

MICROFINANZAS®

Síguenos:     

www.microfinanzas.pe

Julio 2023

Fuente: iStock

• Interoperabilidad

BCR aplazó la segunda fase hasta el mes de septiembre.
Pág. 31

• Vivienda social

Caja Huancayo alista relanzamiento de su crédito hipotecario.
Pág. 37

• Tap to Phone

Potencial está en pequeñas empresas que no comprarán un POS.
Págs. 38-39

Cajas se preparan ante riesgos de posible Fenómeno de El Niño y una economía débil

Se presenta un panorama complicado, lo que se ve reflejado en la caída de sus utilidades, pero hay oportunidades para innovar y generar resiliencia en sus clientes. Apostar por un buen gobierno corporativo es la clave para su solidez.

Labor gremial

John Sarmiento Tupayachi, gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC, afirma que quieren convertirse en la fábrica de analistas de crédito, para formar profesionales capacitados para lo que necesitan las CMAC.



Págs. 24-26

Gestión de pasivos

José Miguel De la Peña Tschudi, líder de la tribu de Segmentos y Productos de Mibanco, señala que el año pasado variaron un poco su estrategia de captación de ahorros y comenzaron a dirigirse también al segmento AB.



Págs. 27-30

En la nube

John Olivera, gerente general de A&S Consultores, dice que al menos un 70% de los servicios financieros deberían adoptar tecnologías cloud en los próximos años, y será el camino hacia una alta velocidad de respuesta.



Págs. 42-43



Versión Digital

4 Editorial

Tiempo de mitigar riesgos



6-8 Gobierno corporativo

La SBS ha identificado algunas prácticas en los directorios de las microfinancieras que afectan un buen desempeño de gobierno corporativo.

9-11 Balance

Expertos sugieren que las Cajas Municipales tomen medidas anticipadas para gestionar riesgos climáticos y garantizar estabilidad financiera ante menores ganancias.

12-15 El Niño

El Fenómeno de El Niño pone en riesgo a sectores que representan casi el 50% de la producción de Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad. Credicorp Capital Asset Management estima que su impacto ha oscilado entre 0,7% y 5,3% del PBI del Perú.

16 Opinión

David Tuesta Cárdenas, presidente del CPC, afirma que hay US\$60.000 millones en inversión minera esperando que la burocracia haga su trabajo con eficiencia para que se concreten.

17 Pide cautela

El presidente de Asomif, Jorge Delgado Aguirre, instó a que las microfinancieras eviten un enfoque excesivamente expansivo en las colocaciones y que consideren el impacto del panorama económico actual.

18-19 Medidas preventivas

Microfinancieras son cautelosas en el otorgamiento de préstamos, segmentan clientes y fomentan seguros para la protección de su capital ante riesgos climatológicos y económicos.

20-21 Fortaleciendo gestión

Cajas Municipales mejoran cobranza, monitorean grandes clientes y usan estrategias diferenciadas, según la problemática de cada cliente, señala Erika Rouillon Fudrini, de Caja Trujillo.

22-23 Tarjetas de crédito

SBS evaluará tarjetas de crédito de Cajas Municipales una vez lanzadas al mercado. Las Cajas Municipales no solo emitirán tarjetas de crédito para sus clientes de la MYPE, sino también para financiamiento de consumo.

24-26 Digitalización

La FEPCMAC está en la etapa final de implementar un proyecto de billetera digital que garantice la tranquilidad de las Cajas Municipales en seguridad de las transacciones, afirma John Sarmiento Tupayachi.

27-30 Captación de ahorros

Para la captación de ahorros, Mibanco trabaja en el posicionamiento de su marca, al relacionarla con Credicorp; en el producto; y, en los canales de atención, comenta José Miguel De la Peña Tschudi, líder de la tribu de Segmentos y Productos.

31 Interoperabilidad

La segunda fase de interconexión entre las entidades que ofrecen los servicios de transferencias inmediatas, que se había previsto para el 30 de junio de este año, sufrió un retraso hasta setiembre.

32-33 Fintech

Indecopi prevé publicar la versión final de su estudio del sector fintech en el Perú en el último trimestre del año. Advierte falta de información pública sobre las actividades de estas empresas.

35 Open banking

El modelo de iniciación de pagos podría ayudar a resolver el problema de riesgos a la competencia que enfrentan las fintech de cambios de divisas.

36 Sujetos Obligados

SBS armonizó normas de prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo de empresas que realizan operaciones relacionadas al servicio financiero como las fintech de cambio de divisas.

37 Relanzamiento

Caja Huancayo relanzará crédito hipotecario para vivienda social. Proyecta crecimiento anual de 10% a 15%, señaló Juan de Dios Poma, subgerente de Negocios de la entidad.

38-39 Pagos digitales

El número de transacciones mensuales vía 'Tap To Phone' en el Perú serán iguales a las que se registran en e-commerce en los próximos 4 años, señala Giorgio López, de RedPontis.

40 Expectativas empresariales

La mayoría de los indicadores empresariales se recuperaron en julio, según la última encuesta del BCR. La encuesta de percepción regional muestra un panorama alentador en las zonas norte y centro del país.

41 Opinión

José Buendía Matta, gerente de la División de Negocios de Mibanco, considera que si queremos incrementar la velocidad de la bancarización, el proceso de transformación es necesario.

42-43 En la nube

Al menos un 70% de los servicios financieros deberían adoptar tecnología cloud para una mayor flexibilidad y velocidad, según John Olivera Murillos de A&S Consultores.

44-45 Tarea ardua

A 5 años de vigencia de la Ley Coopac, la SBS afirma que supervisión del sistema de cooperativas de ahorro y crédito ha sido ardua, retadora y difícil.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2023 Edición N° 212

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.

46-47 Crédito a privados

El crédito al sector privado registró un crecimiento interanual de 1% a junio, implicando una desaceleración desde el 1,8% que tuvo a mayo pasado, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

48-50 Opinión

Los economistas dicen que hay un 50% de probabilidad de una recesión en los próximos 12 meses en Estados Unidos, frente al 56% de julio y 61% de mayo, comenta Washington López, de Washington Capital & Dolphin Fund.

51 Perspectiva bursátil

Credicorp Capital Sociedad Agente de Bolsa (SAB) prevé que la plaza limeña se acercará a los 26.000 puntos a fines del 2023, lo implicará un alza adicional de más de 10%.

52-53 Alianza del Pacífico

La internacionalización de las Mipymes, la mejora del empleo y la innovación son desafíos que abordar en el marco de este acuerdo comercial, señala Gonzalo Galdos Jiménez de Vistage.

54 Programa de capacitación

Caja Cusco y Centrum PUCP realizan programa de capacitación para mujeres microempresarias. Programa incluye gestión empresarial, finanzas, liderazgo y marketing digital.

55 Opinión

Fernando Miranda, consultor asociado de LHH DBM Perú, brinda 6 consejos para que un negocio propio tenga mayor probabilidad de éxito en el tiempo.

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

MICROFINANZAS

Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes  +51 955 573 812



25 años
mibanco

Para ahorrar se necesita confiar

Abre tu
**Depósito
a Plazo Fijo**

Desde 121 a 180 días

8.25%
TREA* Soles

Con el respaldo de CREDICORP

www.mibanco.com.pe



[*] Promoción válida hasta el 31/08/2023 y para un plazo desde 121 hasta 180 días. La TEA es igual a la TREA. El monto mínimo de apertura es desde s/350 soles. Por ejemplo, para un depósito de S/1,000 a un plazo de 180 días y considerando que durante dicho plazo no existen movimientos en cuenta desde el momento de la apertura, corresponderá una TREA de 8.25%, obteniendo como interés S/40.43. Operaciones afectas al impuesto transacciones financieras (ITF): 0.005%. Depósitos cubiertos por el Fondo de Seguro de Depósitos. Mayor información sobre tasas en la Plataforma de Atención al usuario de nuestra red de agencias en www.mibanco.com.pe o en la banca por teléfono [01] 319-9999. MIBANCO - BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A. - RUC 20382036655



Tiempo de mitigar riesgos



Fuente: iStock

El último 10 de agosto, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) intervino de manera directa a la Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC) Raíz y, un día después, dispuso su disolución y el inicio del proceso de liquidación remediando al sector microfinanciero peruano.

La SBS sustentó su decisión por el notable menoscabo en la solvencia de CRAC Raíz, el cual atribuyó a una inadecuada gestión, principalmente, en lo concerniente a la cartera no minorista.

Igualmente, sostuvo que se han desentrañado circunstancias atípicas derivadas de considerables insuficiencias en el control y gobernanza corporativa, tanto en la gerencia como en el directorio, lo cual ha impactado de manera adversa en los resultados globales.

Ahora, sus exfuncionarios responsables tendrán que enfrentar procesos administrativos sancionatorios, y las denuncias correspondientes por parte de la SBS con relación a las irregularidades detectadas.

Más allá de que se trate de un caso puntual, que no representa la real situación del sector microfinanciero en su conjunto, lo sucedido con esta caja rural en particular debe llamarnos a la reflexión.

En primer lugar, se debe admitir que, por asociación, envía una mala señal sobre la solidez del sector microfinanciero en general, y acrecienta los temores sobre los riesgos a los que se pueden exponer los clientes si deciden elegir una institución de este sector para depositar sus ahorros.

El hecho de que el Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) devuelva a los clientes que tenían depositados en las

cuentas de Caja Raíz hasta S/123.920, que es la cobertura máxima que entrega el FSD, es un mensaje insuficiente si se trata de generar confianza entre los ahorristas.

El control de daños para el sector es especialmente importante si se tiene en cuenta que las microfinancieras están fortaleciendo sus estrategias de captación de recursos a través de promociones de depósitos a plazo fijo.

En segundo lugar, habría que asegurarse de si las gerencias, así como los directorios de las microfinancieras, están haciendo todos los esfuerzos necesarios para tener un buen control y gobernanza corporativa.

Un buen gobierno corporativo es fundamental en las microfinancieras, considerando que asumen riesgos más inciertos, en comparación a los que tienen los propios bancos, por ejemplo; pues no solo prestan a sectores como el emprendedor e informal, que usualmente carecen de historial crediticio, sino que también deben pagar mayores tasas de interés por los pasivos que captan.

Si bien Ítalo Costa González, intendente general de Finanzas de la SBS, explica en esta edición de **Microfinanzas** que se observa grandes avances sobre la valoración del buen gobierno corporativo en las microfinancieras y su importancia para una adecuada gestión de riesgos y de la empresa; alerta de que se ha identificado algunas prácticas en los directorios de entidades financieras que están afectando un buen desempeño de gobierno corporativo.

En tercer lugar, cabe preguntarse si las microfinancieras están evaluando bien los riesgos que enfrentan ante un probable Fenómeno de El Niño (FEN), y si están tomando

las medidas adecuadas para un escenario en el que se incremente fuertemente la cartera morosa por la imposibilidad de los clientes de honrar sus deudas.

Ello cobra especial relevancia en un contexto en el que la economía peruana tiene una fuerte desaceleración, y la inversión privada cae tras el desgobierno de Pedro Castillo y los múltiples ataques de extremistas a los principales proyectos de inversión privada. En el primer semestre, la economía peruana cayó 0,45%, mientras que en los últimos 12 meses (julio 2022-junio 2023) acumula un avance de solo 0,74%. Algunos economistas advierten de que el país habría entrado en recesión técnica al sumar dos trimestres de caídas consecutivas.

El sector Financiero y Seguros disminuyó 9,19% en junio y 7,71% en el primer semestre. En junio, se redujeron los créditos a las corporaciones, grandes, medianas, pequeñas y microempresas (-14,5%) y los créditos hipotecarios (-1,7%), en tanto que, aumentaron los créditos de consumo (7,1%), lo cual constituye una nueva señal de alarma.

El FEN y la desaceleración económica, así como la caída de la inversión privada y el fuerte retroceso del crédito, son factores que pueden configurar escenarios muy adversos para las microfinancieras en un futuro no muy lejano.

Por ello, en esta edición de **Microfinanzas** compartimos amplios informes acerca de cómo se preparan sus principales protagonistas para mitigar riesgos y prevenir daños que podrían ser irreversibles para la viabilidad de algunas microfinancieras. Por la salud del sistema, no debemos permitir que se repitan casos como el de Caja Raíz.



Promovemos la **Inclusión Financiera**
a través de nuestro programa:

Embajadores Runasimi



Buen gobierno corporativo, la clave para la solidez de las microfinancieras

La SBS ha identificado algunas prácticas en los directorios de las entidades microfinancieras que están afectando un buen desempeño de gobierno corporativo, afirmó su intendente general de Finanzas, Ítalo Costa González.

El gobierno corporativo juega un papel fundamental en el funcionamiento de las entidades financieras, incluyendo las Cajas Municipales. Estas instituciones, que representan un perfil de riesgo distinto al de los grandes bancos, deben asumir mayores riesgos para ofrecer servicios financieros a tasas activas más altas.

Sin embargo, es crucial que mantengan altos estándares de gobierno corporativo para garantizar una relación sólida con sus accionistas y cumplir con los estándares de riesgo legalmente permitidos. De esta manera, se logra brindar un servicio de calidad y mayor seguridad a los usuarios finales, afirmó el profesor de Derecho Corporativo de la Universidad ESAN, Víctor Abad Seminario.

Destacó que no se puede generalizar el cumplimiento de estándares de buen gobierno corporativo en todo el sector financiero, pues cada entidad debe implementar políticas de buen gobierno conforme a los lineamientos establecidos por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Estos lineamientos se basan en 5 pilares fundamentales que buscan asegurar la protección de los derechos de los accionistas, el correcto funcionamiento de la junta general de accionistas, una relación adecuada con la dirección y alta gerencia de la sociedad, una política de riesgo y cumplimiento eficiente, y la transparencia en la información.

Esta última es especialmente relevante para las entidades financieras, ya que otorgan préstamos basados en fondos captados del público, lo que implica una responsabilidad y cuidado en su manejo.

Perfil diferente

En el caso de las Cajas Municipales, Abad resaltó que tienen una estructura y perfil diferentes a los bancos tradicionales. “No solo tienen un enfoque financiero de negocio, sino también un perfil social que busca servir a la comunidad, brindando acceso a créditos a personas con un mayor nivel de riesgo crediticio”, indicó.

Además, Abad recordó que las Cajas Municipales dependen de un gobierno regional o municipal, lo cual se refleja en sus políticas de gobierno corporativo, centradas en los derechos, reportes y flujo de información hacia estas entidades gubernamentales.

Sin embargo, enfatizó que no se puede generalizar el perfil de las Cajas Municipales, porque algunas han demostrado un buen gobierno corporativo y han logrado una buena reputación, lo cual se traduce en una

mayor aceptación pública, un mayor flujo de clientes y un estándar más alto de servicio, indicadores que visibilizan un buen gobierno corporativo, mientras que otros indicadores pueden señalar deficiencias en este ámbito.

“El cumplimiento de los pilares del buen gobierno corporativo, especialmente la transparencia en la información es clave para las entidades financieras en general. Estas instituciones otorgan préstamos basados en los fondos captados del público, lo que implica una responsabilidad en el manejo adecuado de estos recursos. La transparencia proporciona seguridad al mercado y demuestra un correcto funcionamiento y buen gobierno corporativo”, resaltó.

Desafíos

Por su parte, Ítalo Costa González, intendente general de Finanzas de la SBS, comentó que, en los últimos años, se observa grandes avances sobre la valoración del buen gobierno corporativo en las entidades microfinancieras y su importancia para una adecuada gestión de riesgos y gestión de la empresa.

“Con la implementación de las disposiciones del Reglamento de Gobierno Corporativo y de la Gestión Integral de Riesgos aprobada mediante la Resolución SBS N° 272-2017, se regularon los estándares mínimos de gobierno corporativo que deben alcanzar las empresas del sistema financiero, alineado a los estándares internacionales”, declaró a **Microfinanzas**.

Añadió que aún existen retos en la implementación de un buen gobierno corporativo que requieren ser revisados permanentemente, dado el contexto cambiante y las particularidades que afrontan las entidades microfinancieras.

Dijo que se ha identificado algunas prácticas en los directorios de entidades financieras que están afectando un buen desempeño de gobierno corporativo. Entre estas se encuentran las relacionadas a la responsabilidad y estructura de las sesiones de directorio, gestión de riesgos y control interno y, por último, gestión de conflictos de interés y supervisión.

Resaltó la necesidad de una buena coordinación entre los directores y las áreas correspondientes en la elaboración de las agendas de las sesiones, priorizando los temas relevantes y relacionados con la gestión integral de riesgos.

Además, la importancia de mantener la reserva y confidencialidad en las declaraciones realizadas por los

órganos de gobierno y gestión, ya que la confianza es un activo fundamental para las entidades financieras.

Rol claro

Entre las opiniones de los especialistas en gobierno corporativo destaca la necesidad de que los miembros del directorio tengan claro su rol y responsabilidades.

Erika Rouillon, gerente de Auditoría Interna en Caja Trujillo, resaltó que uno de los desafíos que tienen las Cajas Municipales es la necesidad de que sus directorios adquieran una mayor conciencia sobre la importancia del buen gobierno corporativo.

Esto implica sumergirse en el tema, conocer a fondo las buenas prácticas relacionadas con el gobierno corporativo y comprender su relevancia para el funcionamiento adecuado de las entidades financieras, añadió.

Para Abad, de la Universidad ESAN, uno de los principales retos que enfrentan las entidades financieras, incluyendo las Cajas Municipales, está relacionado con la transparencia de la información.

“Es fundamental que estas instituciones reguladas y supervisadas por el Estado cumplan con estándares de riesgo y de cumplimiento, transmitiendo seguridad y confianza al mercado. La transparencia en la información es un factor clave para asegurar el correcto funcionamiento y un buen gobierno corporativo”, resaltó.

Por su parte, Rouillon afirmó que otro de los desafíos relacionados al buen gobierno corporativo en las Cajas Municipales es la importancia de mantener buenas relaciones con la junta general de accionistas. En el caso de estas microfinancieras, esta función es asumida por el Consejo Municipal, encabezado por el alcalde.

“Es necesaria una comunicación efectiva y coordinada entre el directorio y la junta para establecer relaciones sólidas y fomentar la confianza. Asimismo, el directorio debe rendir cuentas de su gestión a la junta general de accionistas, lo que implica una entrega constante y transparente de informes”, indicó.

Según Costa, no se puede generalizar los desafíos o retos de las microfinancieras pues cada empresa es diferente y la implantación de buenas prácticas de gobierno corporativo deberá ser proporcional al tamaño, complejidad, perfil de riesgo y modelo de negocio de la entidad del sistema financiero al que pertenezca. “El reto radica en identificar fortalezas y aspectos de mejora en materia de gobierno corporativo”, resaltó.



Socialmente responsables

Nos sumamos a esta gran labor que realiza la Asociación de Ayuda del Niño Quemado (ANIQUEM) aportando desde nuestra institución, a través del reciclaje de tapitas plásticas y papel, para ayudar en el tratamiento y recuperación de sus pacientes y al cuidado del medio ambiente.



Directorio

Alfredo Lau Tam, especialista en Mercado de Capitales y Regulación Bancaria del Estudio Muñiz, señaló que la elección de directores y la agenda del directorio son cruciales para la salud financiera de las microfinancieras. Por lo tanto, es ideal que los directores independientes sean personas con conocimiento de la industria.

Sostuvo que, a diferencia de las Cajas Municipales, que tienen un gerente central que maneja toda la empresa, las cajas rurales tienen una estructura similar a la de los bancos. Sin embargo, esto no implica que tengan un buen gobierno corporativo, sino más bien una gobernanza corporativa, es decir, una forma de gestionar y dirigir una compañía similar a una corporación en lugar de una empresa pública como una Caja Municipal.

“En términos de gobernanza corporativa, las cajas rurales se encuentran en una posición más sólida en comparación con las principales Cajas Municipales, y

estas últimas se ubican por encima de las cooperativas. La banca se sitúa en la cima, ya que tiene acceso a diferentes tipos de inversionistas y otros mercados financieros, donde se exigen prácticas de gobierno corporativo de primer nivel por ley”, comentó Lau Tam.

Consideró que, si todas las Cajas Municipales cumplieran con estos requisitos, podrían alcanzar un nivel corporativo similar al de la banca y lograr una mayor rentabilidad.

Agregó que, dado que las Cajas Municipales cuentan con una gran liquidez y recursos para invertir y dinamizar el mercado, sería excelente que se manejaran como empresas cotizadas en lugares como la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE, por sus siglas en inglés). Por supuesto, se debe tener en cuenta las diferencias y las distancias existentes.

