en la plantilla de expositores haya expertos, especialmente latinoamericanos, que puedan contar cómo están o cómo se desarrollan las microfinanzas en otras latitudes.

“Los dos acontecimientos siempre generan mucha expectativa entre los foráneos debido a que el sistema de Cajas Municipales es la experiencia exitosa de las microfinanzas del Perú para el mundo. Es algo de lo que deberíamos estar orgullosos los peruanos, porque es un caso de éxito a nivel internacional”, aseveró.

SUMMIC

Espinoza anunció que la FEPCMAC está organizando un foro intermedio, la Cumbre de Microfinanzas para América Latina y el Caribe (SUMMIC), cuya primera edición se realizará en Lima el 7, 8 y 9 de septiembre próximo. El evento, que está programado entre las fechas del SIM y del CIM de este año, se denomina: “Reinventando la Inclusión Financiera” y busca darle al sector acceso a todo el conocimiento que el sistema de Cajas Municipales y el sistema microfinanciero en general han logrado.

“Si el Seminario está enfocado en estrategia y el Congreso en sostenibilidad, hay un vacío en el sector microfinanciero. ¿Quién piensa en inclusión real? Somos las microfinancieras las que estamos abriendo trochas todos los días, incorporando a más microempresarios al sistema para darle un mejor servicio, razón de ser de toda microfinanciera, Caja Municipal y cooperativa”, indicó.



La FEPCMAC prioriza servicios de capacitación en diferentes ámbitos, informó César Espinoza Soto

Manuel Rabines Ripalda, gerente general de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep)

“Solo algunas COOPAC se beneficiaron con programas estatales de apoyo, la fuerza de sus socios las está sacando adelante”

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito se están recuperando luego de un par de años en los cuales se vieron duramente impactadas por el deterioro de la economía de sus socios debido a la pandemia, la incertidumbre política, conflictos sociales y los fenómenos climáticos, declara a Microfinanzas Manuel Rabines Ripalda.

¿Cómo evalúa el desempeño económico del sistema cooperativo?

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COOPAC) del Perú tienen un rol relevante en el mercado financiero del país, se enfocan en el servicio a sus socios, fomentando la cultura del ahorro y proporcionando acceso a créditos en condiciones favorables.

En los últimos 16 años, desde el 2000 que tenemos registros, mostraron tasas de crecimiento anuales mayores a 15%. Es a partir del 2017 cuando reportan tasas más conservadoras del orden de 10% en promedio, y desde el 2021 enfrentan tasas negativas producto de 3 factores externos: el principal fue la pandemia, luego los conflictos políticos y sociales y, por último, el impacto inicial de la regulación.

Por largos años, la tasa de crecimiento de los activos de las COOPAC ha sido sostenible, así como el incremento en el número de socios y patrimonio de estas.

Al igual que todo el sistema financiero, las COOPAC no están exentas de los problemas y se están recuperando luego de un par de años en los cuales se vieron duramente impactadas por la economía de sus socios debido a la pandemia, adicional a la incertidumbre política, conflictos sociales y los fenómenos climáticos. Sin embargo, las significativas reservas cooperativas permitieron afrontar esta coyuntura.

Según el consenso de los especialistas, la gestión del riesgo crediticio es un desafío importante para las cooperativas, ¿cuáles son las medidas que se están tomando para abordar este problema y garantizar su estabilidad financiera?

Más allá de la normativa (Resolución SBS N° 00739-2023, mediante la cual se modifica el Reglamento de Gestión

de Riesgo de Crédito), que establece la fecha límite para la adecuación (diciembre del 2025), las COOPAC vienen implementando buenas prácticas, metodologías y sistemas que les permiten gestionar el riesgo crediticio desde hace unos años atrás, aproximadamente desde el 2009, con la primera normativa sobre la Gestión Integral de Riesgos (GIR) para las COOPAC.

El movimiento cooperativo ha venido trabajando en metodologías y sistemas propios que permiten una gestión automatizada que suma valor a la gestión de cara a la protección de los socios y del patrimonio cooperativo.

Liquidez

Según informes de MicroRate, las cooperativas del Nivel 3 muestran un ratio de liquidez de cartera de 14%, mientras que las del Nivel 2B tienen un indicador más alto y estable de 29%. ¿Cuál es su análisis de esta disparidad y qué acciones se están implementando para mejorar la liquidez en el Nivel 3?

Debemos tener mucha claridad en la diferencia de tamaños y mercados en los que operan las COOPAC de Nivel 3 y el resto, hay particularidades indiscutibles que se dan por la escala de atención de este primer grupo.

Sin embargo, un primer factor técnico que ha reducido la liquidez en las COOPAC de Nivel 3 es la actual regulación que acotó al sector cooperativo a colocar los depósitos en las entidades del Nivel 3.

A pesar de ello, el índice referido es equiparable al de las Cajas Municipales (15,63%), en base a los estados financieros publicados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). La ratio de liquidez respecto a la cartera reportada por las COOPAC de Nivel 3 al cierre del 2022 alcanza un 18%.

Independientemente de ello, las COOPAC que venían teniendo exceso de liquidez se han estado nivelando con el alza de tasas del mercado financiero (poniendo este exceso de liquidez en depósitos a plazo), lo cual ha favorecido sustancialmente en la presión de la rentabilidad hacia las COOPAC que han tenido que desacelerar sus colocaciones, cautelando la calidad de la cartera.

¿Cuál es la estructura actual de financiamiento en el sistema cooperativo y cómo contribuye al manejo del riesgo crediticio?

En principio, por la naturaleza (de intermediación) financiera de las COOPAC, cuyo objeto social es atender de manera óptima tanto a socios ahorristas como a socios con necesidades crediticias, se cumple la racionalidad básica de intermediar los excedentes de socios hacia los que requieren créditos, por tanto, esta es la principal fuente de fondeo.

Las COOPAC, según información a diciembre del 2022 publicada por la SBS, tienen como principal fuente de fondeo los depósitos de sus socios que financian el 65,3% de los activos; una mirada de la estructura nos lleva a evidenciar que los activos se financian en un 81% con pasivos y en un 19% con el patrimonio; los adeudos no han sido una modalidad muy usada dado que se han tenido largos periodos con altos niveles de liquidez en el sistema.

Cabe destacar que es una tendencia similar a las Cajas Municipales, cuyos depósitos explican el 67% de los activos para el mismo periodo.

El componente de los aportes es un elemento diferenciador de las cooperativas en relación con otras entidades del sistema financiero que se financian, además, con recursos de sus accionistas.

Rentabilidad

La rentabilidad del sector cooperativo ha disminuido en comparación con periodos anteriores, principalmente debido a un rendimiento de cartera más bajo y un aumento en la cartera en riesgo. ¿Qué estrategias se están implementando para mejorar la calidad de la cartera y aumentar la rentabilidad?

Al igual que el resto del sistema financiero, tras los problemas afrontados por el país, un primer impacto fue la contracción de ingresos producto de las diferentes medidas aplicadas para aliviar a los socios de sus obligaciones crediticias, dentro de lo establecido por la regulación. Por otro lado, nuestras estructuras operativas suelen ser más rígidas para bajar costos por su naturaleza (poca planta operativa, niveles moderados de automatización, pocos canales de atención, etc.).

Sin embargo, esta situación se fue remontando de modo que a nivel de resultado neto del ejercicio para el año 2021 se evidenció una recuperación luego de 2 años de resultados negativos, mostrando un resultado positivo de S/20,8 millones, explicado por la recuperación económica del país y la gestión de las COOPAC en el nuevo contexto. En el año 2022 hubo una mayor recuperación en relación con años anteriores (contexto de pandemia y recuperación económica), evidenciando un resultado positivo de S/55,7 millones, explicado por el mejor desempeño de las COOPAC, a pesar de la situación política del país.

El aumento de la cartera en riesgo es un problema transversal a todo el sistema financiero y de ello no se eximen las COOPAC, más aun, cuando sus socios están vinculados a los sectores más golpeados y los alivios llegaron retrasados o simplemente no llegaron. Se afrontan realidades duras que gracias a la resiliencia de la propia economía de los sectores emergentes se está logrando recuperar. Las COOPAC tampoco han sido beneficiadas, salvo algunas, con los programas estatales de apoyo; en este contexto, es la propia fuerza de sus socios que está sacando adelante a sus COOPAC.

A nivel organizacional, las COOPAC tienen un gran desafío en mejorar sus canales de atención, diversificar productos y promover mecanismos de seguros y garantías que minimicen el riesgo inherente a los sectores económicos donde se desarrollan los socios.

Gastos operativos

¿Qué medidas se están tomando para mejorar la eficiencia y reducir los gastos operativos?

Sin duda, la eficiencia operativa en una entidad de intermediación financiera como las COOPAC, implica maximizar la productividad y minimizar los costos y riesgos a través de una gestión eficaz de los recursos y procesos internos; es la hoja de ruta que, en general, guía a nuestras afiliadas.

Sin embargo, son desafíos estructurales que tienen su origen en la velocidad de crecimiento de las COOPAC, en los últimos años, respecto de su capacidad de adecuarse por la propia naturaleza asociativa de las mismas.

Hoy este desafío debe ser asumido de una manera más estructurada y con soluciones integradas como movimiento, ya que es muy complejo optimizar una performance operativa desde la individualidad. Ciertamente, el grupo 3 de COOPAC está por ese camino de manera muy solvente, sin embargo, las COOPAC de menor tamaño requieren de sinergias conjuntas para ser más eficientes y estar a la altura de la competencia que el mercado pauta en el sistema cooperativo.

El movimiento está en un período de adecuación en el marco de la regulación, lo cual nos está permitiendo avanzar de manera positiva, sin embargo, hay que tener en cuenta que de los 6 años otorgados para la adecuación, 2 se fueron con la pandemia, esto nos ha restado tiempo, recursos y enfoque.

Se menciona que las cooperativas del Nivel 2B muestran un mejor rendimiento de cartera debido a su enfoque en nichos

o segmentos específicos, como las micro y pequeñas empresas (Mypes). ¿Qué oportunidades y desafíos enfrentan estas cooperativas en relación con su enfoque en estos sectores?

Ciertamente la COOPAC del Nivel 2B reportan rendimientos de 11,3% y 15,4% para los ejercicios del 2022 y a marzo del 2023, respectivamente, que son mayores a los reportados por las COOPAC del Nivel 3 que al cierre del 2022 fue de 12%.

Seguramente, a nivel estratégico estemos mirando los mecanismos que nos permitan mejorar estos índices equiparables a un sistema de Cajas Municipales que están alrededor de 16%. Sin embargo, existen dos factores diferenciadores que no necesariamente nos hacen comparables con otras entidades del sistema financiero porque tenemos una naturaleza distinta.

A qué se refiere...

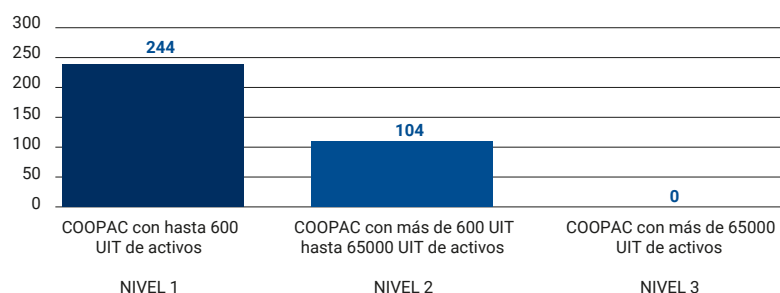
En primer lugar, las COOPAC tenemos por misión ser eficientes, generar excedentes, fortalecer el patrimonio, y todo ello sin perder de vista nuestro propósito misional que es satisfacer de mejor manera las necesidades de nuestros socios, por ello la rentabilidad es un concepto relativo y más complejo en nuestras entidades.

El segundo factor está referido a los cambios en la estructura de costos que trae consigo la propia regulación con exigencias que, en ocasiones, supera la capacidad y carga operativa de las COOPAC al ser tratadas como cualquier otra entidad financiera sin atender las diferencias naturales que el propio modelo tiene.

A ello se suma el pago de primas para el Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) que actualmente no guarda proporcionalidad con las sumas a tener bajo cobertura.

“Es a partir del 2017 cuando las cooperativas reportan tasas más conservadoras de crecimiento, del orden de 10% en promedio, y desde el 2021 enfrentan tasas negativas producto de 3 factores externos: el principal fue la pandemia, luego los conflictos políticos y sociales, y, por último, el impacto inicial de la regulación”.

COOPAC según autorización de operaciones al 2022



Fuente: SBS Elaboración: FENACREP

COOPAC POR NIVEL DE ACTIVOS SEGÚN CLASIFICACIÓN SBS

NIVEL	ACTIVOS	CANTIDAD
1	COOPAC con hasta 600 UIT de activos	186
2	COOPAC con más de 600 UIT hasta 65000 UIT de activos	154
3	COOPAC con más de 65000 UIT de activos	8

Fuente: SBS Elaboración: FENACREP

Largo plazo

¿Cuáles son los principales objetivos y metas que se han establecido para fortalecer y desarrollar este sector en los próximos años?

Nuestras metas son actuar en todas las actividades lícitas de la economía del país; articular la producción, el mercado y el financiamiento a través de cadenas de valor para garantizar precios por volúmenes; que el Gobierno nos incluya dentro de las políticas nacionales; que las COOPAC tengan acceso a los medios de pago; proteger el medioambiente; entre otras.

¿Se están promoviendo iniciativas para fomentar la colaboración y la cooperación entre las cooperativas y otros actores del sector empresarial?

Sí, la Confederación de Cooperativas del Perú, que afilia a las federaciones y centrales nacionales, está coordinando con el Ministerio de la Producción la forma de cooperación con la MYPE; con el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri) desde la capacitación hasta el acceso al financiamiento; con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) el acceso a fondos

para el financiamiento de viviendas de los programas Techo Propio, Fondo Mivivienda y el Programa de Mejoramiento de Viviendas y Barrios.

Desarrollo local

¿Qué papel juegan las cooperativas en el crecimiento económico y desarrollo de las comunidades locales?

Como son entidades locales, organizadas por la comunidad, en algunas localidades son las instituciones más importantes que, además de articular el trabajo comunal, la asistencia técnica y, no siempre, el apoyo técnico de alguna universidad, generan desarrollo económico a la escala de cada lugar. La competencia necesariamente las conduce, en la venta de sus productos y servicios, a las formas de las empresas privadas tradicionales. En el mejor de los casos, tratan de conectarse directamente con el mercado, sin intermediarios.

¿Los socios y clientes de las cooperativas deben tener confianza en el sistema financiero cooperativo y sus perspectivas de mejora?

Las cooperativas deben formarse con habitantes de

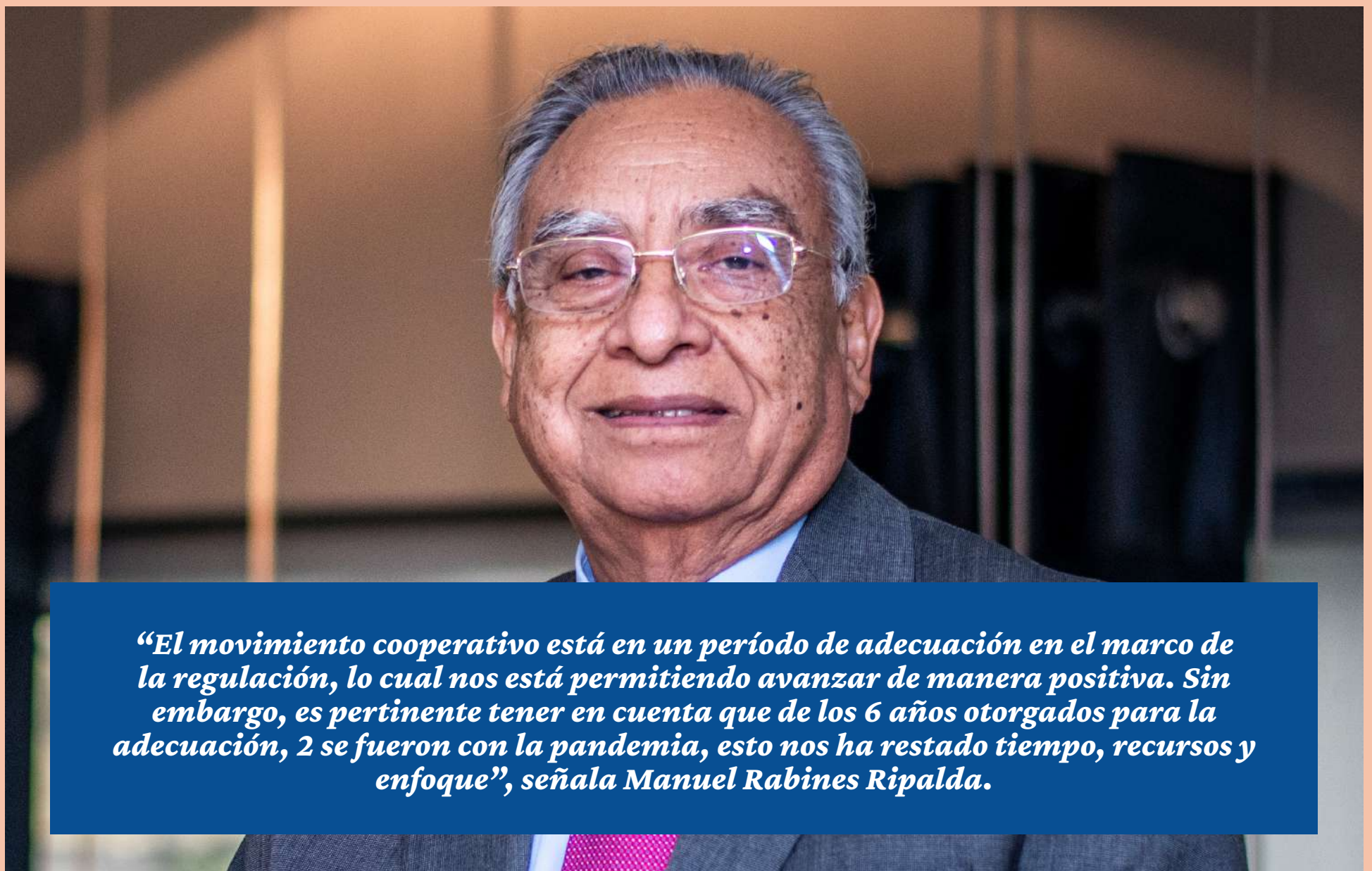
la comunidad, con los líderes de la comunidad; deben recurrir a gremios de integración para que los orienten y los capaciten sobre el concepto de la cooperación y las ventajas de formar organizaciones comunales como las cooperativas, así como los objetivos y metas a alcanzar en el corto y mediano plazo.