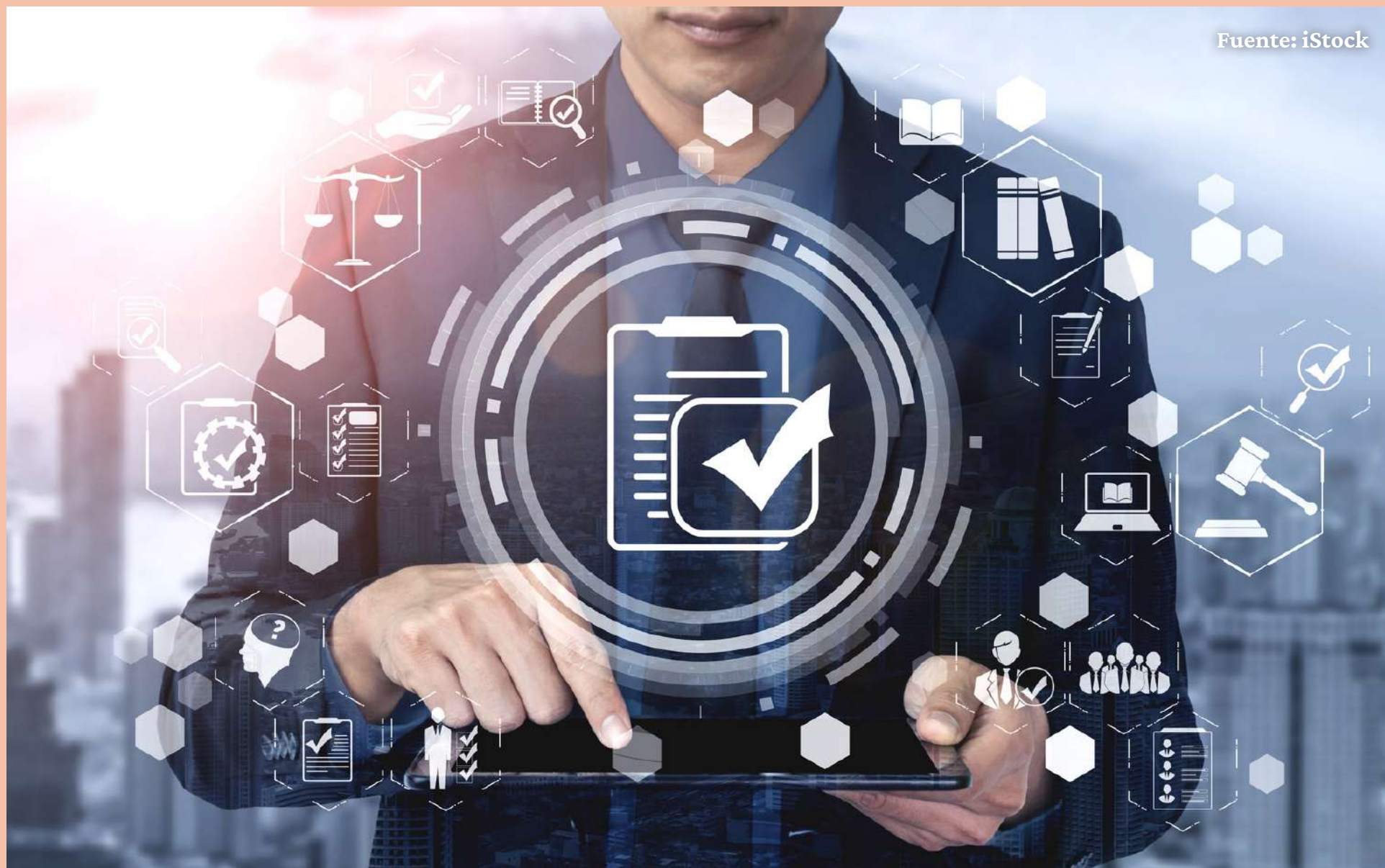
“Para lograr esto, es necesario incrementar la transparencia de las Cajas Municipales. Actualmente, algunas entidades bancarias y financieras están sujetas

a un doble enfoque de gobierno corporativo. Esto implica cumplir tanto con los estándares de gobierno corporativo del mercado de valores de la Bolsa de Valores de Lima (BVL), como con los estándares de gobierno corporativo de riesgos prudenciales establecidos por la SBS”, dijo Lau Tam.

Por último, Costa enfatizó que un buen gobierno corporativo es esencial para el correcto funcionamiento del sistema financiero y de la economía en su conjunto. Esto permite reforzar la confianza no solo de sus clientes, sino de potenciales inversionistas y acreedores, lo que, a su vez, impacta en la gestión y rentabilidad de las empresas.

“Un sistema de gobierno corporativo sólido es clave para la sostenibilidad financiera, pues permite alcanzar el logro de objetivos y asegurar la viabilidad de las empresas, lo que es percibido por el mercado de manera favorable, permitiendo a las entidades microfinancieras, por ejemplo, al acceso a menores costos de financiamiento”, concluyó.

Fuente: iStock



Ítalo Costa González comentó que, en los últimos años, se observa grandes avances sobre la valoración del buen gobierno corporativo en las entidades microfinancieras.

Balance al primer semestre, Cajas Municipales enfrentan un futuro desafiante

Las Cajas Municipales experimentan una disminución en sus utilidades y enfrentan riesgos climáticos, por lo que expertos advierten la urgencia de adoptar estrategias a la medida y de anticipación en la gestión de riesgos para asegurar una estabilidad financiera en los meses por venir.

En medio de un contexto económico desafiante, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) del Perú enfrentan diversas dificultades para mantener su crecimiento y brindar un apoyo sostenible a los microempresarios y emprendedores del país.

El consenso de los especialistas del sector consultados por **Microfinanzas** es que, si bien la situación actual es complicada para las Cajas Municipales, lo que se ve reflejado en la caída de sus utilidades, también abre oportunidades para innovar y generar resiliencia en sus clientes.

A pesar de los desafíos, estas entidades financieras deben continuar trabajando en el manejo de riesgos, en mejorar la calidad de su cartera y en adaptarse a un entorno cambiante para seguir creciendo y brindando un apoyo sólido a los microempresarios y emprendedores del país, coinciden.

Contexto económico

La economía peruana retrocedió 0,45% en los primeros 6 meses del año por las consecuencias negativas de la crisis política y el desgobierno de Pedro Castillo, así como por las violentas protestas de sus seguidores tras su destitución por el golpe de Estado que realizó. A estos factores se suman las consecuencias de los problemas climáticos en la capacidad de consumo e inversión.

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) revisó recientemente a la baja su proyección de crecimiento de la economía peruana para este año de 2% a 1,5%, mientras que los analistas económicos la redujeron de 1,8% en junio a 1,2% en julio, según la última Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del Banco Central de Reserva (BCR).

“La salud financiera de las micro y pequeñas empresas (Mypes) depende en gran medida del estado general de la economía. Si la economía va bien, los microempresarios esperan un aumento en la demanda y oferta de sus productos, lo que les permite satisfacer sus necesidades y acceder a créditos. Sin embargo, en un contexto de dificultades económicas, la capacidad de vender y cumplir con las expectativas de pago se ve mermada”, comentó Ronald Casana Mejía, gerente general de Equilibrium Financiero.

Resaltó que la intersección de fenómenos climáticos y problemas políticos ha tenido un impacto negativo en las campañas de venta, como el Día de la Madre y Fiestas Patrias, con una caída en la demanda de créditos por parte de los microempresarios de entre 20% y 30% en comparación con el mismo período del año pasado.

“Además, la contracción en las ventas ha sido aún más acentuada, con una merma cercana a 50% en comparación con las festividades patrias del año precedente”, afirmó Casana.

Por su parte, María Belén Effio, CEO de Microrate, recordó que la situación económica reciente en el país ha sido comparativamente peor que en otros periodos, lo que ha afectado el dinamismo y las expectativas de inversión de los pequeños y microempresarios. Se estima que, entre enero y junio del presente año, la inversión privada cayó cerca de 11%, su peor primer semestre desde el año de 1999, sin considerar los años de pandemia.

Indicadores

Este panorama adverso ha tenido un reflejo directo en los indicadores financieros de las Cajas Municipales. Denis Núñez Arias, gerente general del Instituto de Crédito y Cobranza (ICC), precisó que, de acuerdo con cifras de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el sistema de Cajas Municipales presenta un incremento anualizado en sus ingresos financieros de 22,7% pasando de S/2.604 millones (a junio del 2022) a S/3.195 millones (a junio del 2023).

Sin embargo, este incremento se ve opacado por la reducción interanual de las utilidades en 40,3%, de S/165,5 millones a S/98,8 millones. “Dicha reducción se da en todas las Cajas Municipales excepto Caja Piura, que muestra un ligero incremento de 7,8%”, precisó.

El análisis de los indicadores del primer semestre revela la necesidad de una mejora significativa en la gestión estratégica de la cobranza. El incremento interanual de 21,8% (en junio del 2023) en el gasto de provisiones impacta directamente en las utilidades, siendo esta carga compartida por la mayoría de las Cajas Municipales, a excepción de Caja Arequipa que logró una reducción de 4,3%.

“Sorprendentemente, Caja Sullana y Caja Metropolitana experimentaron una reducción de 7% en este aspecto, aunque estos resultados parecen desafiar la relación con otros indicadores”, comentó Núñez.

Dentro de este contexto, es crucial identificar los indicadores que más han sufrido deterioro durante este primer semestre y prever si esta tendencia persistirá durante el resto del año.

“La reducción promedio interanual de las utilidades en un 74,9% subraya la urgencia de implementar nuevas estrategias de negocios y cobranzas. Además, el volumen de saldos castigados apenas ha disminuido

un 4,5%, pasando de S/345 millones a S/330 millones, debido a la ausencia de castigos en la cartera de Caja Sullana durante este período”, indicó.

Las cifras de la SBS revelan un preocupante, en promedio de 60%, en los saldos castigados en la mayoría de las Cajas Municipales, excepto Caja Arequipa que logró reducirlos en un 8%.

“Estas tendencias han sido persistentes durante el primer semestre, indicando la necesidad imperante de un punto de inflexión para revertir la situación”, consideró.

A pesar de este escenario, Effio mencionó que las cifras son mixtas, ya que, hasta marzo del 2023, las Cajas más representativas han tenido un crecimiento promedio de 8% en su cartera de créditos.

De acuerdo con el análisis de Microrate, a junio, la cartera de las Cajas Municipales creció 12,6% anual, muy por encima del promedio del sistema microfinanciero que alcanzó un 7,4%. Además, la liquidez de la cartera de las Cajas fue de 16,1% frente al 17,4% del sistema microfinanciero.

A junio, el retorno sobre el patrimonio (ROE) de las Cajas Municipales estuvo en promedio en 7%, ligeramente superior al promedio del sistema microfinanciero que fue de 6,3%. Mientras que la ratio del capital global se ubicó en 14,6% y 15,5%, respectivamente.

“Hay un crecimiento, sí, pero el mayor desafío que enfrentan las Cajas Municipales es tratar de buscar un balance en la gestión de pasivos y activos para tener una mayor holgura a la hora de ejecutar sus planes financieros, suspender el desarrollo de negocio y acompañar las nuevas expectativas propuestas por entornos como los actuales”, comentó Effio.

Consecuencias

Según Casana, una muestra de la situación complicada del sector microfinanciero es que prácticamente no han ingresado clientes nuevos a las Cajas Municipales.

“En términos de utilidades, hemos visto una caída de 40% (en junio) en comparación con el mismo mes del año pasado. Esta disminución es comprensible ya que las Cajas Municipales no han colocado tantos créditos, lo que ha resultado en pérdida de ingresos. Además, debido a las expectativas de morosidad, las provisiones han aumentado, contribuyendo a la mencionada caída”, subrayó.

Este ajuste en los indicadores financieros no solo refleja

la disminución de nuevos créditos, sino también la estabilización de las carteras de créditos existentes. “El flujo de nuevas colocaciones ha experimentado una pausa, lo que señala la necesidad de adaptación y estrategias innovadoras para afrontar esta coyuntura”, consideró.

A Effio, le llama la atención el mayor interés de los ahorristas por mantener sus ahorros a corto plazo. Esto indica que el estancamiento económico está afectando las expectativas de los ahorristas, y las entidades financieras están buscando alternativas de financiamiento más estables para poder acompañar el desarrollo de productos a plazo.

Riesgos

En cuanto a los riesgos y desafíos que enfrentan las Cajas Municipales para el segundo semestre del año y el 2024, señaló 3 aspectos fundamentales: riesgo crediticio, riesgos estratégicos y riesgos operacionales.

Es importante que estas entidades definan su apetito de riesgo, ajusten su metodología crediticia para incorporar nuevos factores y mapeen constantemente los riesgos operacionales, como los fraudes, que pueden afectar la calidad de la cartera, que sigue siendo un desafío debido a un mercado sobreendeudado, agregó.

“La competencia con neobancos y fintechs agrega presión estratégica. La digitalización también puede abrir puertas a operaciones fraudulentas, siendo un riesgo operacional para considerar. El Fenómeno de El Niño (FEN) y otros eventos climatológicos extremos también representan un riesgo que puede afectar la actividad de los emprendedores y, en consecuencia, a las Cajas Municipales que los respaldan”, resaltó Effio.

Por su parte, Casana dijo que para los próximos meses la reactivación económica se vuelve crucial, aunque las perspectivas no son alentadoras debido al FEN, desafíos climáticos y posibles conflictos políticos.

“Esto podría limitar la flexibilidad en la concesión de créditos. Aunque habrá una mayor austeridad en las políticas de crédito, se espera que las Cajas adapten sus productos para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes. Se espera una pérdida de algunos clientes, pero también la posibilidad de retener nuevos, lo que podría mantener las colocaciones a un nivel sostenible”, puntualizó.

Morosidad

A pesar de los esfuerzos, la morosidad sigue siendo un desafío importante para el sistema de Cajas Municipales. A junio, la ratio de mora se ubicó en promedio en 5,68% en el sistema de Cajas Municipales, sin embargo, en el desagregado se aprecia que 8 Cajas, de un total de 12, tienen una mora arriba de 6%.

“Las ratios eran un poquito más bajas, pero ya se mostraba cierto incremento en la mora, y tiene que ver con un mercado sobreendeudado. Perú está entre los países más expuestos al riesgo de sobreendeudamiento. La cartera en riesgo está cubierta dentro de los estándares que exige la industria de microfinanzas, pero se espera que la mora se mantenga mientras no haya una mejora económica a nivel del país”, consideró Effio.

En promedio, la cartera en riesgo en la industria de microfinanzas estaría cubierta dentro de los estándares que se exigen, alcanzando un 100%. Actualmente, el sistema microfinanciero se encuentra por encima de 105%, lo que le brinda cierta tranquilidad.

Sin embargo, existe preocupación por el futuro, especialmente si las inversiones gubernamentales siguen estancadas o más lentas de lo deseado.

Recomendaciones

Ante este escenario complicado que afrontan las Cajas Municipales y lo que se viene en los próximos meses, Núñez destacó 2 aspectos cruciales. En primer lugar,

la mejora de la calidad de la cartera de créditos, pues requiere un ajuste estructural en la calidad de los desembolsos otorgados para evitar que la situación se agrave, lo que sería similar a llenar un tanque con agua contaminada.

“La entrada de créditos de mejor calidad es esencial para prevenir la acumulación de saldos castigados, por ello, es necesario identificar oportunidades de mejora y cerrar perfiles de créditos que estén deteriorando la cartera”, indicó.

En segundo lugar, el cambio en la estrategia de cobranzas se presenta como otro desafío crucial, pues la clave no está en hacer muchas cosas, sino en enfocarse en incrementar la productividad del equipo de cobranzas y mejorar la efectividad de las promesas de pago. “Se requiere un enfoque pragmático y orientado a resultados para impulsar un cambio positivo en esta área”, agregó.

Ante la adversidad por el riesgo del FEN, que pone aún más presión sobre los emprendedores, afectando sus actividades y demandando adaptaciones en sus negocios, Effio planteó la necesidad de encontrar una estrategia equitativa que beneficie tanto a los microempresarios y emprendedores, como a las propias Cajas Municipales.

“Las entidades financieras están trabajando en generar resiliencia en sus clientes, ofreciendo productos crediticios que protejan, por ejemplo, a las viviendas frente a fenómenos naturales, y capacitándolos para identificar nuevas oportunidades de negocio que surgen en el mercado”, destacó.

Según Casana, las entidades microfinancieras deben repensar sus estrategias para asegurar su salud financiera y garantizar la estabilidad de sus clientes en los meses venideros. Para él, el enfoque central debe ser la evaluación meticulosa, un proceso que implica analizar detenidamente cliente por cliente y sector por sector.

Ranking de Ingresos Financieros por CMAC (miles S/)

Ingresos Financieros por CMAC (miles S/)	jun-23	jun-22	Variación anual	Participación del mercado
CMAC Arequipa	754,153	623,921	▲ 20.87%	23.60%
CMAC Huancayo	709,342	533,723	▲ 32.90%	22.20%
CMAC Piura	505,424	419,980	▲ 20.34%	15.82%
CMAC Cusco	404,772	332,742	▲ 21.65%	12.67%
CMAC Trujillo	253,119	190,962	▲ 32.55%	7.92%
CMAC Sullana	220,515	212,256	▲ 3.89%	6.90%
CMAC Ica	159,033	124,189	▲ 28.06%	4.98%
CMAC Tacna	62,408	56,154	▲ 11.14%	1.95%
CMAC Maynas	49,423	44,767	▲ 10.40%	1.55%
CMCP Lima	43,185	36,370	▲ 18.74%	1.35%
CMAC Paita	20,078	17,708	▲ 13.38%	0.63%
CMAC Del Santa	13,636	10,929	▲ 24.78%	0.43%
Total CMAC	3,195,087	2,603,700	▲ 22.71%	100.00%

Fuente: SBS.

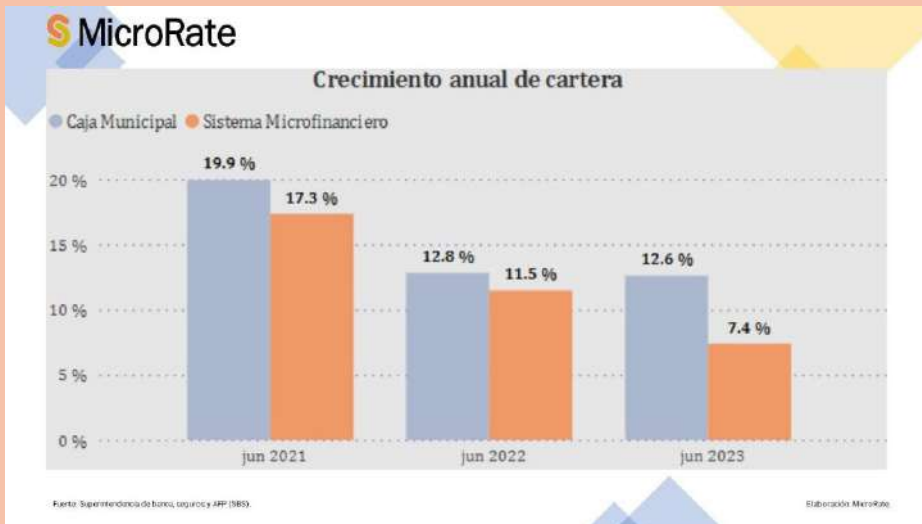
Por: ICC Instituto de Créditos y Cobranzas

Ranking de Utilidades por CMAC (miles S/)

Utilidades por CMAC (miles S/)	jun-23	jun-22	Variación anual	Participación de util/per
CMAC Piura	39,556	36,696	▲ 7.79%	34.78%
CMAC Arequipa	30,778	43,193	▼ -28.74%	27.06%
CMAC Cusco	17,656	30,097	▼ -41.34%	15.53%
CMAC Huancayo	10,651	21,366	▼ -50.15%	9.37%
CMAC Trujillo	10,534	21,798	▼ -51.67%	9.26%
CMAC Ica	3,033	13,132	▼ -76.90%	2.67%
CMAC Tacna	1,146	3,640	▼ -68.51%	1.01%
CMAC Maynas	371	2,476	▼ -85.01%	0.33%
CMAC Del Santa	-365	-695	-	-0.32%
CMAC Paita	-484	-197	▼ -	-0.43%
CMCP Lima	-2,043	-1,771	▼ -	-1.80%
CMAC Sullana	-11,991	-4,194	▼ -	-10.54%
Total CMAC	98,844	165,540	▼ -40.29%	

Fuente: SBS.

Por: ICC Instituto de Créditos y Cobranzas



“Aunque habrá una mayor austeridad en las políticas de crédito, se espera que las Cajas adapten sus productos para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes”.

Ronald Casana Mejía
Gerente general
Equilibrium Financiero



“El mayor desafío que enfrentan las Cajas Municipales es tratar de buscar un balance en la gestión de pasivos y activos para tener una mayor holgura a la hora de ejecutar sus planes financieros”.

María Belén Effio
CEO
Microrate



“La clave no está en hacer muchas cosas, sino en enfocarse en incrementar la productividad del equipo de cobranzas y mejorar la efectividad de las promesas de pago”.

Denis Núñez Arias
Gerente general
Instituto de Crédito y Cobranza (ICC)

Fenómeno de El Niño

En riesgo sectores que representan casi el 50% de la producción de Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad

Credicorp Capital Asset Management estima que el impacto del Fenómeno de El Niño ha oscilado entre 0,7% y 5,3% del PBI del Perú en últimas 4 décadas. La entidad redujo su proyección de crecimiento para el PBI del 2023, de 1,7% a 1,1%, y para el 2024 mantuvo su proyección de una expansión económica de 2,7%.

Históricamente, la costa norte del país ha sido la más afectada por el Fenómeno de El Niño (FEN), principalmente los departamentos de Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad, regiones que explican alrededor del 12% del Producto Bruto Interno (PBI) nacional, afirmó Credicorp Capital Asset Management.

Jonathan Gutiérrez Escudero, asociado senior By Side Research en Credicorp Capital Asset Management, indicó que los sectores más vulnerables son el agro, la pesca, el comercio, transporte y manufactura, actividades que explican alrededor del 50% de la producción de cada una de estas regiones.

Señaló que la pesca es la principal actividad comprometida debido al calentamiento del mar y su efecto en la industria de la anchoveta, especialmente, si se tiene en consideración que esas 4 regiones explican alrededor del 40% de la producción pesquera nacional.

En cuanto a la agricultura, Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad explican alrededor del 25% de la producción agrícola total.

Gutiérrez señaló que, actualmente, la probabilidad de ocurrencia de un Niño global y un Niño costero, en el verano del 2024, es mayor a 80%. Pero resaltó que se espera que el nivel de intensidad de esos fenómenos climáticos se encuentre entre débil y moderado, para ambos.

Impacto

Asimismo, sostuvo que el FEN históricamente ha tenido un impacto en el PBI nacional que ha oscilado entre 0,7% y 5,3%. En cuanto al costo en infraestructura en términos del PBI, este ha estado comprendido entre 0,2% y 2,5% del PBI en las últimas 4 décadas.

En cuanto a un evento más reciente, Gutiérrez señaló que el impacto estimado de la combinación del ciclón

Yaku, El Niño global y El Niño costero ascienden a entre el 0,7% y 1% del PBI.

De acuerdo con el último reporte de producción del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el sector pesca cayó 76% en mayo, respecto al mismo mes del 2022.

“Incluso, si ahora el Instituto del Mar del Perú (Imarpe) autoriza el inicio de la primera temporada de pesca, el menor tiempo disponible para la extracción de este recurso en lo que resta del año, igual implicaría un crecimiento negativo para el sector en el 2023”, advirtió.

En junio, el subsector Agrícola cayó 1,87% respecto al mismo mes del 2022, en mayo lo había hecho en 8,31%, tras registrar una caída histórica de 20,24% en abril.

“Dado que este es un fenómeno recurrente, más o menos cíclico, el riesgo es que cada vez se crezca más lento y de manera indefinida, lo cual va a limitar la absorción de nueva mano de obra al mercado laboral. Y esto tiene un impacto en la pobreza, que el año pasado se incrementó hasta un 28%”, alertó.