Las personas no deben afiliarse a una COOPAC que ofrece intereses muy por encima de los promedios de otras cooperativas o de otras instituciones del sistema financiero.

Antes de pertenecer a una Cooperativa de Ahorro y Crédito, hay que consultar su situación con la Fenacrep y con el portal de la SBS.

Si las cooperativas son locales, las personas que las dirigen y controlan son elegidas democráticamente por sus socios que le dan la confianza porque los conocen, confían en los líderes locales.

Para lograr lo anterior, necesitamos que la SBS concluya con determinar las cooperativas que deberán finalmente quedarse como integrantes de esta tipología de cooperativas y que tengamos a mediano plazo un Fondo de Seguros Cooperativo que proteja un monto importante de los depósitos.



“El movimiento cooperativo está en un período de adecuación en el marco de la regulación, lo cual nos está permitiendo avanzar de manera positiva. Sin embargo, es pertinente tener en cuenta que de los 6 años otorgados para la adecuación, 2 se fueron con la pandemia, esto nos ha restado tiempo, recursos y enfoque”, señala Manuel Rabines Ripalda.

COOPAC muestran un crecimiento lento, una liquidez estable y una ligera mejora en sus márgenes operativos

La estructura de financiamiento de las Cooperativas de Ahorro y Crédito se mantiene concentrada en el largo plazo, lo cual favorece en cierta medida el calce de sus activos y pasivos, señala María Belén Effio, CEO de MicroRate, en un análisis que hace al sistema cooperativo al cierre del primer trimestre.

El sistema peruano de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COOPAC) ha presentado un desempeño modesto durante el primer trimestre del 2023, caracterizado por un crecimiento lento, una liquidez estable y una ligera mejora en los márgenes operativos.

Sin embargo, persiste como principal desafío la gestión del riesgo crediticio.

Estos son los hallazgos destacados por MicroRate, una empresa de calificación y análisis de microfinanzas, cuya CEO, María Belén Effio, analiza a continuación la situación financiera del sistema cooperativo.

Análisis del desempeño

MicroRate ha analizado la información financiera de

las COOPAC de los niveles 3 y 2B, que representan las cooperativas más grandes en términos de volumen de colocaciones.

Estos dos niveles en conjunto conforman aproximadamente el 75% de la cartera total del sistema financiero cooperativo peruano, la cual asciende a alrededor de US\$2.600 millones.

Liquidez y endeudamiento

En cuanto a la liquidez, se observa una ratio promedio de alrededor de 17% en relación con la cartera del sector.

Sin embargo, se destaca una tendencia a la baja principalmente en las cooperativas del Nivel 3, que presentan un índice de liquidez de 14%.

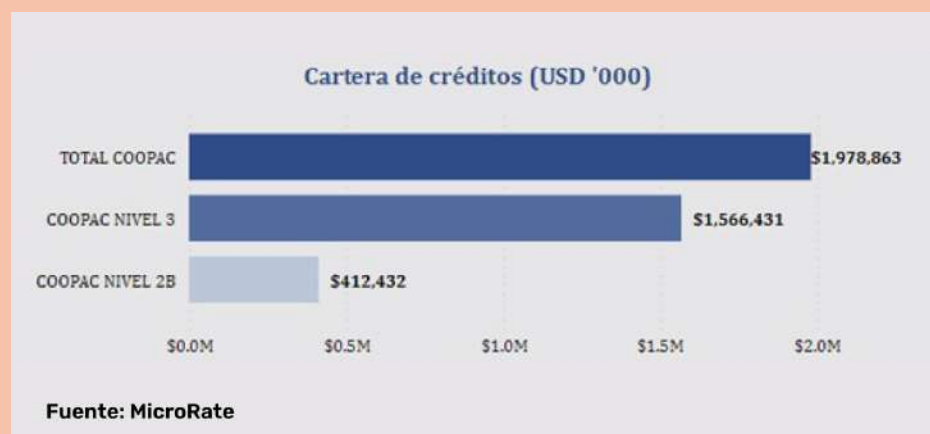
En contraste, las cooperativas del Nivel 2B exhiben un indicador más alto y estable, con un 29% de liquidez.

Ambos tipos de cooperativas muestran una disminución en su nivel de endeudamiento, explicado por la menor captación de ahorros y depósitos a plazo, siendo más notable en las COOPAC del Nivel 3.

Financiamiento y rentabilidad

La estructura de financiamiento se mantiene concentrada en el largo plazo, lo cual favorece en cierta medida el calce de los activos y pasivos de las cooperativas.

Esto es especialmente beneficioso si los créditos colocados tienen una maduración concentrada en el mediano plazo, es decir, por encima de los 3 años.



Además, esta estructura de mayor plazo permite flexibilidad operativa y facilita la creación de productos crediticios que respaldan los planes de inversión en activos fijos tanto para negocios como para mejoras en viviendas.

En cuanto a la rentabilidad, el sector cooperativo ha experimentado un rendimiento menor en comparación con periodos anteriores. Esto se debe no solo a la alta competencia en el mercado, sino también por el incremento en la cartera en riesgo.

Asimismo, el aumento en los gastos de provisiones en los últimos periodos, asociado a una disminución en la calidad de la cartera, ha impactado negativamente en la rentabilidad.

A pesar de esto, el margen operativo se mantiene positivo al primer trimestre del 2023, aunque en menor

medida que hace 2 años. Este resultado se explica principalmente por el enfoque en eficiencia operativa y control de gastos, liderado por las COOPAC del Nivel 3, que muestran mejores indicadores en este aspecto.

Perspectivas y retos

Las COOPAC del Nivel 2B se destacan por su mejor rendimiento de cartera, gracias a su enfoque en nichos y segmentos distintos, especialmente en micro y pequeñas empresas (Mypes), así como en el sector de consumo.

Sin embargo, su principal reto radica en mejorar la eficiencia operativa y reducir los gastos financieros.

Conclusiones

En resumen, el desempeño financiero del sistema

cooperativo peruano en el primer trimestre del 2023 se ha caracterizado por un crecimiento lento, una estabilidad en liquidez y una ligera mejora en los márgenes operativos. No obstante, la gestión del riesgo crediticio continúa siendo un desafío y una amenaza para el sector.

La rentabilidad se ha visto afectada por la competencia y el incremento en la cartera en riesgo, pero el enfoque en eficiencia operativa ha permitido mantener márgenes operativos positivos.

Las COOPAC del Nivel 2B se destacan por su rendimiento de cartera, especialmente en los segmentos de las Mypes.

En general, se requiere un mayor esfuerzo por parte de las cooperativas peruanas para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades en un entorno económico cada vez más competitivo.



La rentabilidad del sector cooperativo ha tenido un rendimiento menor en el primer trimestre respecto a periodos anteriores debido a la alta competencia en el mercado y al incremento en la cartera en riesgo, indicó María Belén Effio.

Alberto Morisaki Cáceres, gerente de Estudios Económicos de la Asociación Automotriz del Perú (AAP)

“El financiamiento vehicular se irá atenuando y cerraría este año con un incremento cercano a 9%”

La venta de vehículos livianos está moviendo el mercado, solo en abril esta categoría sumó 12.324 unidades vendidas, en cambio, se está contrayendo el mercado de vehículos pesados, señala Alberto Morisaki Cáceres a Microfinanzas. Comenta que más empresas de fondos colectivos han entrado a competir en el mercado vehicular.

¿Cómo le va al mercado automotor?

Hay comportamientos mixtos. Si comparamos el periodo enero-abril del 2023 con el mismo periodo del año pasado, hay un crecimiento de 9,5% en vehículos livianos como automóviles o camionetas, aunque se observa una contracción de 13,6% en transporte pesado y de 12,6% en motos.

¿A qué responde el buen desempeño en vehículos livianos?

Tiene que ver con la mejora en la cadena global de suministros y la mayor disponibilidad local de autos nuevos. Entre el 2021 y 2022, la cadena se afectó y dificultó la disposición de algunas marcas de vehículos. Pero esto viene mejorando desde el segundo semestre del año pasado y es posible atender esa demanda embalsada.

¿Los compradores ya no deben esperar para tener su auto?

Antes, el cliente estaba dispuesto a esperar hasta 5 meses para que su automóvil llegue al país, sin embargo, ahora hay un stock de la mayoría de las marcas y modelos de vehículos.

Campañas

¿Seguirá ese dinamismo?

Prevedemos que no. Si bien el empleo se está precarizando, sigue creciendo a menor ritmo, pero la gente consume. Adicionalmente, las campañas y promociones de las empresas son importantes.

¿Qué ofrecen estas campañas?

Tienen bonos de descuento, mantenimientos gratuitos, garantías y oportunidades de financiamiento. Además, la mayor disponibilidad de plataformas digitales para la compra de vehículos también ayuda a mover el mercado.

¿Cómo evoluciona el financiamiento vehicular?

Las condiciones financieras no son tan favorables como en el 2021 debido al aumento de la tasa de referencia por 18 meses consecutivos, aunque en los últimos meses el Banco Central de Reserva (BCR) decidió mantenerla en el mismo nivel. Vemos que ha aumentado el promedio de créditos vehiculares y muestran un crecimiento de doble dígito, por encima del 15%.

¿Se sostendrá el crecimiento a doble dígito?

Estimamos que, en lo que va del año, ese financiamiento se vaya atenuando y cierre con un incremento de un dígito, cercano a 9%, no en los niveles de ahora. Las condiciones crediticias son distintas, la menor inversión privada también reduce el empleo y complica financieramente a las familias, las cuales bajan su consumo.

Financiamiento

¿Qué porcentaje de los vehículos vendidos se financia?

El mayor riesgo restringe el financiamiento. Pero lo que pega a favor es que la penetración del crédito en el país es muy baja. Del total de autos vendidos con diferentes mecanismos, un 40% se financia, sea con préstamo bancario, leasing, fondos colectivos o tarjetas de crédito. Es muy inferior a lo que vemos en México que alcanza el 60% y en Chile, 80%. Juega a favor porque el potencial de crecimiento de este segmento de mercado es alto.

¿Cuáles son los tres principales mecanismos de financiamiento que utilizan los compradores?

El principal es el préstamo vehicular que se puede adquirir con una empresa bancaria, financiera o entidad de crédito.

El segundo es leasing, aunque está dirigido a empresas, y el tercero más importante es los fondos colectivos, una herramienta con la que, a través de un ahorro grupal, puedes acceder a un vehículo nuevo.

¿Por qué el leasing no logra expandirse?

Todavía hay algunas trabas por superar para incrementar su uso, pero también las empresas han estado con ciertas complicaciones financieras y la perspectiva para la inversión privada no es buena. Si la inversión no va bien, el leasing no puede crecer bien tampoco.

¿Qué clientes recurren al fondo colectivo?

Son personas que ven muy complicado el acceso a una entidad financiera, no califican a un crédito

por no tener los documentos solicitados o la falta de sustentación de ingresos. Con esto van ahorrando mes a mes y obtienen su vehículo.

Han entrado más empresas a competir a este mercado, eso es bueno porque genera beneficio para el consumidor y mejores condiciones al acceder al programa.

“Del total de autos vendidos con diferentes mecanismos, un 40% se financia, sea con préstamo bancario, leasing, fondos colectivos o tarjetas de crédito. Es muy inferior a lo que vemos en México que alcanza el 60% y en Chile, 80%”.

Tipos de vehículo

¿Qué tipo de vehículo está teniendo un mayor dinamismo?

Los vehículos livianos son los que están moviendo la venta. Esta categoría sumó 12.324 unidades en abril del 2023, incrementándose en 3,5% en comparación con similar mes del año pasado; mientras que entre enero y abril se reportaron 57.939 unidades vendidas, cifra superior en 9,5% frente a similar periodo del 2022.

¿Cómo les va a las motos y trimotos?

En el 2021, este segmento aumentó de forma importante, el delivery se convirtió en una necesidad en la pandemia. Los siguientes años se ha dado una normalización, no se llegará a los niveles del 2021, pero posiblemente se logren niveles por encima de los que hubo prepandemia.

¿Transporte pesado también retrocede?

Camiones y buses viene golpeado y responde a una variable importante como es la inversión privada. Vemos que cae fuerte durante el primer trimestre. En el 2022, también retrocedió y lo que se espera para este año no

es muy favorable porque las expectativas empresariales sobre la economía están en tramo pesimista. Si no hay inversión no hay demanda de transporte pesado.

¿Y al transporte urbano?

Buses y minibuses están muy ligados a turismo, es una actividad que viene rezagada en su proceso de reactivación después de la pandemia, todavía no llega a niveles del 2019. Cuando venía recuperándose volvió a golpearse con la salida del expresidente Castillo, luego con las protestas, el bloqueo de carreteras y disturbios que dañaron la propiedad privada y pública, y finalmente las lluvias.

¿Entonces aún no se recupera?

Todavía no y el desempeño fue incluso menor a lo esperado. En un contexto normal, esperábamos que continúe la senda de recuperación del 2022 y empuje el segmento, pero se vino abajo.

El transporte urbano también es un desastre, hay corredores que han dejado de funcionar, empresas que ya tenían problemas financieros después de la pandemia y, a las cuales, las ayudas del Gobierno no le han sido suficientes.

Perspectivas

¿Cuáles son las perspectivas para el segmento vehicular?

Proyectamos un crecimiento, pero este se atenuará por las condiciones económicas de las familias. El sector automotor es reflejo de la economía y este año se verá afectado, aunque por factores internos. La cadena de suministros se ha recuperado, sin embargo, no está al 100%. Pese a ello, estamos mejor que en la primera parte del 2022.

¿Bajará el costo de los vehículos?

El costo de fletes marítimos subió cuando la cadena de suministros registró problemas a nivel global y ese aumento se reflejó en el costo del vehículo. Eso se ha venido reduciendo en la segunda parte del 2022 y se sigue reduciendo.

Los factores de oferta que afectaron en algún momento al mercado, posiblemente, se vayan debilitando. Por el momento, la proyección es que se atenúe ese riesgo. Por el otro lado, vemos problemas en la demanda, que viene golpeada por empleos de menor calidad, menores ingresos y consumo.

“Antes, el cliente estaba dispuesto a esperar hasta 5 meses para que su automóvil llegue al país, sin embargo, ahora hay un stock de la mayoría de las marcas y modelos de vehículos”, comenta Alberto Morisaki Cáceres.

Credicorp Capital Asset Management

Se espera que el BCR realice hasta 2 recortes de 50 puntos básicos en su tasa de referencia hacia fines de año

El mercado local es, en la actualidad, preponderantemente de activos de corto plazo en soles y de muy buena calidad crediticia, señaló Víctor Díaz Chávez, managing director de Renta Fija en Credicorp Capital Asset Management.

En medio de menores expectativas de inflación, Credicorp Capital Asset Management estima que el Banco Central de Reserva (BCR) puede aprobar hasta 2 recortes de medio punto porcentual en su tasa de referencia hacia fines de año, desde su nivel actual de 7,75% que se mantiene desde enero, cuando la elevó por última vez en 25 puntos básicos.

“Estamos manejando un escenario con 2 recortes de 50 puntos básicos cada uno, pudiéndose ubicar la tasa en 6,75% hacia fines del 2023. El balance de riesgos (entre inflación y crecimiento) puede tornarse un poco hacia esa visión”, indicó Víctor Díaz Chávez, managing director de Renta Fija en Credicorp Capital Asset Management.

Explicó que la razón principal es que la inflación y las expectativas se han desacelerado, pero se mantienen por encima del rango meta, y esto todavía genera la expectativa de que el BCR siga con la tasa de interés al alza. Sin embargo, subrayó que ya se ha registrado datos que apuntan a una economía un poco más débil.

Señaló que la inflación mayorista ha bajado de manera fuerte, mientras que el ritmo del crecimiento económico está más cerca de 2%. “Aunque es un crecimiento positivo, es una tasa muy tenue y eso también se refleja un poco en el factor demanda. Eso es algo que vemos en la inflación”, acotó.

Manifestó que las curvas del mercado monetario esperan, básicamente, una reducción de las tasas de interés de corto plazo, en algún momento, entre fines del 2023 y el primer semestre del próximo año.

Bonos soberanos

Respecto a la evolución de los bonos soberanos de Perú, Díaz indicó que los primeros meses del presente

año fueron bastante buenos con los títulos a 10 años cayendo como 60 puntos básicos, mientras que los bonos de mayores plazos en soles, a 30 años, han caído alrededor de 50 puntos básicos.

Entre los factores que explican esa favorable evolución, mencionó la preferencia global emergente por bonos en moneda doméstica y un menor ruido político en el país.

No obstante, advirtió que eso no significa que veamos el fin de la inestabilidad política, pero por lo menos, hay mucha más calma que la que había hace unos 6 meses.

A esos factores se suman las expectativas del fin del ciclo de ajuste monetario y menores lecturas de inflación. “Se han configurado varios escenarios, algunos de tinte global, otros de tinte interno, que han hecho que la curva peruana de rendimiento de bonos esté bastante bien en lo que va del año”, agregó.