Efecto en alimentos

Por su parte, Darío Valdizán, director ejecutivo By Side Research en Credicorp Capital Asset Management, indicó que el impacto de un FEN fuerte o muy fuerte, (que no es el escenario esperado) podría implicar la reducción de un 75% de la oferta de limones y hasta un 80% en el caso del arroz.

“En el caso de los limones, si usted pusiera 4 platos de ceviche y de repente se cerrase todo el flujo de limones del norte del país, nos quedaríamos con un solo plato”, precisó para ejemplificar el impacto en la vida diaria del consumidor peruano.

“El norte del Perú es bastante relevante dentro

de la cadena de alimentos, fuera de la parte de la manufactura que también es clave. Pero en el caso de un Fenómeno de El Niño fuerte o muy fuerte, podríamos encontrarnos con disrupciones significativas en la cadena de alimentos. Otros productos afectados serían los mangos y arándanos, azúcar y espárragos”, acotó.

Recorte de pronóstico

Credicorp Capital Asset Management anunció también el recorte de su proyección de crecimiento del PBI para este año, ajustándola a 1,1% desde su estimación previa de 1,7%. Para el año 2024, la entidad mantiene una proyección de crecimiento de 2,7%.

“Para lo que resta del 2023, el crecimiento será sustentado principalmente por exportaciones mineras y un crecimiento más moderado en sectores rezagados como transporte y turismo”, señaló Gutiérrez.

Un elemento que puede potencialmente influir en un mayor soporte económico es la inversión pública a través de los planes “Con Punche Perú”, iniciativas que representan más de S/13.000 millones y que equivalen a aproximadamente el 2% del PBI.

Sin embargo, advirtió que se debe tener en cuenta el bajo nivel de ejecución que se viene registrando, lo que podría limitar la contribución real del gasto público.

Las nuevas proyecciones presuponen un escenario social y político estable, que gradualmente mejore la confianza empresarial en los años 2023 y 2024.

En términos de inflación, los eventos climáticos mencionados anteriormente, que afectan tanto al crecimiento económico como a la política monetaria expansiva, podrían ejercer presión al alza sobre los precios de alimentos perecibles. Si bien esta presión podría influir en la convergencia de la inflación hacia el rango meta del Banco Central de Reserva (BCR), es probable que ello suceda más allá del 2023.



SUMMIC 2023

Microfinance Summit for Latin America and the Caribbean

06, 07 y 08 de septiembre

Convention & Sport Center - ESAN



Reinventando la inclusión financiera

Informes e inscripciones:

📞 985 422 913

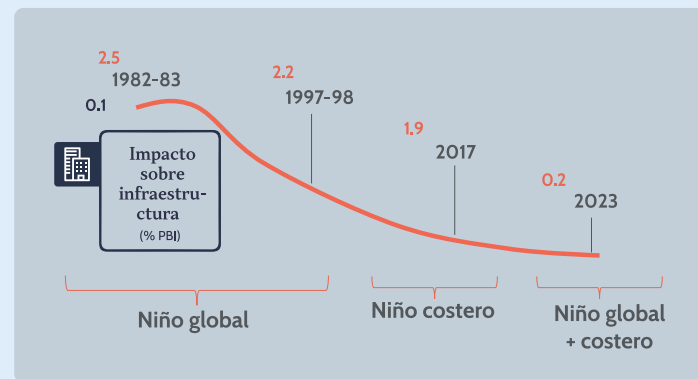
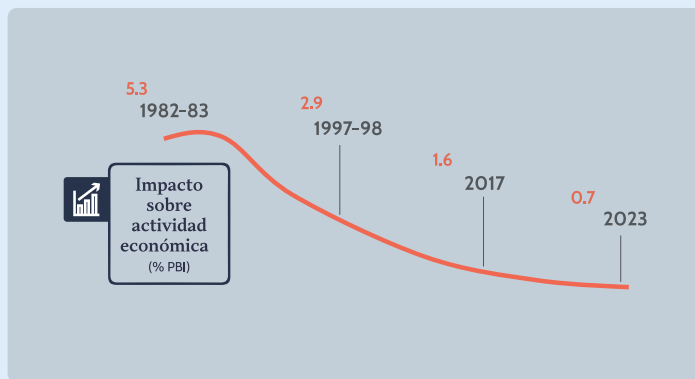
✉️ eventos@fpcmac.org.pe

🌐 summic2023.fpcmac.org.pe

📍 Av. Alonso de Molina 1652 - Surco, Lima, Perú

El Fenómeno de El Niño: ¿Cómo nos impacta?

En las últimas 4 décadas, el impacto estimado del FEN sobre la actividad económica se ubica entre 0.7% y 5.3%, mientras que sobre infraestructura osciló entre 0.2% y 2.5%.



El Niño: ¿Global o costero?

Actualmente, las autoridades asignan una probabilidad de 88% de ocurrencia de un Niño global y de 84% de un Niño costero para el verano de 2024 con una magnitud esperada entre débil y moderada.

Probabilidades de las magnitudes de El Niño global (verano Dic23 – Mar24)		Probabilidades de las magnitudes de El Niño costero (verano Dic23 – Mar24)	
Magnitud del evento Dic 2023 – Mar 2024	Probabilidad de ocurrencia (%)	Magnitud del evento Dic 2023 – Mar 2024	Probabilidad de ocurrencia (%)
La Niña Fuerte	1	La Niña Fuerte	0
La Niña Moderada	0	La Niña Moderada	0
La Niña Débil	1	La Niña Débil	1
Neutro	11	Neutro	15
El Niño Débil	44	El Niño Débil	38
El Niño Moderada	38	El Niño Moderada	36
El Niño Fuerte	5	El Niño Fuerte	9
El Niño Muy fuerte	1	El Niño Muy fuerte	1

Perú: ¿Cómo nos impacta?

- La costa norte históricamente ha sido la más afectada por El Niño Global y El Niño Costero; principalmente, Tumbes, Piura, Lambayeque y La Libertad, que explican alrededor de 12% del PBI nacional.
- Entre los sectores más vulnerables se encuentran: el agro, la pesca, el comercio, el transporte y la manufactura, que explican cerca del 50% de su producción regional.
- Problemas estructurales: bajos niveles de ejecución de inversión pública (promedio 2012 – 2022), así como altos niveles de informalidad laboral (2021).

Principales actividades afectadas (% PBI regional, 2021)

	Agro	Pesca	Comercio	Transporte	Manufactura	Total
Tumbes	7.4	4.9	18.5	5.3	17.7	49.8
Piura	9.8	9.2	13.7	5.9	12.4	44.4
Lambayeque	10.4	0.3	17.9	6.9	9.6	45.1
La Libertad	16.6	1.0	10.5	5.4	16.0	49.5

Principales regiones afectadas

	Contribución al PBI (% PBI 2021)	PBI per cápita (S/, 2021)	Ejecución inv. pub. (% Total)	Información Laboral (%)
Tumbes	0.5	10.734	66.5	81.9
Piura	4.2	10.489	67.9	82.1
Lambayeque	2.6	9.859	67.3	76.2
La Libertad	4.7	11.425	63.8	73.3



Recientemente, el BCRP actualizó sus proyecciones económicas incorporando la ocurrencia de un FEN débil. El crecimiento del PBI fue revisado a la baja hacia 2.2% desde 2.6% para el 2023. Asimismo, el crecimiento potencial que fue revisado a la baja hacia 2.6% desde 2.9%.



Fuente:



Opinión

¿Dónde está la salida? Un momento complicado



David Tuesta Cárdenas
Presidente, Consejo Privado de Competitividad

Conocido los datos oficiales de crecimiento de junio, podemos afirmar con certeza que la economía peruana se encuentra experimentando una situación crítica de la que probablemente le costará trabajo recuperarse. En términos acumulados se observa que la primera mitad del año la economía cayó en 0,45% respecto a similar período del año anterior. Al respecto es importante subrayar algunas características sobre este desempeño.

Primero, desde una visión sectorial, se aprecia de manera singular el efecto que ha tenido sobre este comportamiento la fuerte contracción de sectores de oferta como el caso de la pesca, que afectado por el contexto climatológico se ha dejado una caída de más de 30% en el semestre, lo que también ha afectado a sectores directamente encadenados de la industria manufacturera primaria.

Pero, en segundo lugar, esta caída de actividades primarias nos brinda sólo una explicación parcial y bastante marginal del contexto. Todo parece indicar que la principal fuente de nuestros problemas se concentra por el lado de la demanda de los agentes económicos. Y para esto tenemos dos pistas claras que analizar. La primera, siguiendo con el análisis sectorial, se aprecia en los resultados que arrojan sectores como el de la manufactura y el de la construcción que acumulan caídas en lo que va del año de 6% y 9%, respectivamente.

Magnitudes muy preocupantes como pueden concluir. Siguiendo con lo anterior, las debilidades de la demanda también son observables en el desempeño de los sectores terciarios como el de comercio e industrias, que se bien se presentan positivas, muestran una clara desaceleración que se proyecta proseguir.

En tercer lugar, los datos del Banco Central que analizan el PBI por el lado del gasto, no nos deja duda de lo que hemos venido describiendo. En términos desestacionalizados, el PBI trimestral viene cayendo desde el último trimestre del 2022, con clara explicación por el lado de la inversión privada que cayó en 12% y el consumo privado desacelerándose desde niveles de crecimiento por encima del 3% el 2022 a niveles por debajo del 1% este año. Es más, revisando el cálculo que hace la autoridad monetaria de la demanda mensual, se aprecia que hasta mayo registraba una caída promedio de 2%.

Visto todo este cúmulo de datos, no queda duda de la seria debilidad de la economía, sobre la cual complotan los problemas evidentes de impredecibilidad política, riesgos de turbulencias sociales, próximos riesgos de desastres naturales y, por supuesto, la debilidad de los agentes económicos ante todo ello. Las diferentes encuestas de confianza empresarial confirman las dudas del inversor privado, y las tímidas mejoras que se observan no terminan de trasladar ninguna certeza de que vayamos a dar la vuelta al contexto vigente.

De hecho, los principales centros de estudios económicos locales e internacionales ya apuntan a un crecimiento de 1% o menos. Sólo las proyecciones oficiales se presentan más optimistas; intuición que descansa en una esperanza de un mejor segundo semestre. Pero las dudas no escampan. De hecho, los indicadores de consumo de Big Data de BBVA Research para julio, anticipan que el tercer trimestre habría arrancado mal.

¿Dónde está la salida? Encontrar esa puerta de escape requiere tener un buen diagnóstico del problema que implica remontarse a la causa central: nuestra repetida y constante pérdida de productividad.

Este detrimento se remonta a más de una década en el que diferentes gobiernos han dejado de preocuparse por las reformas de calado que tenemos hace tiempo aplazadas: mejorar nuestra calidad educativa y de salud; hacer eficiente los diferentes mecanismos para la inversión en infraestructura; completar el ecosistema que incentive la innovación en todas las áreas; alinear los objetivos de las diferentes fuerzas productivas que promuevan el crecimiento de las empresas y sus respectivas ganancias de productividad; impulsar la eficiencia del Estado; hacer trascender nuestras instituciones económicas, sociales y políticas; entre otros.

Una lista inmensa de tareas sobre las que se ha avanzado o muy poco o nada. El escape real de nuestros problema implica un trabajo serio en este espectro, que requiere generar un necesario consenso entre los diferentes actores políticos, y en el que el Ejecutivo debe demostrar su liderazgo. Y aquí, las dudas siguen siendo mayúsculas, lamentablemente.

Lo anterior no es fácil y toma tiempo; y el corto plazo no da tregua. Una de las cosas más preocupantes del escenario actual es que un crecimiento alrededor del 1% o por debajo llevará con alta probabilidad a que la tasa de pobreza crezca, aproximándose al 30% registrado durante el punto más álgido de la pandemia el 2020. Esto sería un rotundo fracaso.

Por tanto, se requiere motores productivos potentes que se enciendan rápidamente y que sean capaces de brindar empleo rápido y de forma descentralizada. La oportunidad está sin duda en impulsar a los sectores más modernos, como son la agroexportación y el minero. Este último tiene una cartera de US\$60.000 millones en proyectos de inversión que están en cola esperando a que la burocracia haga su trabajo con eficiencia para que estos se concreten. Acelerar estas inversiones está en manos del Gobierno.

Y mientras tanto, hay que atender urgentemente y de forma focalizada a la población que está en riesgo de caer en pobreza como consecuencia del bajo crecimiento. Se requiere una combinación de ambas acciones sino queremos ver como el futuro del país se va por el garete.

Asomif pide cautela y evitar un enfoque excesivamente expansivo en las colocaciones

El presidente de Asomif, Jorge Delgado Aguirre, afirmó que falta reflejar en los estados financieros de las microfinancieras el impacto del panorama económico actual, incluyendo las consecuencias de las fuertes lluvias y las violentas protestas.

En base al último reporte del Banco Central de Reserva (BCR), el crédito al sector privado experimentó un crecimiento interanual de solo 1% en junio, marcando una disminución constante desde agosto del 2022, cuando el crecimiento fue de 6,2%.

Esta desaceleración ha llevado a preocupaciones en el sector microfinanciero, en el que las colocaciones están en aumento, señaló Jorge Delgado Aguirre, presidente de la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (Asomif Perú).

“La economía no está creciendo al mismo ritmo, lo que ha resultado en una menor inversión, niveles de empleo reducidos y un poder adquisitivo afectado. Esto, a su vez, ha llevado a una disminución en el consumo, lo que dificulta a los negocios, tanto grandes como pequeños, vender sus productos y servicios.

Comentó que, para cumplir con sus obligaciones crediticias, se ven obligados a reducir sus márgenes de ganancia y a realizar un doble esfuerzo. Esta situación ha llevado a una desaceleración en los créditos, pero, a pesar de ello, siguen creciendo.

Explicó que parte del crecimiento de los créditos puede atribuirse al aumento en su ticket promedio. En un contexto económico complicado, muchos negocios están solicitando créditos de capital de trabajo debido a la dificultad de recuperarse de los efectos de la pandemia.

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el crédito a las empresas tuvo una caída interanual de 9% en junio al sumar S/215.253 millones frente a los S/236.610 millones alcanzados en junio del año pasado.

Además, según el BCR, el crédito a personas mostró un crecimiento interanual de 10,2% en junio del 2023, con un crecimiento mensual de 0,7%. Dentro de este segmento, el crédito de consumo tuvo un crecimiento interanual de 13,7%, mientras que el hipotecario creció 5,2% en junio.

Mayor endeudamiento

Delgado dijo que el endeudamiento de las personas está en aumento y señaló dos razones principales: cubrir déficits presupuestarios familiares y emprender negocios debido a la falta de empleo.

Además, mencionó que el uso de las tarjetas de crédito ha aumentado significativamente, con un crecimiento interanual de 20,9% en junio (en mayo fue de 22,7%),

lo que, considerando los altos intereses, puede generar dificultades financieras a largo plazo en los deudores.

En este contexto, se ha observado un incremento en las colocaciones del sector microfinanciero. Por ello, Delgado hizo un llamado a la prudencia a las entidades de este sector y a sus clientes, teniendo en cuenta que la inflación ha reducido los ingresos de las personas en un 19%.

Además, señaló que aún falta reflejar en los estados financieros de las entidades el impacto del panorama económico actual, incluyendo eventos como las lluvias a inicios de año por el ciclón Yaku y las violentas protestas. “Hay una ola pendiente de morosidad por reflejarse, por lo que es necesario ser cautelosos y evitar un enfoque excesivamente expansivo en las colocaciones”, señaló.

“El llamado a la prudencia se extiende tanto a las entidades microfinancieras como a los clientes. Ambos deben gestionar el riesgo de manera responsable. Se sugiere que las entidades revisen su estrategia de colocaciones, optando por préstamos de menor monto y diversificando sus clientes, lo que promovería la inclusión social. Prestar grandes sumas de dinero a un grupo reducido de clientes puede generar problemas en caso de incumplimiento de pagos”, advirtió.

Durante su participación en el Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM) Cusco 2023, Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS, alertó de que las colocaciones de las Cajas Municipales están creciendo a tasas de dos dígitos, en contraste con el sector bancario, que apenas muestra crecimiento. Esta situación se da en un escenario de desaceleración económica, lo que plantea mayores riesgos.

Delgado enfatizó la importancia de una gestión del riesgo adecuada por parte de las entidades financieras, asegurando que cuenten con respaldo financiero suficiente para asumir el riesgo. En un contexto complicado, las entidades deben considerar un ajuste en las tasas de interés para reflejar un mayor riesgo en las colocaciones.

En conclusión, en un escenario de desaceleración económica y mayor endeudamiento de las personas, es fundamental que las entidades financieras del sector microfinanciero sean prudentes en sus colocaciones.

La gestión del riesgo y una estrategia cuidadosa, son elementos clave para evitar dificultades financieras a largo plazo. Asimismo, se requiere una mayor conciencia por parte de los clientes sobre los riesgos y las responsabilidades asociadas al endeudamiento.



El endeudamiento de las personas está en aumento principalmente por la necesidad de cubrir déficits presupuestarios familiares y emprender negocios por la falta de empleo, indicó Jorge Delgado Aguirre.

Cajas Municipales toman medidas de prevención para mitigar riesgos en la calidad de sus carteras

Microfinancieras actúan con cautela en la colocación de créditos, vienen segmentando su cartera de clientes para mitigar el impacto y promueven la colocación de seguros para proteger el capital.

El Niño Costero y el ciclón Yaku, juntamente con la carestía y escasez de fertilizantes y las heladas hasta mayo de este año, provocaron una caída histórica de la producción agraria, de 20% en abril, la mayor en los últimos 25 años, y un retroceso de 3,37% en el primer semestre del año. El sector pesca también presentó una reducción de la biomasa, lo cual ha motivado una postergación de la temporada de extracción e incluso, si se autoriza, se espera una reducción de la cuota y un periodo más corto de pesca, lo cual implicaría un menor crecimiento económico para el próximo año.

Además, el Banco Central de Reserva (BCR) cambió recientemente sus proyecciones económicas incorporando la ocurrencia de un Fenómeno de El Niño (FEN) débil. Con ello, el crecimiento económico fue revisado a la baja, pasando de 2,6% a 2,2% para el 2023, alejándose del crecimiento potencial que fue revisado también a la baja (de 2,9% a 2,6%).

Usualmente, este tipo de eventos climatológicos afectan la producción de bienes y servicios y también el stock de capital de la economía, dañando a la producción potencial. Así, los principales impactos se observan sobre el crecimiento estimado del sector Agropecuario (de 2,2% a 0,4%), Pesca (de 5% a -15%) y Manufactura Primaria (de 5,3% a 0%).

Alerta

En medio de este escenario, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) alertó sobre un fuerte crecimiento en el otorgamiento de créditos de las Cajas Municipales, que no necesariamente sería un indicador de fortaleza pues el Producto Bruto Interno (PBI) mostró una caída de 0,45% en los primeros 6 meses del año.

“El país viene de una pandemia, protestas, lluvias y ahora espera un Fenómeno de El Niño, el mensaje es conservar los colchones de capital, las provisiones y tener un crecimiento sano de la cartera para no afectar a otros indicadores; de lo contrario, habrá señales de cautela”, sugirió a inicios de junio Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS. Frente a las proyecciones sobre eventuales impactos del FEN, las Cajas Municipales están tomando ciertas medidas de prevención para mitigar un perjuicio en la calidad de sus carteras de crédito.

Reprogramaciones

Jorge Alva Ibárburo, gerente de Marketing de Caja

Sullana, explicó que la entidad está otorgando facilidades a algunos clientes de la zona norte del país que han sido perjudicados por las lluvias y posteriores alertas epidemiológicas, como el dengue.

“No estamos buscando a los deudores para una reprogramación masiva, lo que queremos es ser específicos, damos alternativas individuales para cada empresario; incluso, estamos filtrando data para una facilidad adecuada con cada usuario”, precisó.

Agregó que, por ahora, solo se tiene una alerta frente a un riesgo del FEN que se espera no llegue a concretarse, pero la experiencia de los últimos años ha permitido que las entidades financieras cuenten con acciones de respuesta que serán puestas en marcha en su momento, de activarse algún siniestro.

Alva resaltó que Caja Sullana sigue un proceso de digitalización de sus créditos, sobre todo, de aquellos préstamos con tickets bajos, de S/200 o S/500. Por ejemplo, cuenta con un producto para financiar montos bajos desde la página web que ha permitido sumar 10.000 clientes mensuales a la cartera.

Optimismo

Walter Rojas Echevarría, gerente central de Negocios de Caja Cusco, comentó que, pese a los riesgos por fenómenos naturales y que el contexto económico no muestra señales de una estabilidad en precios, los empresarios están siendo optimistas con la perspectiva hacia la segunda mitad del año.

Esto por la expectativa de que el costo del dinero no seguirá subiendo, pues el consenso del mercado apunta a que el BCR no realizará alzas adicionales en la tasa de referencia, sino que la mantendrá en niveles similares a la de los últimos 5 meses (7,75%), precisó.

“Con ello, las entidades financieras podemos promover nuevamente campañas con ciertos atributos beneficiosos para los clientes, pues tenemos la perspectiva de que el costo del crédito no se va a encarecer, esto le da confianza al deudor”, indicó.

Ante la alerta de la SBS, Rojas sostuvo que, si bien las entidades microfinancieras atienden a un segmento de mayor riesgo, es también un sector que se reinventa continuamente, a diferencia de una gran empresa que requiere de un cambio de estrategia que le puede tomar cierto tiempo.

“Tomamos en cuenta la recomendación del regulador, pero lo importante también es diferenciar el segmento al que se dirige cada entidad y los productos que ofrece, por ejemplo, a nivel del sistema de Cajas la mora se sostiene en el mismo nivel”, subrayó.

Sin embargo, afirmó que las utilidades sí se han afectado a causa de los menores márgenes de ganancia (diferencia de tasas de interés entre créditos y ahorros) y de las mayores provisiones ante el riesgo de incumplimiento.

Rojas comentó que lo sucedido en el país con la COVID-19, los conflictos sociales y lluvias, ha generado que el sistema financiero se mantenga alerta frente a cada riesgo y, aunque Caja Cusco ve optimismo en sus clientes y espera que el efecto del FEN sea moderado, tomaría ciertas medidas conservadoras si el escenario de riesgo se vuelve severo.

Gestión de riesgos

Para Edmundo Lizarzaburu Bolaños, catedrático e investigador en Finanzas de la Universidad Esan, la gestión de riesgos en las entidades de microfinanzas en Perú frente al FEN es de vital importancia para garantizar la sostenibilidad y la continuidad de las operaciones en situaciones de crisis.