AFP

En cuanto a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), Credicorp Capital Asset Management estima que habrían alistado sus carteras de inversión para posibles nuevos retiros de fondos de los afiliados.

“La hipótesis es que las AFP han estado eventualmente preparando los portafolios, construyendo posiciones un poco más líquidas, en bonos soberanos, dado que se ve en el panorama que se esperan, o hay al menos, varias propuestas para retiros”, explicó Díaz.

Afirmó que, tomando como referencia episodios de retiros de fondos de pensiones en el pasado, percibe una tendencia en la que las AFP buscan activos líquidos para poder manejar la ejecución de esos retiros.

Sin embargo, esa estrategia también es interesante para

las AFP dados los niveles de las tasas de interés activas en moneda local, que están bastante atractivas, por lo que sería una estrategia de inversión favorable para el portafolio que podría mantenerse a lo largo del 2023.

Emisiones

El mercado local es preponderantemente de activos de corto plazo en soles y de muy buena calidad crediticia, ante ello, es necesario fomentar y propiciar la estabilidad en el mercado de capitales, sobre todo a los agentes que invierten a más largo plazo, consideró Díaz.

“El mercado de capitales ha estado un poco más acotado en demanda de papeles de largo plazo. No ha cambiado mucho en el año. Ha sido una tendencia muy similar a la del 2022”, comentó.

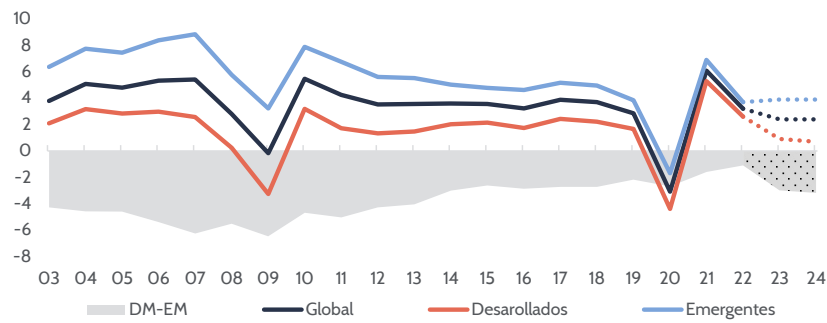
Precisó que eso es un llamado sobre una situación que se debe revertir ya que el desarrollo y el crecimiento de una economía están vinculados a financiamientos de la inversión a largo plazo.

Calificación

De otro lado, el menor ruido político podría ser favorable para que las calificadoras de riesgo crediticio, por lo menos, mantengan la nota soberana de Perú hasta fin de año. “Pero, hay que tener cuidado porque todavía falta el segundo semestre. Y Perú es un país que ha mostrado cierta inestabilidad en los últimos tiempos”, dijo Díaz.

En favor de la calificación del riesgo de Perú se resaltan la estabilidad fiscal, la fortaleza de las reservas internacionales, la posición externa y los commodities en altos niveles. “La dependencia peruana respecto a la economía global, tanto de Estados Unidos como de China, es claramente nuestro mayor viento a favor pese a un escenario de incertidumbre política”, concluyó.

Crecimiento económico desarrollados vs emergentes (Variación anual a/a - línea punteada corresponde a proyecciones)

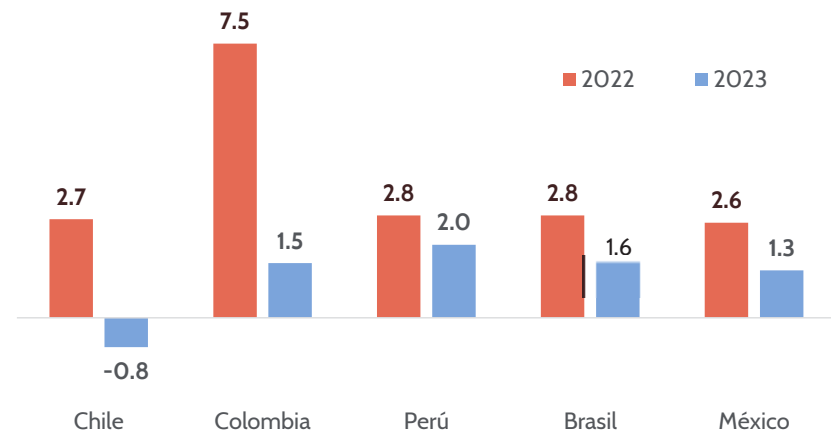


*Flechas representan cambio frente a la revisión previa.

(1) Datos corresponden al promedio de las proyecciones actualizadas de los siguientes analistas: Goldman Sachs, Nomura, JPMorgan, BNP Paribas, UBS, Citibank, Bank of America, Credit Suisse y Barclays. Esto a excepción de US, Eurozona, Alemania, Francia, Italia, España y China, las cuales son estimaciones de Credicorp Capital Asset Management.

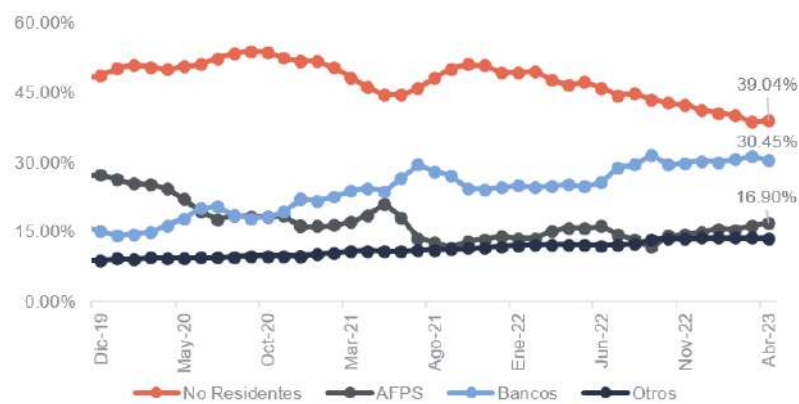
Fuente: Credicorp Capital Asset Management

Crecimiento económico (%)



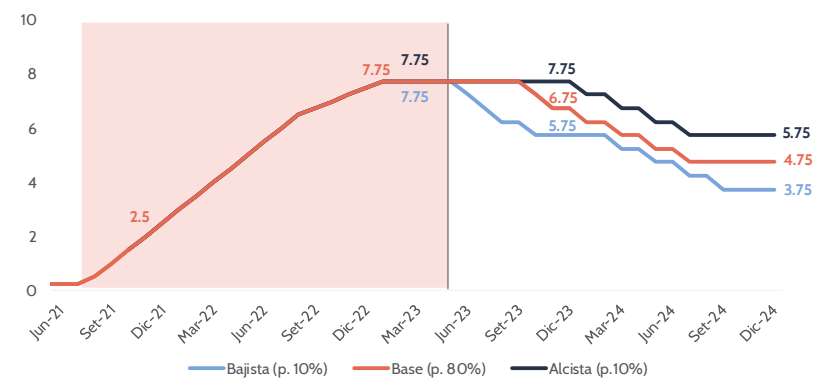
Fuente: Credicorp Capital Asset Management

Evolución Tenencia de Soberanos (Abril 2023)



Fuente: Credicorp Capital Asset Management

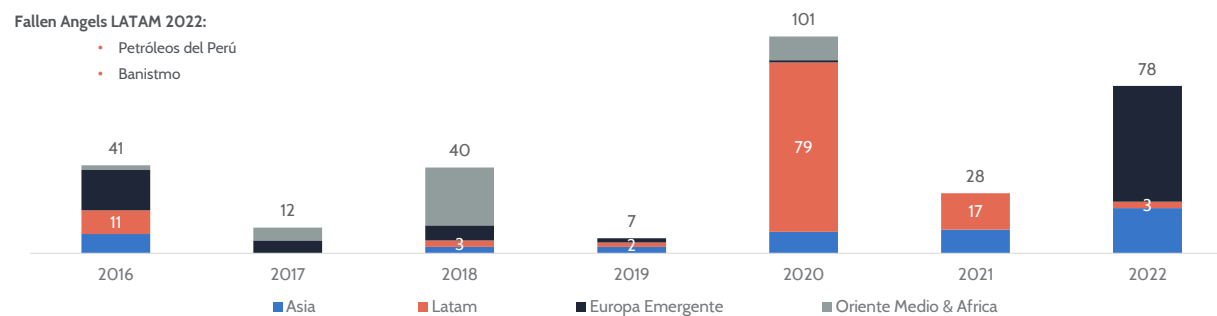
Trayectoria de TPM (%)



Fuente: Credicorp Capital Asset Management

Panorama Latam: Menores presiones en el rating soberanos y fundamentos favorables reducen riesgos de *fallen angels* en la región

Fallen Angels por Región (USD BN)



Fuente: JP Morgan. Elaboración: CCAM

- El volumen de *fallen angels* en EM durante el 2022 fue de USD 78 BN, principalmente relacionado al segmento de *properties* en China y Rusia.
- América Latina representó el 4.3% de los *fallen angels*, nivel más bajo desde 2019 gracias a la ausencia de presiones en los soberanos y buenos fundamentos corporativos.
- En 2023, Perú es la plaza de LATAM con mayor riesgo a tener *fallen angels* con BCP, IFH, IFS y Lima Metro como emisores con outlook negativo en sus clasificaciones y con historias limitadas a casos específicos como Falabella.

Fuente: Credicorp Capital Asset Management

Crédito al sector privado registró un crecimiento interanual de 2,7% en abril

En el crédito a las empresas hubo una reducción en la caída interanual, que pasó de -3,1% en marzo a -2,6% en abril. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, este crédito mostraría un crecimiento de 6,8%, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

El crédito al sector privado –que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas– mostró un incremento interanual de 2,7% en abril, cifra que representa un leve aumento en comparación con el crecimiento registrado en marzo, que fue de 2,6%, reportó el Banco Central de Reserva (BCR).

Sin embargo, si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado habría experimentado un crecimiento más significativo de 8,9% en términos interanuales durante el mismo período.

El análisis por segmentos revela que el crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se desaceleró, pasando de 13,1% en marzo a 12,1% en abril. Por otro lado, el crédito a las empresas experimentó una disminución de 2,6% en términos interanuales, mostrando una mejora en comparación con la caída de 3,1% registrada el mes anterior.

En cuanto a la distribución por monedas, el crecimiento interanual del crédito al sector privado en moneda local fue de 0,6% en abril. Este aumento se explica por el incremento del crédito otorgado a las personas, que registró un crecimiento de 13%, aunque parcialmente atenuado por la reducción del crédito a las empresas en un 8,6%.

Créditos a empresas

En el crédito a las empresas se observa una reducción en la caída interanual, que pasó de -3,1% en marzo a -2,6% en abril. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas hubiera mostrado un crecimiento de 6,8% en términos interanuales durante el mes de abril.

El saldo del crédito dirigido al segmento corporativo y gran empresa presentó una disminución interanual de 1,2%, pero mostró un aumento mensual de 0,5%. Este segmento representa el 52,4% del saldo total del crédito otorgado a las empresas por las Sociedades Creadoras de Depósitos.

En contraste, el crédito a medianas empresas experimentó una caída interanual de 12,7%, con una disminución mensual de 0,8%. Tanto el crédito en

moneda local como en moneda extranjera mostraron reducciones en este segmento.

Por otro lado, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 5,4%, aunque inferior al 5,7% reportado en marzo. En términos mensuales, el crecimiento fue de 0,4%.

Crédito a personas

En lo que respecta al crédito a personas, se observó un crecimiento interanual de 12,1% y un crecimiento mensual de 0,6%.

Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró un crecimiento interanual de 16,3%, con una variación mensual de 0,8%. Por su parte, el crédito hipotecario mostró un crecimiento interanual de 6,1% en abril.

En el segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 19,3%, con un ratio de dolarización de 10,5%.

Por otro lado, los créditos de tarjetas aumentaron un 1,6% mensualmente y tuvieron un ratio de dolarización de 12%. Sin embargo, el crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se redujo de 15,4% en marzo a 14,3% en abril.

En cuanto al crédito hipotecario, se registró un crecimiento interanual de 6,1%, mientras que el coeficiente de dolarización de estos créditos se redujo a 8,6% en abril.

Liquidez

En términos de liquidez, se observó una disminución de 0,9% en el sector privado durante abril, lo que representa un aumento interanual de 1,2%.

Esta reducción se debe principalmente a la disminución del circulante, los depósitos a la vista, los depósitos de ahorro y los depósitos de Compensación por Tiempo de Servicios (CTS).

En moneda local, la liquidez disminuyó un 1% en abril en comparación con marzo, mientras que la liquidez en moneda extranjera se redujo un 0,7% durante el mismo período.

Pasivos externos

En abril, los pasivos externos de la banca tuvieron un aumento de US\$29 millones. Los pasivos de corto plazo se redujeron en US\$278 millones, mientras que los pasivos de mediano y largo plazo aumentaron en US\$249 millones.

En abril del 2023, la ratio de pasivos externos sobre el crédito total al sector privado para las empresas bancarias fue de 12,9%. Este indicador ha disminuido en los últimos años debido a la reducción de las colocaciones en dólares y a la amortización de los pasivos externos por parte de los bancos.

Sin embargo, durante el 2022 y el primer trimestre del 2023, la ratio ha aumentado debido al incremento relativo de los pasivos externos en moneda extranjera.

Ahorro

En cuanto al ahorro en el sistema financiero, se registró una disminución de 0,6% en abril, lo que representa una contracción interanual de 1,8%.

Esta caída se explica principalmente por la reducción de los depósitos, aunque se observó un aumento en el patrimonio de los fondos privados de pensiones y de los fondos mutuos durante el mismo período.

Asimismo, en abril, los índices bursátiles locales tuvieron resultados mixtos: el índice principal (SP/BVL Peru General) bajó 0,3% con respecto al mes anterior, y por el contrario, el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) se elevó 0,8%.

En lo que respecta a las inversiones, las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) mantuvieron en abril una participación de 38,8% en inversiones externas dentro de su portafolio, mientras que las inversiones domésticas representaron el 61,2%.

La participación de los depósitos en entidades financieras locales se redujo a 4,1% en abril. Además, la contribución de los valores de renta fija locales disminuyó a 32,5%, mientras que la de los valores de renta variable aumentó a 25,1%. El coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones se redujo del 55% a 54,4%.

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN ^{1/}

	Millones de S/ Abr-23	Tasas de crecimiento (%)					
		Dic-22/ Dic-21		Mar-23/ Mar-22	Abr-23/ Abr-22		Abr-23/ Mar-23
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
Crédito a empresas	254 289	8,4	-1,4	-3,1	6,8	-2,6	0,1
Corporativo y gran empresa	133 215	6,9	1,2	-2,2	3,9	-1,2	0,5
Medianas empresas	57 558	3,3	-13,7	-13,1	6,0	-12,7	-0,8
Pequeña y microempresa	63 516	17,0	7,7	5,7	14,4	5,4	0,4
Crédito a personas	163 905	15,9	15,9	13,1	12,1	12,1	0,6
Consumo	99 466	21,8	21,8	17,7	16,3	16,3	0,8
Vehiculares	3 076	15,9	15,9	18,7	19,3	19,3	0,5
Tarjetas de crédito	17 877	32,6	32,6	28,9	25,5	25,5	1,6
Resto	78 513	19,8	19,8	15,4	14,3	14,3	0,7
Hipotecario	64 439	8,0	8,0	6,7	6,1	6,1	0,4
Mivivienda	10 362	12,2	12,2	15,6	15,9	15,9	1,3
TOTAL	418 194	11,3	4,6	2,6	8,9	2,7	0,3

^{1/} Los saldos en dólares se valían a tipo de cambio constante (S/ 3,81 por US\$).

Fuente: BCR

CRÉDITO AL SEGMENTO DE EMPRESAS, SEGÚN MONEDA Y TAMAÑO DE EMPRESA

	Millones de S/ Abr-23	Tasas de crecimiento (%)			
		feb-23/□ feb-22	mar-23/□ mar-22	abr-23/□ abr-22	abr-23/□ mar-23
Corporativo y gran empresa	133 215	-2,9	-2,2	-1,2	0,5
M.N.	61 783	-17,7	-16,1	-14,0	0,2
M.E. (US\$ Millones)	18 748	15,0	14,4	13,5	0,7
Dolarización (%)	53,6	53,4	53,5	53,6	53,6
Medianas empresas	57 558	-13,5	-13,1	-12,7	-0,8
M.N.	41 557	-18,1	-18,3	-17,6	-1,0
M.E. (US\$ Millones)	4 200	1,7	4,5	2,9	-0,3
Dolarización (%)	27,8	27,3	27,6	27,8	27,8
Pequeña y micro empresa	63 516	6,1	5,7	5,4	0,4
M.N.	61 872	6,5	6,0	5,7	0,4
M.E. (US\$ Millones)	432	-8,2	-3,7	-1,9	-0,8
Dolarización (%)	2,6	2,7	2,6	2,6	2,6
TOTAL	254 289	-3,7	-3,1	-2,6	0,1
M.N.	165 212	-10,2	-9,7	-8,6	-0,1
M.E. (US\$ Millones)	23 380	11,8	12,0	11,1	0,5
Dolarización (%)	35,0	34,6	34,9	35,0	35,0

Nota: Los criterios para clasificar los créditos a empresas por segmento de crédito se realiza de acuerdo a la SBS:

Corporativo: Ventas anuales superiores a S/200 millones

Grandes empresas: Ventas anuales entre S/20 millones y S/200 millones; o mantener emisiones en el mercado de capitales el último año

Medianas empresas: Endeudamiento total superior a S/300 mil o ventas anuales no mayores a S/20 millones