Las inundaciones y los deslizamientos de tierra pueden afectar la capacidad de los clientes de las entidades de microfinanzas para cumplir con sus obligaciones crediticias, por tanto, puede aumentar el riesgo de incumplimiento y la cartera vencida de las entidades, explicó.

Además, se podría generar un daño en la infraestructura de las entidades e interrumpir las operaciones y atención a los usuarios; incluso, las microfinancieras podrían enfrentar un aumento en los costos operativos debido a la necesidad de implementar medidas de mitigación y recuperación, advirtió.

Ante ello, Lizarzaburu consideró prudente la evaluación que vienen realizando las entidades financieras para identificar las áreas geográficas más vulnerables y los posibles impactos en la economía local.

“Es esencial establecer sistemas de monitoreo y seguimiento constante de las condiciones climáticas y los indicadores tempranos del FEN. Esto permitirá a las entidades de microfinanzas tomar decisiones informadas y oportunas para minimizar los riesgos”, acotó.



“Tomamos en cuenta la recomendación del regulador, pero lo importante también es diferenciar el segmento al que se dirige cada entidad y los productos que ofrece, por ejemplo, a nivel del sistema de Cajas la mora se sostiene en el mismo nivel”.

Walter Rojas Echevarría
Gerente central de Negocios
Caja Cusco



“No estamos buscando a los deudores para una reprogramación masiva, lo que queremos es ser específicos, damos alternativas individuales para cada empresario; incluso, estamos filtrando data para una facilidad adecuada con cada usuario”.

Jorge Alva Ibárburo
Gerente de Marketing
Caja Sullana



“Es esencial establecer sistemas de monitoreo y seguimiento constante de las condiciones climáticas y los indicadores tempranos del FEN. Esto permitirá a las entidades de microfinanzas tomar decisiones informadas y oportunas para minimizar los riesgos”.

Edmundo Lizarzaburu Bolaños
Catedrático e investigador en Finanzas
Universidad Esan

Entrevista a Erika Rouillon Fudrini, gerente de Auditoría Interna de Caja Trujillo

“Deuda de las familias peruanas y crecimiento económico insuficiente generan alerta”

Las Cajas Municipales están fortaleciendo la gestión de cobranza realizando un monitoreo permanente a los principales clientes no minoristas para establecer estrategias diferenciadas, según la problemática de cada cliente, afirma Erika Rouillon Fudrini, gerente de Auditoría Interna de Caja Trujillo.

¿Cómo ha evolucionado el riesgo crediticio en el sistema financiero en los últimos años, en particular, con los créditos de consumo y a la micro y pequeña empresa (MYPE)?

A pesar de los factores externos e internos, como la guerra entre Rusia y Ucrania, los efectos de la pandemia, las crisis sociales, la incertidumbre política y los factores climatológicos, entre otros; el riesgo crediticio en el sistema financiero y microfinanciero continúa mostrando indicadores saludables. Y, en relación con los créditos consumo y a las MYPE, se mantiene en niveles adecuados y con tasas de crecimiento de cartera superiores a 18%.

¿La situación ha sido similar en el sistema de Cajas Municipales?

El sistema de Cajas Municipales, de igual forma, presenta un incremento interanual de los créditos de consumo de 15% en junio y, en relación con los créditos MYPE que es el principal segmento de las Cajas, la cartera supera, en promedio, el 14% de crecimiento anual.

¿Cuál es la perspectiva para los créditos de consumo y a las MYPE en términos de riesgo crediticio en el sector microfinanciero?

Se espera continuar mejorando los indicadores de crecimiento y de calidad de cartera, esto aunado a la recuperación económica del país, con la reactivación de los proyectos mineros y del sector servicios, fuertemente afectados por factores sociales y rezagos de la pandemia.

Sin embargo, existen riesgos para la estabilidad del sistema financiero peruano, como es el nivel de endeudamiento de las familias, el bajo crecimiento económico, la inflación y el incremento de las tasas de interés, que pueden afectar la capacidad de pago de los deudores, siendo fundamental que las instituciones microfinancieras monitoreen los indicadores de sobreendeudamiento de los deudores minoristas.

¿Cómo ha evolucionado el crédito de consumo en los últimos años?

El sistema de Cajas Municipales presenta un incremento interanual de los créditos de consumo de 15% en junio, luego de haberse recuperado en el 2022. Esta situación ha sido favorecida por el dinamismo del consumo privado y el efecto de la provisión por castigos de créditos que mantenían una clasificación de pérdida por el impacto de la pandemia, lo que ha permitido reducir el saldo de créditos del año base de comparación.

Señales

¿Existen señales de excesivo endeudamiento o de alto riesgo para el sistema financiero en su conjunto?

Existe un criterio común para medir el nivel de endeudamiento de los hogares, si el indicador de cuota ingreso es superior a 30% es una señal de alto endeudamiento, el Informe de Estabilidad del Sistema Financiero de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) identifica que, en promedio, los prestatarios a diciembre del 2022 presentan un indicador de 28,1%; ligeramente menor a lo registrado en el 2020 (28,2%) y mayor que en el 2021 (27,8%).

Sin embargo, el mismo estudio señala que la cuarta parte de los prestatarios analizados presentan un indicador cuota ingreso de 42%; lo que representa un posible riesgo crediticio que se debe monitorear permanentemente.

¿Cómo va la calidad de la cartera en los últimos meses en relación con el crecimiento de las colocaciones en el sector microfinanciero?

La cartera de créditos del sistema microfinanciero presenta a junio, un incremento anual superior al 12%; a pesar de este crecimiento, la calidad de cartera durante el 2022 se ha mantenido estable, alcanzando a junio de este año indicadores en promedio menor al 6% de mora (5,68% fue el promedio en junio, según la SBS).

Según la SBS, hasta marzo se ha evidenciado un deterioro de la cartera de las medianas

empresas en el sistema financiero, ¿el panorama es similar en el sistema de Cajas Municipales?

Las medianas empresas en el sistema financiero vienen registrando una ratio de cartera de alto riesgo de 6%, porcentaje que se encuentra por encima de lo reportado en febrero del 2020 (4%) y que durante el 2021 alcanzó un 5,9%.

En el caso del sistema de Cajas Municipales, la cartera de las medianas empresas muestra un decrecimiento de su portafolio en promedio mayor a 3%; situación que obedece

a las estrategias de crecimiento definidas por cada institución microfinanciera, que orientan su propuesta de valor al sector de los micro y pequeños empresarios.

Sin embargo, la ratio de calidad de cartera presenta deterioros en los últimos años, pasando de aproximadamente 7% en el 2020 a más de 10% desde el 2022.

“Las instituciones financieras deben continuar fortaleciendo su gestión integral de riesgos, poniendo especial interés en el riesgo crediticio, considerando que existen factores determinantes que pueden deteriorar la calidad de la cartera de cada uno de sus portafolios”.

Si el panorama es similar, ¿qué medidas se han implementado para controlar el deterioro de la cartera?

Las medidas que están tomando las Cajas Municipales, atendiendo a sus políticas internas de seguimiento al otorgamiento de créditos, es fortalecer la gestión de cobranza realizando un monitoreo permanente a los principales clientes no minoristas.

Ello a fin de que se establezcan estrategias diferenciadas, según la problemática de cada cliente, considerando que, debido al impacto de diversos factores externos como internos, se haya afectado la capacidad de pago de estos clientes no minoristas.

Gestión de tasas

Según el Reporte de Estabilidad Financiera del Banco Central de Reserva (BCR), algunos factores podrían afectar la rentabilidad y la estabilidad del sistema, como el aumento del gasto en provisiones debido al dinamismo de los créditos minoristas y el alza del costo de financiamiento a través de depósitos a plazo, entre otros...

El sistema financiero presenta indicadores estables, cuenta con cobertura de alto riesgo y rentabilidad registrada superior a los niveles prepandemia; así

como adecuados niveles de ratio de capital promedio, superiores a 15%, muy por encima del requerimiento mínimo legal de 9%.

Sin embargo, las instituciones financieras deben continuar fortaleciendo su gestión integral de riesgos, poniendo especial interés en el riesgo crediticio, considerando que existen factores determinantes que pueden deteriorar la calidad de la cartera de cada uno de sus portafolios, como es el incremento de las provisiones, originado por debilidades o flexibilizaciones en el proceso de otorgamiento de créditos; y, también seguir con una adecuada gestión del riesgo de sobreendeudamiento para créditos minoristas.

Asimismo, se debe continuar equilibrando la gestión de los activos y pasivos de las instituciones, buscando siempre el spread financiero con una adecuada gestión de tasas en la definición de sus tarifarios, tanto para productos activos como para pasivos.

¿Existe preocupación por la recomposición de los depósitos hacia depósitos a plazo y su impacto en el costo financiero?

Existe una preocupación debido a que los depósitos a plazo presentan tasas de interés más altas que los depósitos de ahorro y esto aumenta los costos financieros de las instituciones financieras.

Si los depósitos a plazo representan una proporción significativa de los recursos captados, es posible que las instituciones financieras tengan que buscar fuentes de financiamiento más costosas para cubrir sus necesidades de liquidez, lo que puede elevar los costos financieros.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que las condiciones específicas del mercado y las políticas que adopte cada institución pueden influir en la magnitud y el impacto de cada recomposición.

¿Cuáles son las perspectivas para el riesgo crediticio en el sistema financiero a mediano plazo? ¿Se espera algún cambio significativo en los factores de riesgo identificados?

Definitivamente, respecto al entorno económico, se espera que la economía presente mejores indicadores, acompañado del buen manejo regulatorio del sistema financiero peruano y políticas monetarias prudentes, lo que contribuiría a disminuir el riesgo crediticio.

Por otro lado, son imprescindibles las acciones que realicen las instituciones financieras con la adecuada gestión de la calidad de sus portafolios crediticios; para esto, es necesario que se mantengan prácticas sólidas de evaluación de riesgos; y, seguimiento y recuperación de créditos para reducir el riesgo crediticio a mediano plazo.



“Si los depósitos a plazo representan una proporción significativa de los recursos captados, es posible que las instituciones financieras tengan que buscar fuentes de financiamiento más costosas para cubrir sus necesidades de liquidez”, declara Erika Rouillon Fudrini.

SBS evaluará tarjetas de crédito de Cajas Municipales una vez lanzadas al mercado

Las Cajas Municipales no solo emitirán tarjetas de crédito para los clientes de la micro y pequeña empresa (MYPE) sino también para financiamiento de consumo. Tasas de interés estarán entre 28% y 38%, según el riesgo que signifique el deudor, afirmó el presidente de la FEPCMAC, Jorge Solís Espinoza.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) publicó el 18 de julio la Resolución N° 02350-2023, en la cual precisa que, si bien las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) podrán introducir nuevas operaciones, como la emisión de tarjetas de crédito a su oferta de acuerdo con la Ley de Fortalecimiento de las CMAC para promover la Competencia en Beneficio de los Consumidores (Ley N° 31711), el desempeño de estos productos será evaluado tras su lanzamiento al mercado.

Cabe señalar que el 16 de marzo pasado, el Congreso de la República publicó la Ley N° 31711, que había aprobado por insistencia pese a la oposición del Poder Ejecutivo y la SBS, y que permite a las Cajas Municipales que cuenten con 3 años de funcionamiento y activos superiores a las 75.000 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), equivalentes a S/371,2 millones, emitir tarjetas de crédito, sin seguir el procedimiento establecido por el regulador.

“Para todas las nuevas operaciones que realicen las Cajas

Municipales, se deberán cumplir con las disposiciones normativas emitidas por la Superintendencia asociadas a la gestión de riesgos en nuevos productos y cambios importantes, según corresponda”, indica la resolución de la SBS.

Durante el debate previo a la aprobación de la ley, la SBS apoyó la propuesta de ampliar las operaciones que pueden realizar estas entidades financieras, como recibir depósitos a la vista y emitir sobregiros y cheques de gerencia.

Riesgos operacionales

Sin embargo, también manifestó su discrepancia con el artículo que establece la emisión automática de tarjetas de crédito a las CMAC que cumplan los requisitos mencionados, sin ninguna autorización o pronunciamiento del supervisor.

Esto, debido a que el uso de tarjetas de crédito tiene

riesgos operacionales y crediticios asociados diferentes a los riesgos de los productos que actualmente gestionan estas entidades.

En este escenario, el presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), Jorge Solís Espinoza, señaló que estas microfinancieras trabajarán de la mano del regulador para que la evolución de este producto sea exitosa.

Subrayó que el proceso para el lanzamiento de la tarjeta de crédito pasa por una estructuración tecnológica y una revisión de las medidas de ciberseguridad y control de riesgos; y agregó que espera que el próximo año unas 3 Cajas Municipales lancen al mercado sus propias tarjetas de crédito.

Excelente decisión

“Evaluar las tarjetas de crédito de las Cajas Municipales ex post es una excelente decisión de parte de la SBS y



Para todas las nuevas operaciones que realicen las Cajas Municipales, se deberán cumplir con las disposiciones normativas emitidas por la SBS asociadas a la gestión de riesgos en nuevos productos.

propia de cualquier ente regulador y supervisor de entidades financieras serias, si lo hace para los bancos, también debe hacerlo para las microfinancieras”, sostuvo Juan José Marthans León, exjefe de la SBS.

El ahora director de Economía en el PAD de la Universidad de Piura, consideró que esto no implica la generación de asimetrías en el mercado, sino prácticas que ya son válidas para el sistema financiero.

“Ante la identificación de un riesgo operacional en el sistema bancario, por ejemplo, la SBS puede observar la mala práctica y establecer mecanismos correctivos; y si el daño es mayor, puede ordenar el cese de dicho producto o medio de pago de forma temporal o permanente”, añadió.

Lo que indica la resolución de la SBS está dentro de los parámetros regulares de cualquier regulador de primer nivel en la región y no debería ser visto como una discriminación; lo que ya se aplica para la banca ahora se verá en las Cajas Municipales en términos de vigilancia e inspección, expresó.

Condiciones

En tanto, Solís indicó que este dinero plástico será para los clientes de las Cajas Municipales, inicialmente, con un ticket promedio de S/10.000; será ofrecido a clientes VIP porque son los que tienen bien identificados. Incluso, irá más allá de los usuarios con negocio, pues también se ofrecerá para consumo.

Asimismo, precisó que un factor primordial de las tarjetas de crédito es las tasas de interés que ofrezcan, pues eso representa el costo de endeudarse con este mecanismo. Las tasas irán en línea con el mercado y

serán competitivas; se prevé que oscilarán en un rango de entre 28% y 38%, estarán en función al riesgo del cliente, detalló.

“Vamos a segmentar a los clientes a fin de asumir menores riesgos y poder administrar de manera responsable este nuevo producto, no se trata de sobreendeudar a los usuarios sino de ir escalando y generar mayor competencia en el mercado”, explicó.

Cautela

Por su parte, Marthans comentó que es correcto ser cauteloso en el otorgamiento de tarjetas, pues es una práctica nueva para el sector, pero es necesario que las microfinancieras dispongan de la infraestructura física y del capital humano apropiado para mitigar los riesgos propios de este canal de pago, de lo contrario, la labor de la SBS es identificar la magnitud del problema y exigir los correctivos del caso.

La SBS sostuvo, cuando se opuso a que las CMAC emitan tarjetas de crédito sin autorización previa, que el tamaño de una empresa financiera (volumen de activos medido en UIT, por ejemplo) no asegura que cuenten con las capacidades técnicas, tecnológicas y financieras para operar productos que les son desconocidos, por ejemplo, productos derivados o tarjetas de crédito.

No tomar en cuenta ello, expondría también a estas entidades a un mayor riesgo de fraude, con la consiguiente afectación de sus clientes, añadió.

Cabe señalar que, en el 2021, la SBS modificó el reglamento para facilitar y agilizar el proceso de emisión de tarjetas, y estableció un procedimiento simplificado con un plazo máximo de 30 días calendario, a fin de

que la autorización para expedir y administrar este producto sea proporcional a los riesgos que gestionan estas entidades.

Competitividad

Marthans prevé que esto generará mayor competitividad al mercado financiero peruano. “Nadie niega que, tras más de 40 años, el sistema de Cajas Municipales ameritaba la posibilidad de proveer este medio de pago, el cual hasta el momento solo era ofrecido por los bancos”, manifestó.

Sin embargo, los riesgos a los que se enfrenta una entidad cuando empieza a asignar créditos a través de una tarjeta tienden a ser diferentes a los que significa la aprobación regular de un préstamo, por lo tanto, requiere ser juicioso y contar con personal calificado a fin de resguardar una buena operativa, acotó.

Agregó que la SBS, con buen criterio, ha sido cauta en el proceso de aprobaciones de nuevos productos en el sistema financiero, incluso ya había otorgado -mediante el procedimiento simplificado- una primera autorización a Caja Cusco para que expida su tarjeta de crédito.

“Las Cajas Municipales deben avanzar a la par con la Superintendencia para que ninguna de ellas se aleje de las buenas prácticas en la gestión de las tarjetas de crédito y garantice la calidad de las operaciones, es importante la actuación del regulador”, expresó.

La SBS sostiene que un crecimiento de las Cajas Municipales basado en los procedimientos requeridos por el supervisor contribuirá con la expansión y desarrollo de las microfinanzas en general, e impulsará una mayor competencia en el mercado, cuidando la estabilidad del sistema y beneficiando a los ciudadanos.



Las Cajas Municipales deben avanzar a la par con la SBS para que ninguna de ellas se aleje de las buenas prácticas en la gestión de las tarjetas de crédito, señaló Juan José Marthans León.

Entrevista a John Sarmiento Tupayachi, gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC

“Queremos convertirnos en la fábrica de analistas de crédito, para formar profesionales capacitados”

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) está en la etapa final de implementar un proyecto de billetera digital que garantice la tranquilidad de las Cajas Municipales en seguridad de las transacciones, afirma John Sarmiento Tupayachi, quien también expone sobre el proyecto FEPCMAC Lab.

¿Cuáles son los principales avances y logros de la actual gestión de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC)?

Uno de los principales avances es reducir significativamente la dependencia de las cuotas de las Cajas Municipales en el presupuesto de la Federación.

Antes representaban un 82%, y ahora, gracias a los servicios que estamos ofreciendo, se espera que sean un 30%.

Los ingresos adicionales que hemos generado se reinvierten en proyectos estratégicos que se analizan en un comité conformado por 4 directores del Directorio de la Federación.

Estos recursos se destinan a proyectos de bien común y a mejorar la visibilidad del sistema de Cajas Municipales.

¿Cómo ha sido su relación con el Ejecutivo y Legislativo para promover el fortalecimiento del sistema de Cajas Municipales? ¿En qué medida ha sido exitosa la gestión con dichos poderes del Estado?

Una de las cosas que formaba parte de los objetivos en la nueva gestión era recuperar la representatividad, y eso se ha logrado gracias a la colaboración de todas las Cajas Municipales.

Nos hemos organizado para gestionar adecuadamente nuestras interacciones con el Ejecutivo y el Legislativo, así como con otros actores relevantes, para generar leyes y proyectos que favorezcan al sistema de Cajas. Hemos trabajado en la aprobación de leyes que nos benefician y estamos en la configuración de nuevos productos financieros.

Billetera digital

La digitalización y el uso de tecnologías financieras son aspectos importantes en la actualidad. ¿Cómo está trabajando la FEPCMAC en la modernización de las Cajas Municipales y en la inclusión de nuevos servicios financieros?

Somos muy cuidadosos en la digitalización y la adopción de tecnologías financieras. Buscamos trabajar con organizaciones y empresas líderes que nos brinden la seguridad y mitigación de riesgos necesarios para proteger nuestro sistema transaccional y ciberseguridad.

Estamos en la etapa final de implementar un proyecto de billetera digital que garantice la tranquilidad de las Cajas Municipales en cuanto a la seguridad de las transacciones. Somos conscientes de que la ciberseguridad es un tema constante y requerimos de especialistas para mantener los controles permanentemente.

¿Cuáles son los retos o desafíos que tienen para lo que resta de su gestión?

Uno de nuestros principales desafíos es alcanzar

nuestras metas en el evento SUMMIC “Reinventando la inclusión financiera”. Estamos en proceso de inscripción y la aceptación ha sido excelente. Nuestra meta es que todas las instituciones financieras, sin importar su origen, puedan participar y acceder al conocimiento y las oportunidades que se presenten en el evento.

Además, tenemos dos proyectos importantes en marcha. El primero es el “FEPCMAC Lab”, un laboratorio de innovación que canalizará proyectos de tecnología e innovación para el sistema de Cajas Municipales. Buscamos articularnos con empresas y socios de negocios para impulsar la innovación en el sector.

El segundo proyecto es de carácter educativo y académico, con el objetivo de generar ingresos significativos para la Federación. Queremos convertirnos en la fábrica de analistas de crédito, para formar profesionales capacitados en todo lo que necesiten las Cajas Municipales.

Esto nos permitirá mitigar el problema de rotación de personal y asegurar que cada plaza vacante se cubra inmediatamente con profesionales preparados a nivel nacional. Nuestra intención es facilitar el proceso de remplazo de personal y que no sea motivo de preocupación para las entidades financieras.

“Algunas políticas de crédito pueden restringir el acceso a jóvenes emprendedores u otros segmentos específicos de la población. Por ejemplo, si una política establece que solo se otorgan créditos a personas entre 21 y 65 años, se excluye a jóvenes emprendedores con ingresos que podrían beneficiarse de un crédito”.

Inclusión financiera

¿Cuáles son los obstáculos que frenan el avance de la inclusión financiera de las Cajas Municipales?

En este momento, el principal obstáculo es la Ley que Protege de la Usura a los Consumidores de los Servicios Financieros (Ley N° 31143), que limita la tasa de interés que se puede cobrar por créditos. Por ejemplo, cuando una persona nueva en el sistema financiero no tiene ningún tipo de información, la institución asume un nivel de riesgo mayor al que ya tiene un comportamiento. Esta limitación restringe que las entidades financieras puedan articular un producto o servicio financiero para este tipo de personas.

Otro obstáculo es la conectividad, ya que llegar a la población más alejada tiene un costo importante. Aquí, la tecnología sería un vehículo esencial dentro del proceso de inclusión.

¿Cuáles son los indicadores comunes que deberíamos revisar para entender si estamos incluyendo o no?