Pequeñas empresas: Endeudamiento total entre S/20 mil y S/300 mil

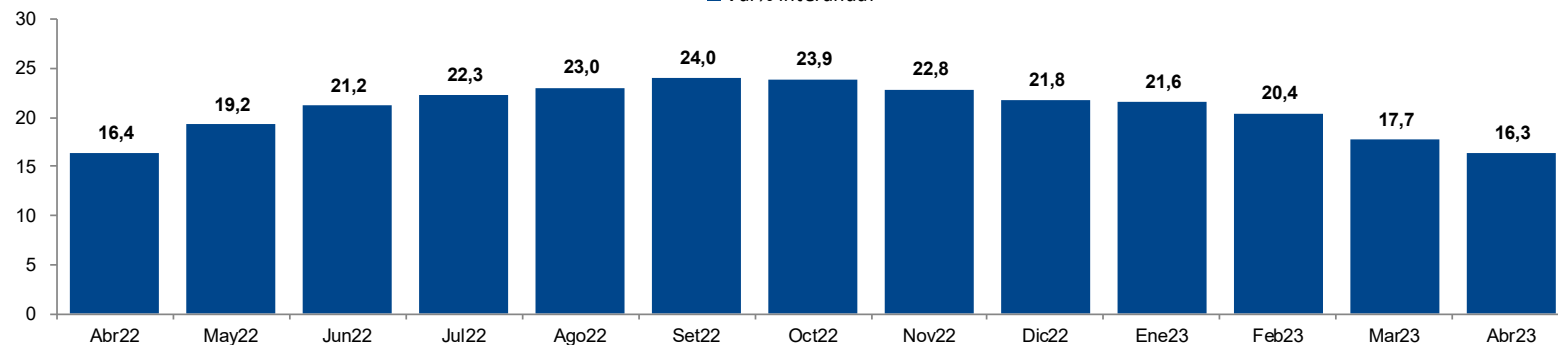
Microempresas: Endeudamiento total no mayor a S/20 mil

Fuente: BCR

CRÉDITO DE CONSUMO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual

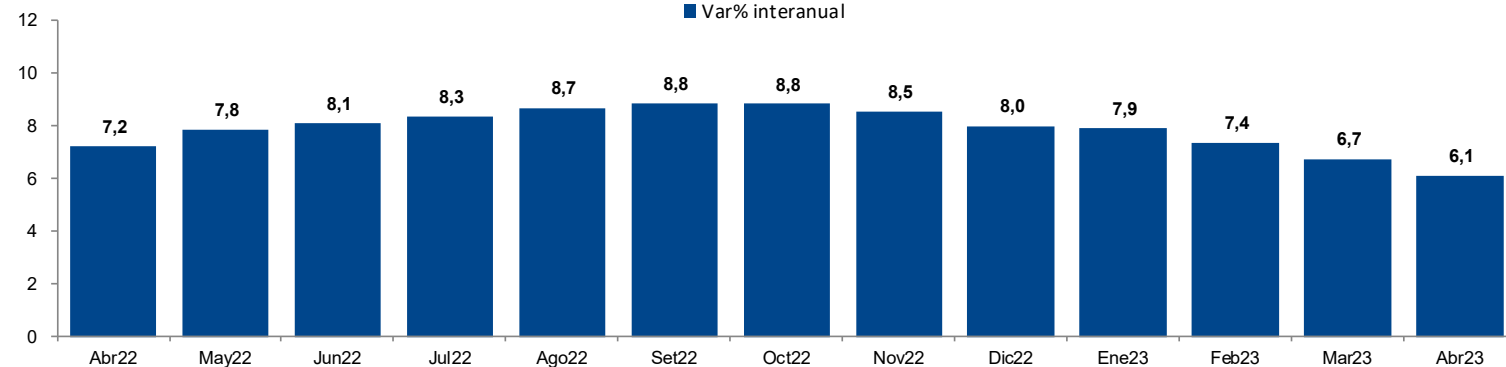


Fuente: BCR

CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual



Fuente: BCR




Boletín de Sostenibilidad 2022

Somos la entidad en Microfinanzas con **mayor reconocimiento en inclusión financiera**, cumpliendo nuestro propósito de ser personas sirviendo a personas.

■ Inclusión Financiera


Contamos con **207 oficinas** a nivel nacional


7,631 millones en cartera de créditos
522,000 clientes


5,927 millones en cartera de depósito
1.275 millones de clientes




51% Mujeres


52% de la cartera Mujeres

MyPE



80% de desembolsos


75% de clientes en cartera vigente

S/6000 en crédito promedio

■ Productos inclusivos


Agua más
7,497 clientes
S/27 millones


Supérate Mujer
25,331 clientes
S/59 millones


Credioficios
50,624 clientes
S/112 millones

■ Canales más usados

Enlazamos personas a través de nuestros canales digitales


70% de las operaciones son digitales


20% más transacciones en el 2022 versus 2021


97% de las operaciones en agencia se hacen en el APP





■ Educación Financiera

21,500 personas

en temas de hábitos financieros y emprendimiento.



■ Voluntariado

1000 colaboradores
a nivel nacional



Programas de Educación Financiera

finanzas para todos

kallpa warmi

aprende emprende

■ Equidad

Nuestro equipo es de **4574 personas**



2,286 mujeres

50% de ambos géneros

2288 hombres



Clima Laboral **74%**

■ Medio Ambiente

Reciclaje



17 toneladas



289 árboles

Huella de Carbono



Mitigamos **2065tCO2e**

Distintivo por 4to año consecutivo

Agencias Fotovoltaicas



3 agencias

Que ahorran 40% de energía eléctrica

■ Reconocimientos



EMA
EMPRESAS MÁS ADMIRADAS

Reconocida por cuarto año consecutivo.

merco RESPONSABILIDAD ESG
Merco ESG
Puesto 61, avanzamos 2 posiciones.

merco TALENTO
Merco Talento
Puesto 24, avanzamos 19 posiciones.

merco EMPRESAS Y LÍDERES
Merco Empresas
Puesto 29, avanzamos 18 posiciones.

Somos la 1ra entidad microfinanciera en el ranking

■ Alianzas



Red Acción

Alianza Global de Banca en Valores

■ Trabajamos con las siguientes ODS



Por lluvias en el norte, protestas y bloqueos de vías de comunicación

Financiera Qapaq afirma que su estrategia de colocación crediticia impidió un impacto negativo en sus indicadores

El gerente central de Finanzas y Compliance de Financiera Qapaq, Jorge Gómez Robles, señaló que en el mercado microfinanciero hay jugadores grandes que no han subido las tasas de sus préstamos, lo que ha llevado a presiones en los márgenes financieros que están haciendo repensar los negocios y las ventas a todas las instituciones.

La estrategia de Financiera Qapaq de enfocar sus colocaciones en créditos pignoratícios, micro y de consumo, de sectores que no están cerca de las cuencas de los ríos o de los pasos de deslizamientos, hizo que la afectación sobre sus indicadores fuera indirecta, ya que pese al menor ritmo económico que hubo en el norte, esta región del país sigue siendo muy dinámica y permanece con números positivos, señaló su gerente central de Finanzas y Compliance, Jorge Gómez Robles.

“Las ventas se han ralentizado en todo el mercado, tanto en el micro como en el de consumo. Ambos han tenido un nuevo punto de nivelación en cuanto a riesgos, es decir, el promedio en el mercado es entre 15% y 20% de riesgo adicional, mientras que en el mercado micro entre 10% y 15% adicional”, explicó.

A eso se agrega el incremento de las tasas pasivas, que ya están estabilizadas sin expectativas de nuevas alzas, pero que tampoco bajarán tan rápido como se pensaba, indicó.

“Además, en el mercado microfinanciero hay jugadores grandes que no han subido las tasas de colocación, por lo tanto, todo eso ha llevado a presiones en los márgenes financieros que están haciendo repensar un poco los negocios y las ventas en todas las instituciones”, declaró a **Microfinanzas**.

Comentó que tampoco ha ayudado a la dinámica del mercado el hecho de que los buenos clientes no están tomando tantos créditos, porque no ven todavía una economía recuperándose; mientras que los que normalmente lo toman están haciéndolo en menores montos, por lo que el mercado completo está cuestionando la dinámica de sus colocaciones y sus metas están “en la última línea”.

Por tipo de créditos

Gómez manifestó que Financiera Qapaq se consolidó como el actor más importante del 2022 en crédito pignoratício, tienen S/20 millones de cartera y aspiran a

tener al cierre del presente año S/30 millones porque “el mercado está para eso”, sus estrategias funcionan muy bien y apuntan a seguir creciendo en el norte y en Lima.

“El producto se comporta con niveles de tasa o riesgos dentro de lo esperado, es un producto muy rentable para la institución, por eso lo tenemos siempre como uno de nuestros productos principales”, apuntó.

Sin embargo, precisó que el producto más importante de Financiera Qapaq es el microcrédito, cuya calidad de cartera está dentro de los estándares del mercado.

“Es un negocio bastante rentable, bastante inclusivo y cuenta normalmente con cierta estabilidad. Y tenemos siempre la intención de mantener este mercado estable, porque un gran porcentaje de la población está en el sector microfinanciero, y es el segmento de la población que debemos cuidar”, subrayó.