Como gremio, es importante clarificar cuáles son los

indicadores comunes que nos permitirán evaluar si estamos logrando una inclusión financiera efectiva. Es necesario preguntarnos sobre nuestras políticas internas de inclusión financiera, si contamos con un jefe de inclusión financiera y cómo estamos desarrollando la política de inclusión financiera de la FEPCMAC.

¿Cuántas Cajas Municipales tienen una gerencia de inclusión financiera actualmente?

Ninguna Caja cuenta con un gerente de inclusión financiera ni una política específica de inclusión financiera. En su lugar, se está trabajando en la inclusión financiera basada en indicadores propios. El objetivo es estructurar indicadores comunes que permitan una inclusión más efectiva y definir qué se considera un “nuevo bancarizado”.

Nuevo bancarizado

¿Qué criterios definen un “nuevo bancarizado”?

Es fundamental determinar un criterio común que defina lo que entendemos por “nuevo bancarizado”. Algunos podrían considerar que es alguien que nunca ha

tenido un crédito, mientras que otros podrían definirlo como alguien que no ha tenido un crédito en los últimos 24 meses. Es esencial establecer un indicador razonable para trabajar juntos en el objetivo de inclusión.

¿Cómo afectan las políticas de crédito el acceso a jóvenes emprendedores y otros segmentos?

Algunas políticas de crédito pueden restringir el acceso a jóvenes emprendedores u otros segmentos específicos de la población. Por ejemplo, si una política establece que solo se otorgan créditos a personas entre 21 y 65 años, se excluye a jóvenes emprendedores con ingresos que podrían beneficiarse de un crédito. Es importante revisar y ajustar estas políticas para lograr una inclusión más amplia y justa.

¿Se está revisando la política de admisión?

Se está llevando a cabo una revisión asociada a la política de admisión para evaluar cómo se están admitiendo nuevos clientes. Esto es crucial para asegurarse de que personas productivas y con capacidad de pago no sean excluidas por razones arbitrarias, como la edad. Es necesario adaptar las políticas para que realmente promuevan la inclusión financiera.

FEPCMAC Lab: En busca de economías de escala y eficiencia en costos

¿Qué es el Laboratorio de Innovación que están implementando y cómo trabajaría considerando que hay algunas Cajas que también tienen su laboratorio?

El FEPCMAC Lab es un proyecto que surge a raíz de un concurso del Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación (ProInnovate) del Ministerio de la Producción (Produce), en el cual la Federación está participando. Este concurso asigna un premio de S/700 mil para implementar un centro de innovación. Además, de ganar, habría un adicional de más de S/4 millones.

El propósito del proyecto es ayudar a la reactivación económica, la formalización de microempresarios y generar nuevas herramientas para las micro y pequeñas empresas (Mypes) para que puedan crecer y difundir sus productos. La idea de la Federación es asignar esos recursos para formar el Centro de Innovación FEPCMAC Lab y beneficiar a todas las Cajas Municipales en general.

¿La idea del Centro de Innovación ha sido compartida con los socios de la Federación?

El director de la Federación está muy atento a los resultados del concurso, pero independientemente de los resultados, han considerado que es una buena idea tener este tipo de espacios, así que se planea implementar el FEPCMAC Lab.

Han notado que la visibilización de la Federación ha atraído el interés de grandes empresas como Google

y Amazon, las que desean apoyar el desarrollo de la innovación en las Cajas Municipales. El enfoque del laboratorio es para todas las Cajas, sin importar su tamaño o nivel tecnológico, y se desarrollarán iniciativas que beneficien a todo el sistema de Cajas.

¿Buscan mejorar la competitividad de todas las Cajas Municipales por igual?

Exactamente. La idea es que, aunque algunas Cajas puedan ser más grandes en patrimonio que otras, no quieren que las más pequeñas queden rezagadas en aspectos tecnológicos. Por lo tanto, se busca que todas las Cajas cuenten con componentes que les ayuden a impulsar su crecimiento.

Cada Caja podrá agregar su propia estrategia y enfoque a estas iniciativas, pero el objetivo es trabajar en proyectos de interés común que generen economía de escala y eficiencia en costos para todo el sistema de Cajas.

Financiamiento

¿De no conseguir ganar el concurso, de dónde saldría el dinero para la implementación del FEPCMAC Lab?

Los recursos para la implementación del FEPCMAC Lab provendrían de sus propios ingresos, y se asignarían de manera significativa, algo que antes no ocurría. Esta asignación se llevaría a cabo con la aprobación del Directorio, y ya se está estructurando una unidad dedicada a la innovación en la FEPCMAC.

Además, grandes empresas llegan al Perú buscando trabajar con las Cajas, y han notado que la Federación es el camino más eficiente para acceder a todas ellas. Esto agiliza el proceso y evita pérdida de tiempo al interactuar con varias Cajas por separado.

¿Cuándo planean empezar con su implementación?

La implementación del FEPCMAC Lab se podría iniciar en el último trimestre del año, progresivamente durante un período de 12 meses.

El concurso de ProInnovate podría ser el punto de partida para obtener los recursos necesarios. Además, han planificado un cronograma para la ejecución de las partidas asignadas, lo que incluye el acompañamiento de una empresa consultora con experiencia en procesos similares.

¿Qué tienen planeado para la asignación de recursos y cómo se estructuraría el FEPCMAC Lab?

Inicialmente, se tiene previsto convertir las oficinas del primer piso en el espacio del FEPCMAC Lab, equipado con monitores para el seguimiento de las implementaciones.

También asignarán al equipo técnico de la Federación para liderar este proyecto, convocando a nuevos profesionales con habilidades en datos, analítica y estadística, ya que se reconoce que es el perfil necesario para impulsar la innovación y el desarrollo en el sistema de Cajas.

¿Las Cajas están desarrollando productos o servicios financieros específicos para abordar las necesidades de jóvenes emprendedores, mujeres empresarias o personas de bajos ingresos?

Buscamos que las Cajas tomen conciencia de que los productos no deben estar asociados a un rango etario sino a un nivel de riesgo individual que se evalúa inicialmente. No podemos decir simplemente que alguien no califica porque es menor de 21 años, sino que debemos analizar quién es ese nuevo cliente de manera específica.

Es importante que las Cajas tomen conciencia y diseñen sus propios productos financieros, aunque como Federación no imponemos qué deben hacer. Sin embargo, los guiamos hacia una conciencia donde puedan verificar que no están dejando de lado nichos de mercado que podrían ser atractivos.

En el caso de los migrantes venezolanos, a veces generalizamos y vemos situaciones desagradables todos los días. Pero creemos que ahí hay una gran

oportunidad de hacerles entender a esta población nueva que formalizarse es una buena idea, e incluso podría ser un requisito.

Hay personas que ya trabajan en definir las reglas de admisión basadas en la sustentación de los ingresos. Tenemos aproximadamente un millón 200 mil personas que están esperando ser incluidas en una política crediticia.

SUMMIC

¿Cuáles son los objetivos que esperan alcanzar con la primera Cumbre de Microfinanzas para América Latina y el Caribe (SUMMIC)?

En primer lugar, el objetivo del SUMMIC, que se realizará en Lima el 7, 8 y 9 de septiembre bajo el lema “Reinventando la Inclusión Financiera”, es convocar y unir a todas las entidades microfinancieras de Latinoamérica y el Caribe. La respuesta hasta ahora ha sido muy positiva, con la participación de los principales gremios y voceros de la región.

Otro objetivo es atraer a un público interesado en la agenda desarrollada en las plenarios y sesiones paralelas, que abordan temas relevantes para la industria financiera, microfinanciera e incluso la industria cooperativa. Se busca lograr un aforo máximo de mil personas para tener una plenaria completa.

El tercer objetivo es establecer una línea de acción basada en las conclusiones del evento. El presidente de la FEPCMAC, Jorge Solís Espinoza, recopilará la información de los temas tratados durante los 3 días de trabajo, y se llevarán tareas que comprometan a la industria microfinanciera a nuevas acciones en materia de sostenibilidad, gobernanza e inclusión.

El SUMMIC representa una gran oportunidad para el sistema microfinanciero. Además de adquirir conocimientos de la agenda preparada, se busca articular acciones con actores clave como la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y el Banco Central de Reserva (BCR), los que ya han confirmado su participación en el evento. Es una gestión de frente, preferente y diferente que involucra a personas financieras y corporativas.



“Grandes empresas llegan al Perú buscando trabajar con las Cajas, y han notado que la Federación es el camino más eficiente para acceder a todas ellas. Esto agiliza el proceso y evita pérdida de tiempo al interactuar con varias Cajas por separado”, explica John Sarmiento Tupayachi.

Entrevista José Miguel De la Peña Tschudi, líder de la tribu de Segmentos y Productos de Mibanco

“Esperamos crecer 16% este año en pasivos y cerrarlo con S/6.400 millones en depósitos de ahorros”

Para la captación de ahorros, Mibanco trabaja en el posicionamiento de su marca, al relacionarla con Credicorp; en el producto, es decir, tasas de interés atractivas y productos adecuados; y, en los canales para atender a los clientes de manera adecuada, declara a Microfinanzas José Miguel De la Peña Tschudi.

¿Qué estrategia está desarrollando Mibanco en la captación de ahorros?

Nuestra estrategia está enfocada en brindar una propuesta de valor integral para capitalizar y posicionarnos en el perfil del pasivero A/B como una opción segura y rentable para abrir un depósito a plazo fijo. Además, reafirmar el posicionamiento entre nuestros clientes “core”.

En esa línea, comenzamos a dirigirnos al segmento AB, que es donde hemos identificado una oportunidad relevante en personas dependientes; es decir, que trabajan en empresas y que tienen una mayor capacidad de ahorro.

Ahí hemos capitalizado nuestra estrategia lanzando entre marzo y abril una campaña grande, masiva, con televisión. En todos los medios impulsábamos el tema del ahorro a través de una campaña que llamamos “La nueva cuestión de confianza” y que fue realmente el motor para alcanzar los resultados que nos propusimos en esta primera etapa.

En el primer semestre hemos crecido 8% en la captación de ahorros. En nuestro saldo total de pasivos en el banco hemos pasado de tener S/5.500 millones en ahorros “retail”, es decir, ahorro de personas, a casi S/6.000 millones al cierre de junio.

¿A qué otras estrategias han apelado?

El principal foco ha sido revisar bien la propuesta de valor como banco y entender a los clientes, quienes buscan primero una institución sólida y confiable. Para comunicar estos atributos, hemos estado invirtiendo bastante en publicidad.

También estamos capitalizando el respaldo de Credicorp. No muchos clientes saben que Mibanco forma parte del grupo Credicorp. Esa es una primera tarea, el posicionamiento de marca de Mibanco como un banco sólido y parte del grupo financiero más grande del país.

Por otro lado, está la oferta, el producto, con tasas de interés atractivas porque al final los ahorristas quieren tener rentabilidad en sus ahorros.

Y, finalmente, los canales de atención. Hemos reestructurado toda la fuerza comercial para poder atender a los diferentes perfiles de clientes de pasivo que tenemos.

Esas son las 3 palancas clave que estamos trabajando: posicionamiento de marca con el respaldo de Credicorp; producto con tasas competitivas y, en los canales para atender a los clientes de manera adecuada.

¿Cómo están desagregados sus ahorristas?

Puedo mencionar como dato relevante que hay un mayor peso de mujeres en nuestra cartera. Si hacemos un zoom, encontramos diferentes perfiles entre nuestros ahorristas. Tenemos uno al que llamamos “pasivero”, que es el cliente que viene a Mibanco específicamente para ahorrar, que no es el cliente emprendedor, no es nuestro cliente “core”.

Este cliente “pasivero” viene a Mibanco por esta combinación de confianza y respaldo que tenemos y las tasas de interés atractivas que brindamos. En este perfil de cliente es donde se concentra la mayor cantidad de nuestros saldos.

Una proporción bastante menor viene por nuestros clientes emprendedores, que son nuestros clientes “core”. Ellos en realidad manejan su crédito con

nosotros, pero también tienen ciertos ahorros. Este perfil de cliente realmente no ahorra mucho, no tienen mucha cultura del ahorro.

Los clientes emprendedores invierten sus ahorros, lo que tengan, en el negocio. Realmente no tienen mucho dinero paralizado en una cuenta de ahorros o en cuentas de depósitos a plazo fijo, sino más bien lo tienen siempre invertido en el negocio y manejan un cierto stock de ahorros que lo destinan para atender una emergencia o si necesita aprovechar una oportunidad de inversión.

Para darnos una idea de las proporciones, de los S/6.000 millones que tenemos de pasivos, S/500 millones vienen de los clientes emprendedores, el resto proviene de los clientes llamados “pasiveros”.

Perspectivas

¿Qué medidas está tomando Mibanco en un contexto en el que se pronostican bajas en las tasas de interés de los ahorros?

El producto “Depósito a Plazo Fijo” ha tenido un gran crecimiento este año en todo el sistema. En nuestro caso, representa el 80% de nuestro fondo retail.

Nuestro foco ha estado concentrado en brindar tasas atractivas a plazos de un año; sin embargo, hemos cambiado esa dinámica, incentivando también los depósitos a plazo fijo de menos de un año, es decir de 6 meses e inclusive, de 3 meses porque, como bien mencionas, tenemos pronósticos de que las tasas bajarán en el futuro.

“En el primer semestre hemos crecido 8% en la captación de ahorros. En nuestro saldo total de pasivos en el banco hemos pasado de tener S/5.500 millones en ahorros ‘retail’, es decir, ahorro de personas, a casi S/6.000 millones al cierre de junio”.

¿Cuáles son sus expectativas para lo que resta del 2023?

En pasivos, esperamos crecer S/900 millones este año, lo que significa un crecimiento de más o menos 16% para el banco, y proyectamos cerrar el año en S/6.400 millones en depósitos de ahorros.

A junio hemos cerrado en S/6.000 millones, que ha comprendido un crecimiento de casi S/500 millones en la primera mitad del año. La idea es, en esta segunda mitad del año, crecer en S/400 millones adicionales.

Es una meta bastante ambiciosa y por eso estamos desplegando todas estas estrategias que mencioné.

Riesgos

¿Estas proyecciones consideran posibles impactos por los fenómenos climatológicos que se prevén?

El 80% de nuestra cartera de pasivos son clientes de Lima, donde estimamos que el impacto sea menor comparado con otras ciudades. Y, como mencioné, nos estamos tratando de enfocar este año en el segmento AB, dependiente, que esperamos tenga menos afectación por toda esta coyuntura climatológica.

Diferente escenario puede tener el norte del país donde no tenemos todavía mucha cartera de pasivos. Ese es

un plan para el próximo año, la expansión de nuestras operaciones y de nuestro foco hacia provincias.

¿Cómo espera mitigar esos riesgos?

Acabamos de relanzar nuestra campaña de publicidad masiva “La Nueva cuestión de confianza” en julio, y se va a prolongar hasta agosto. Eso es clave. La campaña de publicidad nos está permitiendo llegar a más gente, gente que no conoce nuestras tasas de ahorros y que se pueden convertir en nuevos clientes. Lo otro son tasas de interés atractivas. Ahora estamos ofreciendo depósitos a plazo fijo con una tasa de interés de 8,25%.

También tenemos nuestra cuenta “Full Ahorro Plus”, que es una cuenta remunerada de ahorros que ofrece 6% de interés, y que está vigente hasta septiembre. Esta es una cuenta de libre disponibilidad en la que uno puede depositar y retirar el dinero cuantas veces quiera, sin límites. Estas son palancas claves que nos van a ayudar a alcanzar los objetivos del año.

Reposición de campaña

¿Y en el tema de reposición de campaña?

La campaña viene unida a nuestra oferta de tasas de interés atractivas. Ese es el gancho. Y la propuesta de valor debe tener ese balance entre la confianza que los clientes tienen en Mibanco, como una entidad sólida y que cuenta con el respaldo de Credicorp, y las tasas de

interés competitivas. Nuestro “Depósito Plazo Fijo” con una tasa de interés de 8,25% y la “Full Ahorro Plus” con un 6%.


¿Qué estrategia usan para fidelizar a sus ahorristas?

Por el lado de los pasivos, hemos segmentado a los clientes por tamaño, por capacidad de ahorro. Tenemos canales especializados en pasivos, es decir, así como tenemos canales de asesores de negocio, también tenemos ejecutivos de pasivos que manejan la cartera a estos clientes, que los atienden de manera personalizada para saber sus necesidades de ahorro; para ayudarles con las aperturas de cuentas, con los procesos, con los sistemas de transferencias de dinero.

Si bien tenemos el aplicativo móvil para hacer transferencias, igual siempre hay un asesor, un ejecutivo y un funcionario de cuentas pasivas que apoya a los clientes en todas sus necesidades. Hemos reforzado estos equipos y la estructura de pasivos. Por ahora, nos hemos enfocado mucho en Lima, pero la idea es comenzar poco a poco a ingresar a provincias.

¿Cómo están incorporando las nuevas tecnologías?

Tenemos nuestro aplicativo Mibanco Móvil. Ya sea un cliente emprendedor que tenga un crédito o un cliente del pasivo que tenga sus ahorros con nosotros,



“El 80% de nuestra cartera de pasivos son clientes de Lima, donde estimamos que el impacto del FEN sea menor. Diferente escenario puede tener el norte donde no tenemos todavía mucha cartera de pasivos. Ese es un plan para el próximo año, la expansión de nuestras operaciones y de nuestro foco hacia provincias”, comenta José Miguel De la Peña Tschudi.

puede ingresar a Mibanco Móvil y realizar todas sus operaciones desde el aplicativo o desde la web.

Ahora estamos repotenciando el aplicativo, creando nuevos desarrollos y, probablemente, saquemos una nueva versión para inicios del próximo año.

Todo el tema digital se ha vuelto clave. Hay un perfil de clientes que ya no quiere ir a una agencia del banco, sino que quiere hacerlo todo de manera remota. Lo otro en lo

que estamos trabajando es en la mejora del proceso de aperturas de cuentas, buscando hacerlo lo más remoto posible.

¿Están priorizando las plataformas virtuales y dejando de lado las oficinas físicas?

Es una combinación. No tenemos ningún plan de cierre de agencias, van a seguir abiertas. El tema es cómo

complementamos la atención en la agencia con la atención remota en el aplicativo.

Hay clientes que todavía quieren ir a las agencias a pagar sus cuotas o retirar el dinero de manera física, pero también hay clientes más del pasivo, o sea ahorristas, que preferirían no tener que ir a la agencia.

Entonces, a ellos también tenemos que darles soluciones.

“Logramos suavizar el impacto de los eventos del sur y norte del país, la cartera de créditos ha seguido creciendo”

Créditos

¿Qué medidas han tomado para mitigar los riesgos de su cartera de créditos?

Por el lado de créditos, para nosotros este año ha sido complicado coyunturalmente hablando. Las protestas de inicios del año, que en realidad empezaron en diciembre en el sur, tuvieron a Puno y Juliaca bastante afectadas y, en segundo lugar, también a Cusco y Arequipa.

Tuvimos que desplegar una serie de soluciones financieras para los clientes de las zonas más afectadas, reprogramando o refinanciando las cuotas de sus préstamos para que no tuvieran que pagarnos en ese momento, porque los comercios estaban bastante afectados y había un cierre grande de negocios.

Luego, las intensas lluvias, por la llegada del Yaku en el norte y algunas zonas rurales de Lima, afectaron en mayor medida a los clientes que están enfocados en agricultura, pero también a todo el ecosistema que gira alrededor del sector. El comercio también se vio afectado.

Por ejemplo, en el norte algunas carreteras se vieron interrumpidas por las lluvias, o por los desbordes de los ríos. En esos momentos también desplegamos una serie de alivios a algunos de los clientes más impactados.

También diseñamos un producto dirigido para la reconstrucción de vivienda con el que otorgábamos

bastantes facilidades en préstamos para reconstruir viviendas o negocios impactados por las fuertes lluvias.

Ahora estamos participando en el Programa Impulso Empresarial MYPE “Impulso MyPerú” del Gobierno.

Hemos pedido fondos para inyectar capital a los clientes que se han visto afectados por las protestas y las lluvias. Al cierre de julio, más de 6.000 clientes se han visto beneficiados.

Les estamos dando estos créditos con mejores facilidades, tienen 6 meses de gracia y se pueden pagar hasta en más de 3 años. Son créditos con condiciones bastante favorables que ayudan a inyectar capital a los empresarios para que sus negocios puedan resurgir.

¿Cuáles han sido los principales logros en el primer semestre del año?

Uno de los logros es que la cartera ha seguido creciendo a nivel nacional. Logramos suavizar el impacto de estos eventos coyunturales del sur y del norte del país, con

todos los alivios que hemos puesto a disposición de nuestros clientes.

En estos últimos meses también nos hemos enfocado en la cobranza además de la colocación de créditos, justamente para que la cartera esté saludable y tener una “originación de calidad”; es decir, otorgar créditos a clientes con buen historial crediticio.

Perfil

¿Cuáles son las características principales de sus clientes?

Tenemos casi un millón de clientes en nuestra cartera de créditos. A todos los hemos segmentado y agrupado en diferentes perfiles.

Los clientes micro, que son los más pequeños y vulnerables, tienen necesidades de créditos más reducidos, con un ticket promedio por debajo de los S/5.000. Estos clientes requieren mucho más capital de trabajo y estamos tratando de que el otorgamiento del crédito sea más sencillo. Nuestra “Línea de crédito”, es el producto clave para este perfil de cliente y del que disponen los mejores de ellos.

“Ha habido bastante enfoque en cobrar, no solamente en vender créditos, sino también en lo que llamamos una ‘originación de calidad’, es decir, vender créditos a clientes con buen historial crediticio y con buena prospección hacia el futuro”.

Este perfil de cliente puede realizar los desembolsos por canales alternativos y no depender del asesor de negocio, sino también, ir a la agencia y en ventanilla desembolsar su crédito o, inclusive, por nuestra aplicación Mibanco Móvil.

Estamos tratando de ayudar a este perfil de cliente para que no tenga que dedicarle tanto tiempo al proceso crediticio y que pueda obtener el crédito más rápido.

Luego tenemos al pequeño emprendedor del segmento medio, un cliente que tiene créditos más grandes, cercanos a los S/20.000 en promedio. Si bien, también requiere capital de trabajo, comienza a tener necesidades de activos fijos. Para este perfil el asesor de negocio es clave para justamente ayudarlo en sus necesidades crediticias.

También tenemos a los clientes que la banca tradicional llama PYME (pequeña y mediana empresa), que nosotros llamamos cliente mediano.

Estos clientes tienen necesidades bastante grandes. Su ticket promedio es de alrededor de S/90.000 y claramente debemos estar en el momento en que necesiten el dinero,

porque tienen necesidades de inversiones más grandes, ya sea en activos fijos, en locales.

La necesidad de capital de trabajo para estos negocios es diferente. Acompañamos a ese perfil de cliente de una manera más cercana para justamente estar en el momento en que necesite la inyección de capital.

Segmentos

¿Qué sector es el que predomina entre sus clientes?

En todo el banco, tenemos un mayor peso en el sector comercial, es decir, compra y venta de artículos.

En el segmento más pequeño, probablemente estén los clientes con negocios de abarrotes y bodegas. En el segmento más grande, al otro extremo, podemos encontrar comercios que importan o exportan bienes, o inclusive que tienen un negocio más grande, ya sea textiles, como emprendedores de Gamarra, por ejemplo.

Y en el segmento del medio, que llamamos el pequeño, ahí sí encontramos de los sectores servicio y mucho de

comercio. Podemos encontrar aquí, negocios de venta de artículos.

Mientras que en el segmento micro pueden ser más bodegas, en el segmento pequeño mediano pueden ser más clientes mayoristas, o que manejan mayores flujos.

¿Qué medidas están adoptando para la fidelizar a sus clientes de los créditos?

Por el lado de los clientes del activo, tenemos una red de negocios bastante amplia. Tenemos casi 300 agencias a nivel nacional y acá nos apalancamos mucho en los asesores de negocio, aunque desde hace un año aplicando nuestro modelo híbrido, apalancado en inteligencia centralizada y que nos está permitiendo darle a nuestro cliente una mejor experiencia de servicio, gracias a este modelo híbrido, hoy el 45% de las operaciones de desembolsos se realizan a través de un canal alternativo diferente al asesor de negocio.

Tenemos, además, todo un plan de relacionamiento con los clientes para fidelizar a los emprendedores, para estar con ellos y acompañarlos en la espiral del progreso, es decir, en su crecimiento.



El BCR aplazó la segunda fase de la interoperabilidad hasta septiembre

Problemas de interconexión entre los directorios gestionados por Visa Direct y la Cámara de Compensación Electrónica (CCE) fueron las principales causas. El BCR regulará a los proveedores tecnológicos que participen en la interoperabilidad.

La segunda fase de interconexión entre las entidades que ofrecen los servicios de transferencias inmediatas, que se había previsto para el 30 de junio de este año, sufrió un retraso. El Banco Central de Reserva (BCR) decidió aplazar esta fase hasta el 13 de septiembre próximo, es decir, por casi dos meses y medio.

En el Reglamento de Interoperabilidad se preveía que Plin y Yape se conecten con el resto de las entidades financieras que ofrezcan el servicio de transferencias inmediatas como máximo el 30 de junio. En esta fase, también se había establecido la interoperabilidad de las entidades que ofrecen los servicios de QR.

De acuerdo con las fuentes consultadas por **Microfinanzas**, al igual que la fase 1, la interoperabilidad en la fase 2 se hizo en forma escalonada, con un volumen de operaciones controlado, conocido en la 'jerga' tecnológica como 'friends and family', por el hecho de realizar pruebas vigiladas junto a familiares y amigos para poder testear todos los casos de uso y estresar el sistema lo más posible.

No obstante, en estas operaciones se observó dificultades en la interconexión entre los directorios de Yape y Plin, gestionados por YellowPepper, la subsidiaria de Visa Direct que brinda soluciones financieras digitales, con el directorio de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE). Estas dificultades impedían las transferencias desde las dos primeras billeteras hacia las entidades financieras afiliadas a la CCE.

Según fuentes de **Microfinanzas**, el directorio de Yape podía conectarse con el directorio de la CCE, pero el de Plin no. Por esta razón, el regulador del sistema de pagos habría optado por aplazar la segunda fase por dos meses y medio más, aunque los actores esperarían que los inconvenientes se solucionen antes del plazo.

También, debido al aplazamiento, el BCR habría decidido alinear para esa fecha la salida de la interoperabilidad de los QR.

Transferencias inmediatas

La segunda fase de la interoperabilidad implicaba hacer interoperar mediante los números de celulares a las empresas afiliadas a Yape y Plin con las 18 entidades

afiliadas a los servicios de transferencias inmediatas en la CCE.

Pero a esta interoperabilidad, que de por sí es compleja por el número de entidades que participan, había que interconectar los directorios de Plin y de Yape con el de la CCE, es decir 3 directorios. "Es un sistema tan complejo que ningún modelo del mundo tiene multidirectorios", dijo una de las fuentes.

Martín Santa María, gerente general de la CCE, explicó a **Microfinanzas** que el aplazamiento de la segunda fase obedece a que el BCR ha considerado oportuno ampliar el plazo para terminar de afinar las funcionalidades del modelo de interoperabilidad y garantizar el correcto funcionamiento para todos los usuarios.

Indicó que, por el lado de la CCE, esta culminó todos sus desarrollos el 30 de junio pasado, de acuerdo con los plazos iniciales, e incluso había hecho las pruebas respectivas.

Proveedores tecnológicos

El Reglamento de Interoperabilidad sanciona a las empresas reguladas obligadas a interoperar en el eventual caso de cometer infracciones, como el incumplimiento de los plazos para interconectarse, el incumplimiento de la norma, así como otras omisiones.

Cuando los proveedores tecnológicos que permiten a las empresas interoperar incumplían la norma, no les pasaba nada porque las sanciones recaían solo en los regulados.

No obstante, debido a los retrasos de la experiencia de la segunda fase, el BCR decidió regular a los proveedores tecnológicos que participen en la interoperabilidad, como el caso de YellowPepper de Visa, que es el encargado de gestionar el directorio de Plin.

El regulador del sistema de pagos, el BCR, estableció que las empresas que participen en los procesos de interoperabilidad están obligadas a cumplir con los principios de interoperabilidad, así como con los plazos establecidos en las fases en que participen. Incluso, estableció una sanción en el eventual caso de incumplimiento.

"El incumplimiento de los plazos de la interoperabilidad por parte de estos proveedores tecnológicos constituirá una infracción a la que hace referencia el literal a) del artículo 12 del Reglamento de Interoperabilidad", indicó el BCR en una nueva circular que incorpora disposiciones finales y transitorias al Reglamento de Interoperabilidad.

La máxima autoridad del sistema de pagos también estableció que los proveedores tecnológicos que participen en el proceso de interoperabilidad, y que el Banco Central determine, están obligados a remitir información que se les solicite, de lo contrario, constituirá una infracción a la norma.

Para Santa María, con la reciente norma del BCR, a la CCE se le ha dado un segundo rol de proveedor tecnológico. Esto debido a que la CCE está desarrollando sistemas que permiten una experiencia adicional a lo que brinda una cámara.

"Este sistema de directorios que ofrece la CCE no es una función para la cual fue creada la cámara originalmente, pero facilita una solución de experiencia de uso para las personas, a través de un desarrollo tecnológico. Así, además de operar como una cámara, estamos operando con un rol tecnológico", explicó.

Caída de los sistemas

Recientemente, la billetera Yape presentó una caída de sus sistemas que, en algunos casos, duró más de 5 horas, evitando que se puedan realizar las transacciones usuales y generando la molestia de los usuarios.

Ante esta situación, las fuentes indicaron que la autoridad del sistema de pago podría regular los protocolos de servicios, con la finalidad de establecer las medidas que deben tomar los proveedores de las billeteras en caso suceda un problema propio o ajeno a ellos.

"Si pasa un problema como ese, debería existir un protocolo que establezca la comunicación con los usuarios, y un plan para revertir la solución. Eso es lo que regulará el Banco Central. La normativa se está socializando y podría publicarse en las próximas semanas", afirmó la fuente de **Microfinanzas**.

El Indecopi sobre su Estudio de Mercado del sector fintech

El objetivo es que empresas innovadoras y eficientes ingresen al sistema financiero

El Indecopi prevé publicar la versión final de su estudio del sector fintech en el Perú hacia fines del presente año, entre otras razones, porque no existe información pública sobre las actividades de estas empresas tecnológicas, ni la obligación de estas de reportarla.

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) espera presentar la versión final del “Estudio de mercado del sector fintech en el Perú” entre fines de septiembre y diciembre de este año, luego de haber recibido comentarios y sugerencias por parte de los bancos, las fintech y entidades de la administración pública, a las que la investigación preliminar hizo recomendaciones.

Humberto Ortiz Ruiz, funcionario de la Dirección de Investigación y Promoción de la Libre Competencia del Indecopi, afirmó que esperan que el referido estudio sirva al país para gestar una mayor competencia en el sistema financiero.

“El objetivo es que empresas innovadoras, eficientes, que administran adecuadamente sus recursos y prestan un adecuado servicio, ingresen al mercado y lo dinamicen. Esto va a permitir también que las empresas establecidas sean más eficientes. Al final, va a redituarse en mejores servicios para todos los ciudadanos, es lo que vemos como conclusión general”, declaró a **Microfinanzas**.

El estudio

El informe preliminar del Indecopi fue publicado por la Dirección Nacional de Investigación y Promoción de la Libre Competencia (DLC) en abril de este año. La investigación se enfocó en los principales riesgos a la competencia que enfrentan las fintech y tomó como base las actividades más representativas de dichas empresas que operan en el país.

De dicha evaluación, la DLC identificó 8 barreras que impiden la entrada y expansión de las fintech en el mercado peruano. De estas, Ortiz indicó que 3 afectan la operatividad de las fintech de cambios de divisas, haciendo costosa su operación; 3 están relacionadas con la disparidad que existe en la regulación de los servicios financieros, que pone en desventaja a las fintech.

Una séptima barrera está asociada con la falta de mecanismos para que las fintech puedan acceder a la

información de los clientes de los bancos y, la última, tiene que ver con fallas de mercado que afectan a las fintech de factoring.

Por ello, el Indecopi hizo recomendaciones a los bancos, a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), al Banco Central de Reserva (BCR), a los ministerios de Economía y Finanzas (MEF) y de la Producción (Produce), con la finalidad de mejorar la competencia.

Posición de dominio

El estudio del Indecopi identificó algunas barreras edificadas por algunos de los bancos grandes que afectan el normal desarrollo de las fintech, con lo cual, algunos opinan que podría tratarse de un eventual abuso de posición de dominio.

Ortiz no concuerda con estas opiniones. En primer lugar, porque la infracción de abuso de la posición de dominio lo puede cometer un solo agente a la vez y no 4, que es el número de bancos de mayor cuota de mercado en el país. Además, agregó que el infractor debe comportarse de manera independiente de sus competidores.

Y, de acuerdo con el estudio, 2 bancos han tomado la posición de no trabajar con las fintech de cambios de divisas y otros 2, si bien trabajan con las fintech, la forma de colaborar con estas es muy distinta. “Si hubiera un caso concreto hay que evaluarlo”, dijo.

Para Ortiz, cuando no existe una infracción a la norma de competencia por parte de los jugadores, pero sí un eventual poder de mercado que pone en riesgo esta, la herramienta para corregirlo es la abogacía de la competencia que se lleva a cabo mediante estudios de mercado como el que está en discusión.

“Esta es la segunda intervención que hacemos en temas financieros [la primera fue el “Estudio de mercado de los servicios de pago con tarjetas en el Perú”] y es muy relevante para la autoridad de defensa de la competencia, porque estamos siguiendo prácticas de otros reguladores en el mundo”, comentó.

Respuestas al estudio

Dijo que una de las ventajas del “Estudio de mercado del sector fintech en el Perú” del Indecopi es que permite conocer las opiniones de los distintos actores del mercado y fomenta la comunicación entre ellos.

En ese sentido, señaló que ha habido muy buena receptividad por parte de la mayoría de los actores del mercado que han respondido a las recomendaciones de la investigación más allá de estar de acuerdo o en desacuerdo. Dijo que ahora corresponde al Indecopi evaluar las razones de los actores para estar de acuerdo o en desacuerdo con las recomendaciones.

Por su parte, Mario Zúñiga Palomino, líder de Competencia y Mercados de EY Law, consideró que el Indecopi, de manera sensata, ha mapeado las barreras. “En lo que no estoy seguro es de las respuestas [recomendaciones] en algunos de los casos”, anotó.

Advirtió que el Indecopi podría cometer un error al tratar de nivelar la cancha de manera absoluta entre todos los jugadores, a través de la regulación, anulando las ventajas competitivas que los bancos pueden haber obtenido lícitamente.

De otro lado, según una fuente vinculada al BCR, el Indecopi está buscando con su estudio lo mismo que busca el ente emisor, es decir, abrir la cancha para que las fintech también puedan participar. Sostuvo que la participación de las fintech en el sistema de pagos forma parte de la cuarta fase de la interoperabilidad.

“Nos sentimos totalmente identificados con las recomendaciones del Indecopi de tener más acceso, brindar acceso y facilitar la interoperabilidad”, manifestó a **Microfinanzas**.

Algunos vacíos

Si bien la preocupación del Indecopi ha sido aplaudida, también ha recibido algunas críticas. Para Gonzalo Ruiz Díaz, economista asociado de Macroconsult y director

de la Maestría en Regulación de Servicios Públicos de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), las medidas planteadas por el Indecopi pueden contribuir a mejorar la competencia y la pluralidad de opciones para el consumidor.

Sin embargo, sostuvo que no necesariamente van a desaparecer todos los obstáculos que enfrenta el sector debido a que, a su juicio, la banca ve a las fintech como una amenaza competitiva en varios negocios, por lo que promueven barreras que hacen más costosa la actividad de estas empresas. Consideró, que los bancos no conciben a las fintech como un vehículo de bancarización cuando sí lo son.

“Cuando analizamos las comisiones que los bancos cobran a las fintech por las transferencias o los topes que les fijan a las transacciones, entre otras barreras, en realidad, existe una visión de muy corto plazo de los bancos respecto de la potencialidad que puedan tener las fintech para desarrollar el propio mercado financiero y fomentar la bancarización, que es un objetivo de política pública y también del sector”, dijo.

Ruiz también manifestó que esta idea no estaría del todo desarrollada en el documento, ya que algunos temas no han sido abordados totalmente.

Inclusión financiera

El informe preliminar del Indecopi tiene como uno de sus argumentos el rol disruptivo de las fintech para impulsar la inclusión financiera. Si bien la investigación

estimó el monto de transacciones de las fintech con los usuarios, al 2021, a partir de la información recabada de estas empresas, no ha medido el impacto de estas operaciones en la inclusión financiera.

Sin embargo, obtener la información del sector tampoco ha sido una tarea fácil para el Indecopi.

Ortiz explicó que uno de los motivos por los que la versión final del estudio se publicaría más cerca del final del presente año es que no existe información pública sobre las actividades de las fintech ni la obligación de estas de reportarla.

Comentó que el estudio que se presentó en abril de este año se hizo con información recopilada al 2021 y, si bien han asumido el reto de actualizarla al 2022 para la versión final, la tarea es ‘titánica’ debido a que muchas fintech podrían haber salido del mercado, y las que operan en la actualidad estarían demorando en recopilar su información.

“No hay acceso a la información, no hay información registrada, los reguladores no la tienen. No es que las fintech sean supervisadas”, subrayó.

Consideró que la SBS debería ayudar en los objetivos de visibilizar los resultados de todas estas nuevas herramientas brindadas por las fintech en el mercado.

“La SBS cuenta con un área de estudios económicos muy poderosa, muy grande, que puede hacer estudios que visibilicen los avances que ha tenido el sector en

términos de atracción de nuevos clientes a partir de la aparición de las fintech”, manifestó por su parte Ruiz.

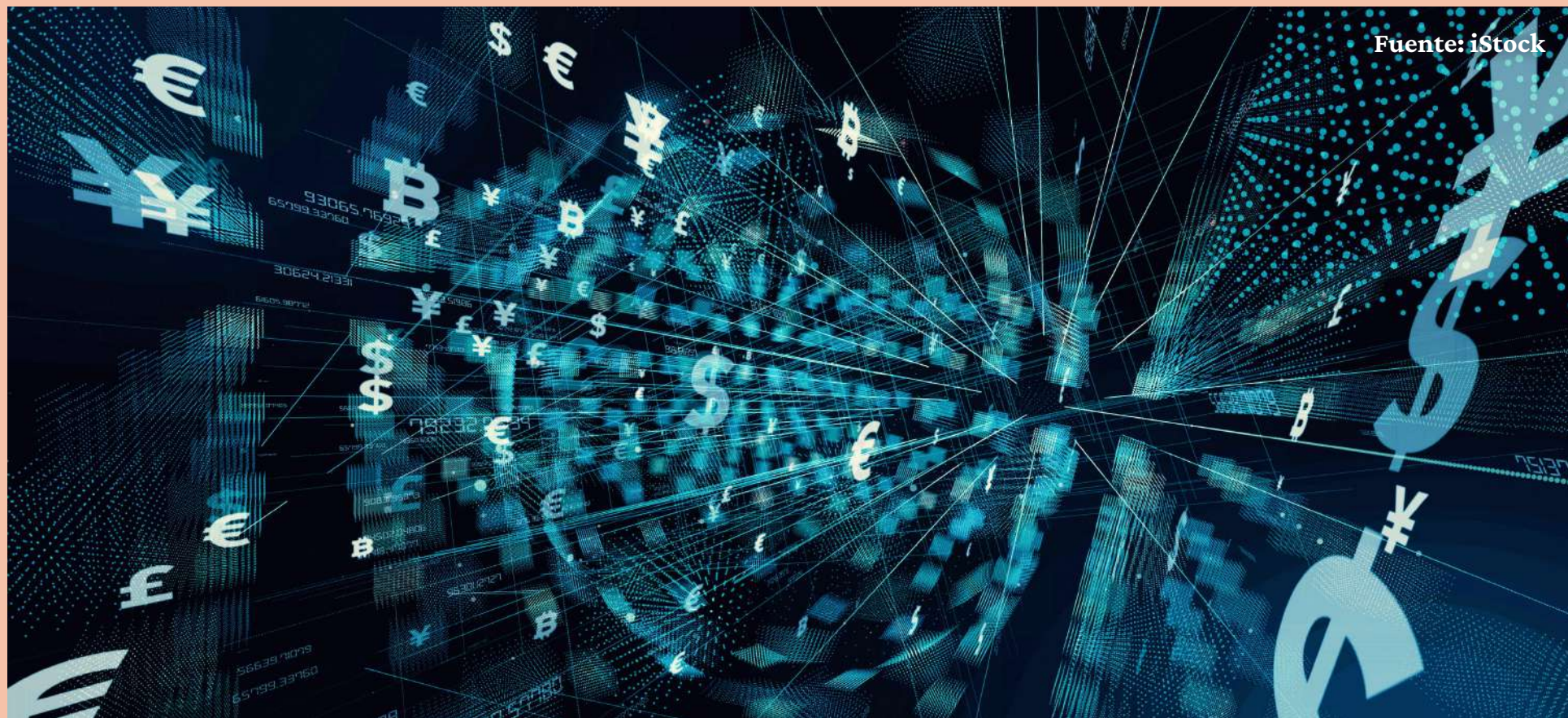
Entendimiento con la SBS

Tras publicarse el informe preliminar del Indecopi que hace varias recomendaciones a la SBS, Jorge Mogrovejo González, su superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas, aseguró a **Microfinanzas** que está de acuerdo con el estudio. Sin embargo, indicó que la SBS envió un oficio al Indecopi con algunos comentarios como, por ejemplo, sobre el ‘open banking’.

El estudio recomendó a la SBS impulsar el ‘open banking’, entre otras causas, debido a que la imposibilidad de las fintech de acceder a la información de los bancos dificulta su desempeño. Sin embargo, Mogrovejo advirtió que dicho esquema debe hacerse pensando en el cliente y no en un jugador en específico, debido a que se debe exigir sólidos fundamentos de ciberseguridad.

Para Ortiz, existe una buena predisposición de la SBS y, seguramente a partir de las últimas reuniones que han tenido, podrían ajustar su recomendación, no obstante, consideran que las recomendaciones que han hecho a la SBS son importantes y se deben trabajar.

“La SBS tiene un rol fundamental en la economía, como velar por el riesgo prudencial. El Indecopi vela por la competencia, ambos roles en ciertos escenarios pueden confluir y confrontarse, pero la idea es que, a partir de la comunicación, estos dos roles sean complementarios”, concluyó.



Fuente: iStock

El estudio del sector Fintech se presentó en abril de este año con información recopilada al 2021 y, si bien el Indecopi ha asumido el reto de actualizarla al 2022 para la versión final, la tarea es ‘titánica’, afirma el Indecopi.

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



El servicio de iniciación de pagos como una opción para implementar la banca abierta

El modelo de iniciación de pagos podría ayudar a resolver el problema de riesgos a la competencia que enfrentan las fintech de cambios de divisas. Antes de fin de año, la regulación quedaría lista.

El ‘open banking’ o banca abierta es una tendencia global que ha sido adoptada en varios países y se encuentra en implementación en muchos otros como el Perú. Consiste en el intercambio de información de los clientes, previa autorización de estos, entre las entidades financieras y terceros proveedores de servicios financieros (TPP, por sus siglas en inglés), como las fintech.

El especial interés sobre su adopción radica en el empoderamiento que genera sobre los usuarios el control de sus datos, al permitirles elegir a las empresas que le ofrezcan la mejor experiencia de usuario. Poder que conlleva a la entrada de nuevos actores dispuestos a satisfacer a un público más exigente, promueve la atención a nuevos segmentos de la población, acelera la innovación, impulsa la educación financiera y fomenta la competencia.

En el Perú, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el Banco Central de Reserva (BCR), de la mano del Banco Mundial, se encuentran trabajando en el proyecto de banca abierta, explicó recientemente el superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS, Jorge Mogrovejo González. Además, el marco de implementación del modelo peruano sigue al desarrollado por la consultora internacional Tesobe, de acuerdo con el BCR.

Así, entre los aspectos fundamentales que delimitan dicho marco para determinar el mejor modelo para el país, destaca la tarea de definir los servicios financieros que deberían abrirse a los TPP, para que los usuarios puedan sacar ventaja del control de sus datos.

En su último Reporte de Estabilidad Financiera, el BCR hace una lista de estos servicios en la que se encuentra la iniciación de pagos, que daría paso a la banca abierta en el Perú, según las fuentes consultadas por **Microfinanzas**.