En lo que respecta a su crédito hipotecario, reveló que las tasas de interés que ofrece Qapaq se encuentran entre las más bajas del sector financiero, y que este tipo de crédito es un negocio que desarrollan con un socio cuyo nombre no pueden revelar por un acuerdo de confidencialidad.

“Financiera Qapaq no está interesada en quedarse con créditos hipotecarios, más bien nosotros los originamos, para luego trasladarlos a una entidad asociada. Estamos revisando la estrategia en nuestra entidad para ofrecer un producto aún mejor. Hacia finales del año va a ser mucho más interesante y va a dar muchas buenas noticias”, explicó.

Plan 300

Recordó que el año pasado, bajo el denominado “Plan 300”, alcanzaron el objetivo de llegar a los S/300 millones en cartera, y que se esperaba para este 2023 aproximarse a los S/400 millones, sin embargo, tras las lluvias en el norte, protestas y bloqueos de vías de comunicación en el país a fines del 2022 y a principios del presente año, se decidió revisar y cambiar la estrategia

y ahora buscan eficiencia más que volumen, por lo que hoy apuntan a S/350 millones de saldo de cartera.

Con respecto al proceso de transformación digital para créditos y captaciones, comentó que su web ya es visitable totalmente y que a partir de junio sus clientes van a tener su tarjeta de débito para hacer compras a nivel nacional, y cuentas como ‘La Cuenta Insuperable’, que otorga una tasa de interés de 7,5% anual en ahorros, se podrá abrir de forma 100% digital.

“En apertura de cuentas de ahorro la oferta es 100% digital y vamos afinando el proceso de los créditos; aunque con ciertas limitaciones, debido a que no todos los créditos pueden ser netamente digitales. Pero los clientes recurrentes y los de retransacciones, entre otros, podrán tener la facilidad de hacerlo de manera digital, lo que ya tenemos en algunos productos”, indicó.

Tarjeta de débito

En lo que respecta a la tarjeta de débito de la financiera, Gómez dijo que para su lanzamiento en el mes de junio trabajan con Visa, y sus clientes podrán hacer retiros, comprar a nivel nacional y en el extranjero, comprar por internet, entre otras facilidades, por lo que esperan que sus ahorristas, que tienen depósitos por un total de S/130 millones en la entidad financiera, se vean beneficiados y estén mucho más cómodos.

“Hemos desarrollado una estrategia completa en el lado de los pasivos para que nuestra tasa de captación no suba más allá del promedio del mercado, es más, estamos por debajo, de ahí el lanzamiento de nuestra tarjeta de débito para complementar nuestra oferta en ahorros, que ha sido una de las más atractivas del mercado”, afirmó.

La tarjeta de débito también servirá para sus clientes de créditos que, con la cuenta de negocios que tiene Qapaq y unido a alguna oferta digital, necesiten capital de trabajo, puedan disponer de sus préstamos directamente con la tarjeta de débito y sin necesidad de acercarse a alguna agencia.

Otro producto que Financiera Qapaq lanzó recientemente, en abril, es su servicio de Mesa de Cambios, y les está yendo mucho mejor de lo que habían proyectado, según Gómez.

“Dentro de nuestros planes está consolidar este negocio y la oferta de nuestros productos pasivos, con la tarjeta de débito; de nuestro negocio de créditos; y, esperamos que las ventas retornen a su dinamismo en el segundo semestre del año”, manifestó. Aseguró que sus equipos comerciales están casi completos a

la espera de que empiece el dinamismo económico en el mercado, porque si bien el primer trimestre fue “para el olvido”, la segunda parte del año va a tener un mayor dinamismo y no quieren estar con equipos incompletos.

Compliance

En lo que respecta al cumplimiento normativo en su gerencia, Gómez aseguró que la estrategia está resultando óptima, porque en sus informes semestrales

están muy cerca de un cumplimiento de 100%, en el envío de información, informes, anexos, contratos, etc., a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), al Banco Central de Reserva (BCR) y a la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), entre otras entidades.

“Estamos absolutamente al día en todo lo que son requerimientos normativos, normas nuevas, implementación e, incluso, ya estamos analizando normas, proyectos de leyes que pudiesen requerir, impactar o exigir algo a la financiera”, concluyó.



Jorge Gómez Robles aseguró que Financiera Qapaq se consolidó como el actor más importante del 2022 en el segmento de crédito pignoraticio al tener S/20 millones de cartera, y al cierre del presente año esta cartera sumaría S/30 millones.

MICROFINANZAS TV

Neisy Zegarra Jara Conducción



Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa.



Javier Ichazo Bardales, gerente general de Mibanco.



Rosa Higa Yshii, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Ica.



Maria Pía Palacios, presidenta del Directorio de Caja Arequipa.



John Sarmiento Tupayachi, gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC.



Raúl Velazco Huayhua, presidente de Directorio de Caja Cusco.

Síguenos en: microfinanzas.pe



Opinión

Por qué pedir las y otorgar las Reuniones de contacto



Fernando Miranda
Consultor asociado, LHH DBM Perú

Las personas que trabajan su red de contactos tienen más posibilidades y oportunidades para recolocarse laboralmente en un menor tiempo. Según estadísticas de LHH DBM Perú, casi el 80% de las recolocaciones se logran a través de la red de contactos.

Recientemente, un amigo me comentó que un colega suyo, que estaba en transición laboral, pedía una reunión de contacto con él, pero este amigo no le encontraba mucho sentido a la reunión ya que en ese momento no tenía una oferta laboral para ofrecerle.

Le dije que, por supuesto, a esta persona que lo contactaba le encantaría que directamente, de esa reunión, naciese una oportunidad laboral, pero que, seguramente, esa persona es consciente que eso no necesariamente sucederá. Es decir, lo que esta persona está haciendo es construir sus propias oportunidades y para ello necesita diversa información.

Se trata de información de cómo está el mercado, información de algún sector en particular, alguna compañía que conozca, o respecto de algunos contactos que él pudiera tener y que gentilmente le pudiera facilitar.

Muchas veces lo que necesita la otra persona es información, un consejo, una palabra de aliento, realmente son muchas las formas de poder ayudar en estas situaciones.

El desarrollo de la red de contactos permite afianzar las relaciones entre las personas y nos da la oportunidad de poder contribuir y ayudar a otro ser humano. Hay que tener presente que está demostrado el impacto que tiene en nuestros índices de felicidad el poder ayudar a otras personas.

Soy un convencido que la gran mayoría de personas quieren ayudar, pero muchas veces

no saben cómo hacerlo, entonces es bueno transmitirle que la red de contactos nos da la oportunidad de poder ayudar a alguien que en este momento está necesitando apoyo, y existen diversas formas de hacerlo. En algún momento de nuestras vidas nosotros también hemos pasado, o vamos a pasar, por este tipo de procesos.

De otro lado, la persona que necesita la reunión de contacto necesita romper algunas barreras que tenemos instaladas por ciertas creencias, podríamos sentir que pedir esta

reunión nos coloca en una situación disminuida frente a la otra persona, o que no queremos molestar, pero realmente lo que estamos haciendo es restándonos oportunidades, ya que, como señalé al inicio, está estadísticamente comprobado que quien trabaja su red de contactos tiene más posibilidades de encontrar empleo y/o recolocarse laboralmente, en menor tiempo.

La vida es de ida y vuelta, hoy estamos en este proceso de búsqueda de empleo y mañana estaremos en otra posición, pero como candidato para mejorar mis posibilidades de empleo, para encontrar un mayor número de oportunidades, necesito salir de mi zona de confort, incomodarme un poco y poder realizar esa llamada, y pedirle a mi contacto que me otorgue una parte de su tiempo con la finalidad de intercambiar información.

Como recomendación final; a los contactados les digo que aprovechen esta oportunidad de ayudar y disfruten de hacerlo, ello les traerá muchos beneficios.

A los candidatos en transición laboral, decirles que se atrevan a pedir estas reuniones y prepárense para ellas, probablemente las primeras reuniones sean las más difíciles, pero luego les resultará mucho más fácil y provechoso. Salgan de su zona de confort y avancen porque sus oportunidades se potenciarán.

“La red de contactos nos da la oportunidad de poder ayudar a alguien que en este momento está necesitando apoyo, y existen diversas formas de hacerlo. En algún momento de nuestras vidas nosotros también hemos pasado, o vamos a pasar, por este tipo de procesos”.



caja
arequipa

LLEGAMOS A LOS

8000

MILLONES DE SOLES EN CRÉDITOS

+ 550 mil clientes
vigentes en créditos

208 oficinas
a nivel nacional

+ 1.2 millones
de clientes de ahorros

En estos 37 años de existencia cada decisión que hemos tomado nos ha permitido dar acceso a servicios financieros a más de 2 millones de personas, a ser la entidad de microfinanzas con mayor reconocimiento en inclusión financiera y cumplir nuestro propósito de ser una organización de personas para servir a personas.

Por ello y muchas razones más, celebramos junto a nuestros clientes este logro y renovamos nuestro compromiso de seguir apoyando a quienes apuestan por un mañana mejor.

Somos una Caja con Sentido.