“Los reguladores han decidido aproximar la banca abierta desde el punto de vista del servicio de iniciación de pagos y no mediante el intercambio de información de activos y pasivos de los clientes. Este modelo es bien importante porque hace que participen otros jugadores distintos a los bancos y permite abrir la cancha”, detalló la fuente.

Experiencia de usuario

De acuerdo con la firma tecnológica Tink, subsidiaria de Visa, la iniciación de pagos ocurre cuando el cliente,

sea una persona o empresa, brinda su consentimiento a un proveedor externo o TPP para conectarse a su cuenta bancaria e iniciar un pago a su nombre.

De esta manera, la persona en lugar de tener que abrir su aplicación bancaria o utilizar alguna otra interfaz de pago online, puede realizar transferencias u órdenes de pago directamente desde el servicio o TPP que está utilizando, mejorando su experiencia de usuario.

“Con el servicio de iniciación de pagos yo puedo autorizar a un tercero para que pueda hacer retiros y abonos a mi cuenta bancaria en el BCP, BBVA, Interbank o Scotiabank, por citar algunos, sin el permiso de estos, únicamente con el mío. Con lo cual, el dueño de los datos ya no es el banco, sino el cliente”, comentó la fuente.

“Este es un cambio radical en el mundo y los reguladores lo tienen previsto sacar antes de fin de año”, agregó otro de los entrevistados.

Para Juan Fernando Maldonado, vicepresidente de Negocios de Diners Club del Ecuador, la gran ventaja del servicio de iniciación de pagos es la experiencia de usuario de manejar el dinero. Esto, debido a que permite la entrada de actores especializados que generan una experiencia de usuario mucho más desarrollada que la banca tradicional.

A modo de ejemplo, indicó que es muy probable que una peluquería requiera de un servicio que le permita gestionar los ingresos y pagos de sus trabajadores, así como unificar ciertas cuentas. Sin embargo, más allá de una transferencia tradicional, la banca podría no estar interesada o no estar en la capacidad de hacerlo, en cambio, una fintech sí podría agregar valor a una peluquería, manejando el canal de forma diferente.

“La iniciación de pagos mezcla lo mejor de los dos mundos. Por un lado, permite a las personas tener su plata en el banco de su preferencia, debido a la solidez que le brinda y, por otro, permite que la experiencia de usuario que necesita para su negocio se lo brinde una fintech. Entonces, con el modelo de iniciación de pagos la confianza del dinero queda en manos del banco y la experiencia de usuario en la fintech”, explicó.

Instrumento de competencia

Recientemente, el Estudio de Mercado del Sector Fintech en el Perú, elaborado por el Instituto Nacional

de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), identificó los riesgos a la competencia que enfrentan las fintech de cambio de divisas, como el cierre de sus cuentas bancarias por parte de los bancos, la exclusividad de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE) para determinadas entidades financieras, y la imposición de comisiones variables para un determinado umbral de transferencias.

Para las fuentes consultadas, la implementación del modelo de iniciación de pagos buscaría resolver dicho problema, porque ya no se necesitaría que las fintech tengan una cuenta en algún banco en específico o que deban afiliarse a la CCE para operar. Esto debido a que en el caso que el cliente desee, por ejemplo, comprar dólares, solo tendría que ordenar al TPP que realice el pago a la fintech y recibir los dólares en la cuenta que desee.

Otros aspectos

Sin embargo, definir los servicios que deberían abrirse a terceros no es el único aspecto para tener en cuenta en el marco de implementación del ‘open banking’.

El BCR indicó que existen otras dimensiones relevantes como, por ejemplo, si la adopción del modelo es obligatoria o no (aplicabilidad), definir a las entidades financieras o no financieras que deberían ser objeto del régimen (instituciones objetivo) y si se establecen o no estándares.

También, otro aspecto para tener en cuenta, en el modelo peruano, es definir el órgano de gobierno responsable de construir una visión compartida; involucrar a las distintas partes; mantener, administrar, evolucionar y promover un estándar; y, resolver las disputas, así como definir la autenticación de los TPP como parte de la gestión del riesgo.

Para Maldonado, el modelo de iniciación de pagos es bastante seguro debido a que utiliza los sistemas de identidad digital reusables. A través de este sistema, el cliente se identifica ante su banco con su usuario y clave y, seguidamente, con un segundo factor de autenticación.

“El banco permite al cliente acceder a sus fondos usando dicha autenticación. La idea es que esta autenticación puede permitir al cliente acceder a sus fondos utilizando una fintech”, subrayó.

SBS armonizó normas de prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo

Esta norma aplica para aquellas empresas cuya actividad económica está calificada por la SBS como Sujetos Obligados y, dentro de esta categoría, se encuentran las empresas que realizan operaciones relacionadas al servicio financiero como las fintech de cambio de divisas, explicó Rextie, fintech de cambio de divisas del Perú.

Recientemente, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) armonizó las normas de prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo (LA/FT), así como adecuó algunos aspectos relacionados al sistema de prevención a las últimas modificaciones normativas y a los estándares internacionales.

Para ello, modificó mediante Resolución N° 2351-2023, publicada el 12 de julio, la norma para la prevención del LA/FT aplicable a los sujetos obligados bajo supervisión de la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) Perú (Resolución SBS N° 789-2018).

Esta norma aplica para aquellas empresas cuya actividad económica está calificada por la SBS como Sujetos Obligados y, dentro de esta categoría, se encuentran las empresas que realizan operaciones relacionadas al servicio financiero como las fintech de cambio de divisas y otras con actividades que la SBS tiene interés en monitorear: actividades inmobiliarias, construcción, minería, venta de vehículos, transporte, etc.

Los principales aspectos de la modificatoria son:

- Independizar categorías de empresas sujetos obligados como construcción, inmobiliaria. Además, agrega la categoría de Personas Jurídicas Profesionales, es decir aquellas que brindan prestación de servicios jurídicos, legales y/o contables.

- El sujeto obligado debe identificar al “Beneficiario Final” de todos los servicios o productos que suministre y toma las medidas razonables para verificar su identidad, hasta donde la debida diligencia lo permita, de modo que esté convencido de que se conoce quién es el beneficiario final. Para el caso de personas jurídicas y entes jurídicos, se debe tener en cuenta lo establecido en el artículo 4 del Decreto Legislativo N° 1372 y sus normas modificatorias.

- Cuando el sujeto obligado no se encuentre en la capacidad de cumplir con las medidas de debida diligencia en el conocimiento del cliente, se debe proceder de la siguiente manera:

- No iniciar relaciones comerciales, no efectuar la operación y/o terminar la relación comercial iniciada.
- Evaluar la posibilidad de efectuar un reporte de operaciones sospechosas (ROS) con relación al cliente.

- Datos adicionales que deben solicitarse a los clientes:

- Estado civil

- Nombres y apellidos del cónyuge, en caso el cliente se encuentre casado.

- Tratándose de PEP (Persona Expuesta Políticamente), se debe requerir el nombre de sus parientes hasta el segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad y del cónyuge o conviviente, así como la relación de personas jurídicas o entes jurídicos que tengan la condición de beneficiario final.

Inmediatamente

Eddvyn Barrón Ortega, gerente de Riesgos y Cumplimiento de Rextie, fintech de cambio de divisas del Perú, explicó que toda empresa que se encuentra dentro de la categoría de Sujeto Obligado tiene que implementar de forma inmediata las modificaciones emitidas en la nueva resolución.

“Caso contrario, podría estar sujeto a sanciones de orden administrativo por parte de la SBS. Las mismas abarcan amonestaciones, sanciones económicas o cierre

temporal o definitivo de la licencia de funcionamiento de la empresa”, precisó.

A nivel de Latinoamérica, el Perú está reconocido como uno de los países más exigentes en la implementación de las normativas del SPLAFT (Sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo).

Barrón aseguró que Rextie es una empresa peruana que opera bajo estricto cumplimiento de las normativas existentes, específicamente a las vinculadas a la Prevención de Lavado de Activos, que tiene como pilar brindar seguridad a los más de 160 mil clientes que confían en la seriedad y responsabilidad de la empresa.

“En Rextie, estamos en un permanente desafío por lograr el máximo establecimiento de nivel de seguridad dentro del mercado. Es nuestro compromiso buscar la absoluta tranquilidad de los clientes y realizar un trabajo formal y en cumplimiento con parámetros normativos como la protección de datos personales de clientes, código de ética, etc.”, comentó.



La SBS tiene interés en monitorear actividades inmobiliarias, construcción, minería, venta de vehículos, transporte, etc., afirmó Eddvyn Barrón Ortega.

Caja Huancayo alista relanzamiento de su crédito hipotecario para vivienda social

Caja Huancayo espera un crecimiento anual de entre 10% y 15% en su producto hipotecario impulsado por el segmento de vivienda social con los programas habitacionales del Estado, Techo Propio y Mivivienda, afirmó Juan de Dios Poma Pérez, subgerente de Negocios de la Caja Municipal.

Caja Huancayo ofrece financiamiento hipotecario a sus clientes desde el año 2004 dada la escasez de vivienda en el país, sin embargo, este producto ha atravesado distintos ciclos de desarrollo, señaló Juan de Dios Poma Pérez, subgerente de Negocios de la Caja Municipal.

En los últimos años, durante la pandemia, el sector inmobiliario atravesó un escenario complicado, ello dio la oportunidad de mejorar el proceso operativo interno en Caja Huancayo a fin de reinventar el producto hipotecario y ampliar el número de créditos otorgados, indicó.

Explicó que, durante el primer semestre del año pasado, el ritmo de colocación de créditos hipotecarios se desaceleró y se requería de una mejora a nivel de procesos para atender la demanda, porque se trata de un producto más estructurado.

Así, en este segundo semestre del presente año la entidad microfinanciera priorizará el impulso de programas de crédito hipotecario, especialmente, aquellos relacionados con la vivienda social como los programas habitacionales del Estado Techo Propio y Mivivienda.

“Si bien nuestro producto no ha mostrado un crecimiento tan alto en los años anteriores, esperamos registrar en adelante entre un 10% o 15% de expansión anual, en promedio”, apuntó.

Según Poma, los préstamos para vivienda representan el 8% de la cartera total de financiamiento de la Caja Municipal y, con la mejora de su producto, esperan que dicha participación se incremente hasta un 10%.

“Esperamos hacer el relanzamiento de nuestro crédito de vivienda social en el tercer trimestre de este ejercicio, entre julio y setiembre, el plan ya se ha desplegado y en su momento se hará oficial el anuncio”, adelantó.

Segmentos

Precisó que dentro de la vivienda social atienden a dos segmentos, uno de nivel socioeconómico medio (C), que se beneficia del programa Mivivienda, y otro del D y E, segmentos que obtienen recursos del programa Techo Propio.

Refirió que estos productos hipotecarios se enfocan en

familias con ingresos promedio de S/5.000 en el caso de Mivivienda, y de S/3.500 en Techo Propio. Ambos productos crediticios reciben subsidios del Fondo Mivivienda.

Estos subsidios son canalizados por las entidades financieras para otorgar créditos a las familias en mejores condiciones y promover el acceso a una vivienda adecuada.

De acuerdo con el Fondo Mivivienda, el nuevo crédito Mivivienda permite comprar un inmueble, construir en terreno propio o aires independizados y mejorar la vivienda, por montos desde los S/65.200 hasta los S/464.200.

En el caso de Techo Propio, el subsidio para comprar vivienda es de S/43.312,5, para construir es de S/29.700 y para mejorar es de S/11.385.

Condiciones crediticias

Según Poma, el segmento de vivienda social está reportando un volumen significativo de demanda y otorga buenas condiciones de crédito para los clientes.

En Techo Propio, Caja Huancayo atiende tickets promedio de crédito de entre S/30.000 y S/40.000, mientras que en Mivivienda los montos otorgados por la microfinanciera oscilan entre S/90.000 y S/100.000.

“En ambos productos se ofrecen hasta 20 años de plazo para el pago del crédito, aunque la gente que toma un crédito Mivivienda suele pedir entre 12 y 15 años y termina pagándolo en 7 u 8 años con algunos abonos anticipados”, detalló.

En Techo Propio, los clientes solicitan el crédito a 10 años pues lo consideran un plazo prudente para pagar una deuda. “Es un grupo de ingresos bajos, no anticipan pagos, pero tampoco les hace mucho sentido alargar su deuda por mucho tiempo”, explicó.

Precisó que con un préstamo hipotecario tradicional el trato es más directo con el cliente pues la Caja otorga financiamiento con recursos propios y se enfoca en un segmento con mayor capacidad de pago. En estas hipotecas los clientes suelen solicitar plazos de 15 años para pagar el crédito.

Refirió que las tasas de interés han registrado un incremento en los últimos meses, en línea con el alza de la tasa de referencia del Banco Central de Reserva (BCR).

Para el crédito Mivivienda está entre 9% y 10%; en Techo Propio en alrededor de 15%, tomando en cuenta que este último segmento de clientes tiene un mayor riesgo; mientras que, en los créditos tradicionales, la tasa promedio en el sistema de Cajas Municipales es de 14%.

Asimismo, Poma subrayó que una ventaja de las entidades de microfinanzas es la evaluación de los ingresos de los clientes, la cual considera tanto beneficios procedentes del sector formal como del informal, con el objetivo de que pueda calificar a un crédito hipotecario.

“De los solicitantes de Techo Propio, la mayoría tiene ingresos no formales y el proceso de calificación es una ventaja en sí porque no le pedimos un ahorro mensual como requiere el periodo de evaluación en otras entidades para ver si cumple”, precisó.

Financiamiento puente

Poma comentó también sobre su producto denominado “financiamiento puente” o “financiamiento promotor”, una herramienta para impulsar la oferta de desarrollo inmobiliario.

A través de este mecanismo se pretende promover la construcción de vivienda, a fin de luego calzarla con la demanda de los clientes por un inmueble mediante la colocación de una hipoteca, explicó.

Manifestó que este producto incluye gestionar un convenio con los promotores inmobiliarios y, así, cerrar el circuito desde la oferta del inmueble, el otorgamiento del préstamo para vivienda y la entrega de una construcción de calidad.

“Estamos seguros de que vamos a tener buenos resultados con estos productos financieros y, sobre todo, podremos volver a nuestros ritmos de crecimiento y ganar más cuota de mercado”, agregó.

Precisó que cada promotora inmobiliaria puede decidir, adicionalmente, hacer algún descuento al cliente durante la preventa de la vivienda, dependiendo del proyecto en cada región.

Entrevista a CEO de RedPontis, Giorgio López

“El potencial de ‘Tap to Phone’ está en las pequeñas empresas porque no habrá que comprar un POS”

Las transacciones mensuales vía ‘Tap To Phone’ en el Perú igualarán en número, en los próximos 4 años, a las que actualmente se registran en el comercio electrónico, señala a Microfinanzas, Giorgio López, CEO de RedPontis, empresa peruana de software especializada en la industria de medios de pago.

‘Tap To Phone’ es un servicio que permite convertir cualquier teléfono inteligente en una terminal de pago segura, tanto para clientes como para los establecimientos comerciales, ¿cree que se convertirá en un medio de pago popular en el Perú?

La pandemia representó una revolución exponencial para el comercio electrónico y el uso de plataformas de pago digitales, pasando de cientos a millones de transacciones diarias. Esto conllevó a la creación de plataformas transaccionales como la de RedPontis, capaces de soportar más de 60 millones de transacciones mensuales.

Esta experiencia nos ha llevado al desarrollo de soluciones como ‘Tap to Phone’, un producto que estamos llevando adelante en marcha blanca junto a uno de nuestros clientes, que prevé su lanzamiento masivo próximamente.

Estamos convencidos de que, hacia el 2027, ‘Tap to Phone’ será un método de pago tan empleado como el pago en efectivo, favoreciendo la inclusión financiera de pequeñas y medianas empresas (Pymes). Solo necesitarán un teléfono inteligente para acceder a esta tecnología y brindarles una mejor experiencia de pago a sus clientes, siempre bajo estándares de seguridad internacionales.

Igualmente, las transacciones mensuales vía ‘Tap To Phone’ en el Perú igualarán en número, en los próximos 4 años, a las que actualmente se registran en el comercio electrónico.

¿Qué factores pueden impulsar al ‘Tap to Phone’ a convertirse en un método de pago tan popular como el efectivo para el 2027?

El principal impulso es que ‘Tap to Phone’ sea parte de las soluciones que usan las microempresas. RedPontis trabaja con empresas que ya tienen una atractiva oferta comercial en este segmento y la idea es seguir creciendo. El efectivo es “el rey”, por tanto, hay una gran oportunidad de crecimiento. En pocos meses habrá novedades en el mercado.

¿Qué ventajas específicas ofrece ‘Tap to Phone’ a las Pymes en términos de inclusión financiera?

El potencial de ‘Tap to Phone’ está en las pequeñas empresas, en la microempresa, porque disminuirá los costos de entrada, no habrá que comprar un POS ni tener un equipo adicional del cual preocuparse. Solo se requiere de un celular, el cual ya todos tienen. Esto hará que mejore la experiencia del usuario y determine una mayor aceptación de medios de pago electrónicos.

¿Cómo garantizan la seguridad de las transacciones realizadas a través de ‘Tap to Phone’?

La industria de medios de pago es cada vez más exigente con las certificaciones de seguridad que deben tener las soluciones tecnológicas que permitan aceptar tarjetas. En RedPontis hemos diseñado soluciones que cumplen con todas estas exigencias, las cuales son validadas anualmente por entidades certificadoras externas, las que se encargan de reportar que cumplimos con las mejores prácticas del mercado.

Pagos digitales

Según Visa, aproximadamente el 75% de las transacciones en Perú ya utilizan métodos de pago digitales...

Durante la pandemia, hemos presenciado un crecimiento exponencial en las transacciones de comercio electrónico. Lo que antes eran cientos de miles de transacciones diarias se ha transformado en miles de millones.

A medida que avanzaba el tiempo, las personas comenzaron a depositar cada vez más confianza en los métodos de pago en línea. Además, las grandes cadenas han realizado un notable trabajo al adaptar su logística para garantizar una mayor confianza en las compras por internet. Han pasado de ofrecer tiempos de entrega de semanas o incluso sin garantía de entrega, a proporcionar un servicio que cumplen en pocos días.

¿Cuál ha sido el impacto de la expansión de métodos de pago similares a ‘Tap to Phone’ en el comercio peruano?

Los métodos de pago similares a ‘Tap to Phone’, como el pago mediante dispositivos móviles o billeteras digitales, han tenido un impacto significativo en el comercio peruano. Estos métodos han facilitado y agilizado las transacciones en diversos sectores comerciales.

¿Cómo ha contribuido RedPontis a ese crecimiento?

Para afrontar el creciente volumen de tráfico en el comercio electrónico, se necesita plataformas rápidas, seguras y capaces de gestionar el aumento de transacciones en las compras por internet. Es

precisamente en este punto donde RedPontis destaca, ya que nuestras soluciones ofrecen un valor diferencial.

Hemos logrado escalar con éxito los negocios de nuestros clientes, permitiéndoles gestionar este crecimiento de manera efectiva. Nuestras plataformas garantizan una experiencia de compra en línea transparente y sin interrupciones tecnológicas, brindando a los usuarios de internet la confianza necesaria para realizar sus compras.

“Hacia el 2027, ‘Tap to Phone’ será un método de pago tan empleado como el pago en efectivo, favoreciendo la inclusión financiera de Pymes. Solo necesitarán un teléfono inteligente para acceder a esta tecnología y brindarles una mejor experiencia de pago a sus clientes”.



Estándares adecuados

¿Cómo es la acogida de los comerciantes y consumidores peruanos a la adopción de ‘Tap to Phone’ como método de pago? ¿Percibe alguna resistencia por la inseguridad en el país?

Por ahora, la penetración del ‘Tap to Phone’ en el mercado es baja debido a que la experiencia de usuario no cumple con los estándares adecuados para este tipo

de soluciones. Además, existe una limitación en los pagos de pequeños importes para prevenir fraudes.

En RedPontis hemos desarrollado una solución innovadora que permite a los usuarios ingresar de manera segura su PIN en sus dispositivos móviles, lo que les brinda la posibilidad de realizar pagos por importes más elevados.

¿Cuáles son los planes de expansión de RedPontis en términos de ingresar a otros

países de Latinoamérica? ¿Tienen en mente algún país específico?

Actualmente, estamos planeando abrir una filial en Colombia, un país que se destaca por su apuesta constante por la tecnología.

Además, ya contamos con una oficina en Honduras, donde hemos establecido un centro de excelencia con un equipo altamente capacitado en desarrollo para atender a toda Centroamérica.



“Para afrontar el creciente volumen de tráfico en el comercio electrónico, se necesita plataformas rápidas, seguras y capaces de gestionar el aumento de transacciones en las compras por internet”, manifiesta Giorgio López.

Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCR

La mayoría de indicadores de expectativas empresariales se recuperaron en julio

Mejoraron las expectativas económicas a un año, mientras que las previsiones para las empresas en los próximos 3 y 12 meses también se recuperaron, aunque la primera aún permanece en terreno pesimista.

Los indicadores de expectativas empresariales en julio mostraron una recuperación o se mantuvieron estables en comparación con los datos del mes anterior, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

En tanto, la mayoría de los indicadores de situación actual sufrieron reducciones con respecto a la encuesta de junio, según la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCR.

Los días de inventarios no deseados, el nivel de ventas y la demanda respecto a las expectativas presentaron los mayores deterioros el mes pasado. Sin embargo, contrarrestando estas cifras, los indicadores de expectativas se mantuvieron en niveles similares a los reportados previamente.

En la encuesta del BCR se aprecia además una recuperación en la expectativa económica a 12 meses, lo que sugiere un optimismo a largo plazo en el entorno empresarial.

Asimismo, las proyecciones sobre la situación de la

empresa a 3 y 12 meses también registraron mejoras, aunque la primera aún se mantiene en terreno negativo (por debajo de 50).

En julio, un total de 7 indicadores de los 18 evaluados se ubicaron en el tramo optimista, superando ligeramente la cifra de 6 del mes anterior.

Por otro lado, las expectativas de precios de insumos y las previsiones de venta a 3 meses aumentaron el mes pasado.

Expectativas regionales

En julio, el BCR llevó también a cabo una encuesta de percepción regional, abarcando un total de 351 empresas en distintas áreas del país.

Los resultados de la encuesta revelaron un panorama alentador en las zonas norte y centro del país, con una recuperación significativa en la mayoría de los indicadores de situación actual. En contraste, la zona sur experimentó un deterioro en dichos indicadores.

El informe señala que la situación en la zona sur podría estar relacionado con los anuncios sobre el reinicio de protestas sociales y bloqueos de vías en esa área.

Estos factores podrían haber tenido un impacto negativo en la percepción empresarial y en las condiciones de operación en la región. De los 18 indicadores evaluados en esta zona, solo 2 registraron un incremento (situación actual del negocio y las expectativas sobre la situación de la empresa en los próximos 12 meses).

Una de las áreas destacadas de la encuesta fue la expectativa de precios de insumos a 3 meses, que mostró un incremento en las zonas norte y centro. Sin embargo, la expectativa de precio de venta a 3 meses se redujo en todas las zonas evaluadas.

En cuanto al nivel de optimismo de los indicadores, se observa una diferencia marcada entre las zonas. La zona norte registró un total de 17 indicadores de un total de 18 en el tramo optimista. Por su parte, la zona centro presentó 14 indicadores en dicho tramo, mientras que la zona sur tuvo 11 indicadores optimistas.

Resultados de la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas

	Diciembre 2019	Marzo 2020	Mayo 2023	Junio 2023	Julio 2023	Correlación con PBI ^{1/}
SITUACIÓN ACTUAL						
DEL NEGOCIO	53,4	41,1	46,9	45,2	45,6	0,56
NIVEL DE VENTAS	54,2	30,3	46,6	46,2	44,6	0,49
NIVEL DE PRODUCCIÓN	50,0	23,5	47,2	44,9	44,1	0,44
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	40,0	23,0	37,1	34,5	33,4	0,68
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	51,2	27,5	44,9	45,2	45,5	0,52
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS ^{2/}	8,9	5,9	8,4	11,5	13,4	-0,36
EXPECTATIVA DE:						
LA ECONOMÍA A 3 MESES	50,8	21,8	44,5	42,8	44,5	0,63
LA ECONOMÍA A 12 MESES	61,5	41,5	56,3	51,2	53,9	0,42
EL SECTOR A 3 MESES	51,5	28,5	47,5	44,7	45,4	0,67
EL SECTOR A 12 MESES	61,5	43,4	58,0	54,5	54,3	0,33
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	56,1	28,3	51,1	46,3	48,7	0,66
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	66,6	46,4	61,6	57,1	59,7	0,66
DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	55,1	30,7	50,8	49,6	51,5	0,66
DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	68,0	47,4	62,5	60,1	61,5	0,66
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	48,6	35,9	46,7	46,3	46,3	0,66
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	54,0	39,6	54,4	51,6	52,6	0,58
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES ^{3/}	51,3	29,9	47,4	45,4	45,6	0,65
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES ^{3/}	59,3	40,0	54,1	54,5	54,9	0,65
EXPECTATIVA DEL PRECIO PROMEDIO DE:						
INSUMOS A 3 MESES	51,5	52,9	51,9	52,2	53,4	0,63
VENTA A 3 MESES	56,4	49,7	55,0	54,2	55,3	0,59

> : mayor a 50

< : menor a 50

- : indica que la diferencia mensual de cada índice de difusión no es mayor, en valor absoluto, que 0,2. Las flechas hacia arriba o hacia abajo indican que se superó este umbral, mientras que el signo "-" implica que el índice no varió.

1/ Correlaciones halladas a partir de diciembre de 2007 hasta diciembre de 2019 respectivamente. Para los indicadores de situación actual se muestra la correlación contemporánea, y para el resto de expectativas se presenta la correlación con el PBI adelantado tres periodos.

2/ Los días de inventarios no deseados muestran la diferencia entre los días de inventarios correspondientes a cada mes menos los días de inventarios deseados según las empresas.

3/ Correlación con Inversión Privada desde setiembre 2017 hasta diciembre 2019, considerando rezago óptimo (t-3 para inversión a 3 meses y t-6 para inversión a 12 meses)

Fuente: BCR

Encuesta de expectativas regional

	Zona Norte		Zona Centro		Zona Sur	
	Jun. 23	Jul. 23	Jun. 23	Jul. 23	Jun. 23	Jul. 23
SITUACIÓN ACTUAL						
SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO	51,3	58,3	48,6	54,5	49,2	50,0
NIVEL DE VENTAS	51,7	55,8	41,7	51,4	50,8	47,5
NIVEL DE PRODUCCIÓN	49,0	51,4	25,0	41,7	57,9	56,1
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	40,2	44,8	40,5	34,8	40,6	39,1
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	52,7	55,1	37,9	48,3	51,3	43,0
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS ^{1/}	2,1	-0,2	2,0	-13,3	2,9	5,0
EXPECTATIVAS DE:						
LA ECONOMÍA A 3 MESES	51,0	56,6	47,3	48,6	48,4	44,1
LA ECONOMÍA A 12 MESES	65,5	59,4	58,3	57,9	55,8	53,9
EL SECTOR A 3 MESES	53,3	61,0	41,9	52,8	54,1	50,8
EL SECTOR A 12 MESES	66,4	69,5	54,2	63,6	63,0	63,0
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	54,3	67,2	47,3	51,4	58,6	53,8
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	69,7	75,0	58,3	64,3	67,5	68,0
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	60,4	65,4	50,0	52,2	60,4	56,4
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	70,1	69,6	65,2	66,7	72,8	67,0
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	52,9	60,3	45,9	51,4	52,0	48,3
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	62,8	62,5	58,3	62,9	61,1	59,7
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	56,0	63,4	51,4	50,7	54,5	50,4
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	64,9	64,6	61,8	55,8	67,9	64,0
PRECIOS:						
INSUMOS A 3 MESES	48,3	60,4	47,4	51,9	55,6	55,1
VENTA A 3 MESES	59,9	58,2	61,4	57,4	61,5	58,7
NÚMERO DE RESPUESTAS	157	159	37	72	128	120

1/ Mayor a 50 puntos (tramo optimista), "1" menor a 50 puntos (tramo pesimista) y "1" igual a 50 puntos (neutral).

- : indica que la diferencia mensual de cada índice de difusión no es mayor, en valor absoluto, que 0,2. Las flechas hacia arriba o hacia abajo indican que se superó este umbral, mientras que el signo "-" implica que el índice no varió.

1/ Los días de inventarios no deseados muestran la diferencia entre los días de inventarios correspondientes a cada mes menos los días de inventarios deseados según las empresas.

Fuente: BCR

Opinión

Agentes de cambio ¿Hacia dónde van las microfinanzas?



José Buendía Matta
Gerente de la División de Negocios, Mibanco

Hace poco participé en el encuentro anual de las Red ACCIÓN, realizada en Cartagena de Indias (Colombia). Este espacio convoca a los líderes mundiales de las instituciones financieras pioneras atendiendo a las micro y pequeñas empresas (Mypes) y ha sido propicio para aprender y compartir, entre todos los participantes, las mejores experiencias y prácticas del sector a nivel mundial.

En sus palabras iniciales, Michael Schlein, presidente de la Red, dijo que “las instituciones de microfinanzas (IMF) de la región y el mundo tenemos que generar las condiciones para que los sectores más vulnerables accedan a los servicios financieros de forma responsable, fácil y segura en sus países”. Un compromiso que, en nuestro caso, tiene más de 25 años y se hace tangible en nuestro propósito de “transformar vidas y escribir historias de progreso”. Este año fuimos 50 líderes de 20 instituciones del sector de 15 países de la región y del mundo, y reflexionamos sobre múltiples temas, como nuestro rol como agentes de cambio y el futuro de las microfinanzas.

Asimismo, hablamos del reto que supone seguir atendiendo a uno de los sectores más importantes para las economías de los países participantes, de la transformación del sector, de lo trascendental de la ciberseguridad y la regulación, de la incorporación de la sostenibilidad dentro de los modelos de negocio, de la relevancia de la equidad de género y el uso de canales digitales.

Como banco líder en el Perú y Latinoamérica, y como el segundo jugador más relevante a nivel mundial, desafiamos a los participantes a reflexionar sobre el futuro del sector. Siempre buscamos debate sobre el camino que deben seguir las instituciones especializadas en la inclusión financiera, las empresas que tienen el modelo relacional como principal fortaleza y cuya evolución y adaptación son claves.

Sobre todo, luego de haber atravesado una de las peores emergencias sanitarias a nivel mundial y a partir de la cual la digitalización se ha hecho mucho más necesaria para poder seguir atendiendo a los empresarios de las micro y pequeñas empresas.

Nosotros iniciamos este trabajo en el 2018, definiendo una ruta que nos permite la evolución del modelo de negocios relacional que caracteriza a las IMF. Actualmente,

todo el sistema financiero brinda acceso a 400 mil personas al año aproximadamente, contra los 5 millones de peruanos que se mantienen afuera.

Si queremos incrementar la velocidad de la bancarización, el proceso de transformación es necesario. Desde Mibanco, retamos el modelo tradicional de la industria (evaluación crediticia y cobranza 100% presencial) desde la perspectiva de la innovación y la transformación digital.

Este modelo lo hemos llevado a uno híbrido, que tiene 3 pilares: evaluación centralizada y digital, capacidades tecnológicas y la multicanalidad. Ello nos ha dado velocidad y conveniencia como ventaja competitiva con una ejecución impecable en un equipo comercial enfocado y disciplinado.

“Si queremos incrementar la velocidad de la bancarización, el proceso de transformación es necesario. Desde Mibanco, retamos el modelo tradicional de la industria (evaluación crediticia y cobranza 100% presencial) desde la perspectiva de la innovación y la transformación digital”.

Esta transformación nos permite fortalecer otros aspectos muy importantes en el trabajo por la inclusión financiera: la experiencia del cliente y la educación financiera.

Ambos deben caminar a la par con el acceso a los servicios financieros. Desde las IMF seguiremos impulsando soluciones digitales e iniciativas de educación financiera para incentivar el acceso y, especialmente, el uso del sistema financiero formal.

El impacto que las IMF tenemos en la calidad de vida de nuestros clientes es notable. Los resultados del estudio que realizamos con MicroFinanza Rating en un tercio de nuestros clientes entre el 2019 y 2021 son muy alentadores y nos demuestran que estamos en la ruta correcta. Podemos mencionar que el

impacto del crédito en la mejora de la calidad de vida ha sido importante.

Por ejemplo: 5 de cada 10 clientes aumentaron los ingresos de su hogar, 4 de cada 10 compraron al menos un activo fijo para el hogar, 5 de cada 10 mejoraron los ingresos de su negocio, 3 de cada 10 cuentan con mayor capacidad para pagar educación y 2 de cada 10 cuentan con mayor capacidad para afrontar imprevistos.

Son resultados que nos alientan y que no nos desenfocarán de nuestro compromiso: seguir trabajando por los sectores vulnerables que no cuentan con acceso a los servicios del sistema financiero.

Entrevista a John Olivera Murillos, gerente general de A&S Consultores

“Bancos y Cajas logran con servicios de la nube al menos un 40% de eficiencia en sus costos operativos de tecnología”

Al menos un 70% de los servicios financieros deberían adoptar tecnologías cloud en los próximos años, y será el camino hacia la flexibilidad y una alta velocidad de respuesta a las necesidades de los clientes, declara a Microfinanzas, John Olivera.

¿Qué es la tecnología cloud computing?

La tecnología de cloud computing ha sido diseñada para facilitar el crecimiento y la flexibilidad de los negocios, especialmente en Cajas y bancos. Con este modelo de negocio, cualquier empresa financiera puede expandirse hacia nuevos productos y servicios sin invertir en tecnología propia. Adicionalmente, disminuye los costos al gestionar los recursos de hardware y software que se necesiten alojados en la nube y pagar únicamente por lo que se use.

¿Qué tipo de servicios ofrece la tecnología de cloud computing?

La tecnología de cloud computing ofrece servicios como alojamiento de servidores, infraestructura tecnológica, procesadores, almacenamiento, y todos los componentes de seguridad que antes requerían grandes inversiones en hardware. Ahora, todo esto puede obtenerse a través de un alquiler mensual a precios mucho más bajos.

¿Cuánto se reduce el costo al usar esta nueva tecnología?

Para tener una idea, antes, para montar una aplicación podías invertir entre US\$100.000 y US\$150.000 en hardware y seguridad. Ahora, en la nube, con solo US\$100 al mes, puedes tener habilitadas tus aplicaciones, sistemas y servicios digitales de manera rápida y eficiente.

Eficiencia operativa

¿En qué medida ha mejorado la eficiencia operativa de los bancos y Cajas Municipales tras migrar a la nube?

Los bancos y Cajas Municipales han experimentado al menos un 40% de eficiencia en sus costos operativos de tecnología al utilizar servicios de la nube, ya que estos costos son considerablemente más bajos. Empresas como Amazon Web Services (AWS) y Microsoft Azure son algunos de los proveedores más conocidos y utilizados.

¿Cuáles son los aspectos clave que los bancos y Cajas Municipales deben considerar al planificar y ejecutar una migración a la nube?

Uno de los aspectos clave es definir bien quién será su socio estratégico para la migración. AWS y Microsoft Azure son 2 opciones populares, cada una con ventajas y desventajas. También es importante considerar las necesidades específicas de cada empresa, y en algunos casos, podría ser beneficioso utilizar ambos proveedores para diferentes aspectos del negocio.

¿Qué ventajas competitivas han obtenido los bancos y Cajas Municipales gracias a la adopción de servicios en la nube?

La primera ventaja competitiva que han logrado es la flexibilidad del negocio. Hoy en día, pueden crear nuevos productos de créditos, ahorros y especialmente productos digitales utilizando la nube. Antes, tenían que esperar autorización para obtener un espacio en el servidor o pasar por un largo proceso logístico para comprar servidores, equipamiento tecnológico, herramientas y licencias de software.

Todo este proceso llevaba meses y retrasaba el lanzamiento de nuevos productos al mercado. En cambio, con la nube, pueden tomar decisiones hoy y tener todo habilitado en pocos días, gracias al alquiler de servidores, licencias y aplicaciones.

Esta velocidad de negocio permite adaptarse más rápidamente al cliente y mantener la sostenibilidad a lo largo del tiempo, considerando que los gustos y

preferencias del cliente cambian y la competencia ejerce presión.

Características específicas

¿Qué características específicas de los servicios en la nube han sido más relevantes para mejorar la experiencia del cliente en los bancos y Cajas Municipales?

Diría que las billeteras digitales, los servicios de reconocimiento facial y digitalización de documentos han sido los más importantes para mejorar la experiencia del cliente. Estos servicios, montados en la nube o accesibles a través de terceros en la nube, aceleran los procesos de transformación digital de las microfinancieras y Cajas, facilitando el acceso a servicios y productos de forma rápida y eficiente.

¿Cómo se han abordado los desafíos de seguridad y privacidad de datos en el proceso de implementación de cloud en los bancos y Cajas Municipales?

Este tema es muy delicado y complicado de abordar debido a las numerosas normativas

y exigencias en seguridad que tienen las instituciones financieras. Sin embargo, a pesar de esto, utilizar la nube ya es una realidad, ya que la misma nube ofrece componentes de seguridad certificados como ISO 27001, ISO 27018 entre otros.

Grandes empresas de seguridad, como antivirus, antispam, firewalls, entre otros, se han adaptado a la nube y han sido homologadas para ofrecer sus servicios en este entorno. Las plataformas de seguridad

“Antes, para montar una aplicación podías invertir entre US\$100.000 y US\$150.000 en hardware y seguridad. Ahora, en la nube, desde US\$100 al mes, puedes tener habilitadas tus aplicaciones, sistemas y servicios digitales de manera rápida y eficiente”.

y ciberseguridad también han evolucionado y ahora brindan sus servicios en la nube en lugar de solo en las oficinas con hardware o software en un Data Center.

Para garantizar la seguridad en el proceso de migración a cloud, las Cajas Municipales deben pasar por pruebas rigurosas de hackeo ético para asegurar que los componentes de seguridad en la nube sean confiables.

Si estas pruebas son satisfactorias, no debería haber inconvenientes en apostar por la nube y utilizar los componentes de seguridad disponibles en este entorno.

Capacitación

¿Qué consejos o recomendaciones daría A&S Consultores a otras instituciones financieras o Cajas Municipales que estén considerando migrar a la nube?

Aproximadamente un 50% de las Cajas ya están utilizando servicios en la nube. Lo primero que les sugeriría es que adquieran conocimientos y se capaciten en temas de la nube, comprendiendo las ventajas y desventajas de las distintas opciones disponibles en el mercado. Basándose en ese conocimiento, pueden iniciar proyectos piloto que generen confianza hacia la nube involucrando a las áreas de Riesgos y Seguridad de Información.

Por ejemplo, empezar llevando los servicios del área de tecnología como los ambientes de desarrollo de software o servicios de autenticación y seguridad, o el correo electrónico. Una vez que se genere esa confianza, pueden continuar migrando aplicaciones propias, como la aplicación móvil o cajeros automáticos, permitiendo ser más flexibles y entregar productos de manera más rápida a los clientes, adaptándose mejor a los cambios del mercado.

La nube ofrece el objetivo de mayor agilidad en respuesta al mercado, dejando atrás el modelo tradicional que limita la velocidad de desarrollo y mantenimiento.

¿Cómo prevé que evolucionará el uso de tecnologías cloud en el sector financiero de Perú en los próximos años?

En mi visión, al menos un 70% de los servicios financieros deberían adoptar tecnologías cloud en los próximos años. Esto se debe a que será el camino hacia la flexibilidad y una alta velocidad de respuesta, algo esencial para que una financiera se adapte a los retos del futuro.

El mercado peruano está enfrentando una fuerte competencia, con la llegada de fintech extranjeras y emprendedores locales, lo que presiona a las instituciones financieras y Cajas Municipales para innovar y reducir costos.


La nube se presenta como un gran aliado para enfrentar estos desafíos y seguir siendo competitivos en un entorno económico y político desafiante.

La adopción de la nube permitirá a las Cajas Municipales ser más ágiles y rápidas en sus operaciones, lo que les ayudará a enfrentar el futuro con éxito.

¿Cuál ha sido la experiencia de A&S Consultores en la implementación de soluciones de cloud para las Cajas Municipales en Perú?

En A&S Consultores trabajamos con Microsoft Azure y AWS, dos importantes proveedores de servicios en la nube. Como consultora asesoramos a las empresas y Cajas Municipales para que elijan el mejor socio estratégico según sus necesidades y realidades, considerando aspectos como costos, ventajas técnicas, y tiempos de respuesta.

Una vez que se elige al socio estratégico, acompañamos en el montaje de toda la infraestructura y ayudamos a desarrollar proyectos digitales desde la nube, nuestro último proyecto para una financiera logramos implementar su “core” de negocio 100% cloud, acelerando así la transformación digital y reduciendo costos. Brindamos asesoría y acompañamiento continuo a varias empresas en este proceso.



“La primera ventaja competitiva que han logrado los bancos y Cajas Municipales gracias a la adopción de servicios en la nube es la flexibilidad del negocio. Hoy en día, pueden crear nuevos productos de créditos, ahorros y, especialmente, nuevos modelos de negocio digitales utilizando la nube”, señala John Olivera Murillos.

SBS afirma que supervisión del sistema Coopac ha sido ardua, retadora y difícil

Para la SBS, además de asegurar la solvencia de las cooperativas de ahorro y crédito (Coopac), se debe reforzar el rol del socio cooperativo a fin de que ejerza sus derechos y deberes en aras de una mejor gestión de su entidad.

En julio, se cumplieron 5 años de la promulgación de la Ley N° 30822 (Ley General de Cooperativas), que le otorgó a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) el mandato de supervisar el sistema de cooperativas de ahorro y crédito (Coopac) no autorizadas a captar recursos del público.

Con ese motivo, la SBS recordó que, durante décadas, este sistema venía operando sin una supervisión efectiva. La Ley Coopac entró en vigor el 1 de enero del 2019 y, con ello, se inició la labor de supervisión de este sistema.

La SBS reconoció que la labor de supervisión de las Coopac, durante casi 5 años, ha sido ardua, retadora e, incluso, difícil, por las implicancias sobre los socios cooperativos, constituye un importante punto de partida.

Por un lado, ha sido retadora porque implicó una labor integral interna y externa, desde la creación e implementación de una nueva unidad orgánica en la SBS, hasta el desarrollo de la regulación, los procedimientos y los sistemas necesarios para interactuar con los nuevos supervisados, destacando lo siguiente:

- Diseñar y dar a conocer un sistema de registro que permita que las entidades inicien su formalización en el plazo de ley.
- Emitir un nuevo paquete regulatorio que desarrolle la Ley Coopac, que cumpla con criterios de respeto de los principios que rigen el sistema cooperativo y la naturaleza de las entidades que lo forman; proporcionalidad (reconociendo que el sistema está formado por entidades de distinto nivel de complejidad y riesgo); y gradualidad, otorgando plazos de adecuación razonables, de modo que las entidades se puedan ir adecuando progresivamente a un nuevo entorno y requerimientos regulatorios.
- Iniciar una supervisión que permita tener un primer diagnóstico del estado de este sistema, el cual se

encontraba ya en marcha. A medida que se desarrollaba la labor de supervisión, se pudo determinar que presentaba deficiencias importantes de gestión y gobierno.

Desafío

El número de entidades supervisadas (más de 400 al cierre del 2019) y su distribución a lo largo del territorio peruano significaba ya un desafío importante para la SBS, a lo que se sumó una pandemia sin precedentes y el desarrollo de una serie de conflictos sociales y fenómenos climatológicos que significaron también un reto tanto para la SBS como para el sector.

Por otro lado, la tarea ha sido difícil porque ha implicado, necesariamente, una supervisión intensa, entre otros, para que las Coopac sinceren sus estados financieros como punto inicial, a partir del cual se realiza la supervisión; y que permitió que, durante ese proceso de sinceramiento, la SBS identifique las entidades que se encontraban en situación de causales legales de intervención y/o disolución, ante lo cual debía actuar en cumplimiento estricto de la ley.

Último recurso

Si bien la declaración de intervención y/o disolución (medidas de último recurso establecidas por la ley) de una Coopac, la SBS asegura que no conlleva un perjuicio en sí mismo, sino es la materialización formal de una causal en la que su gestión ha incurrido, la misma implica el reconocimiento de una pérdida progresiva que ha venido generando en perjuicio del socio ahorrista.

Esta pérdida, que no puede ser determinada hasta la culminación de la liquidación de la Coopac (momento en el cual recién se puede determinar hasta cuánto alcanzan los activos para cubrir los pasivos de la entidad), es dolorosa para el socio que confió sus ahorros y también para el sistema, que ve afectada su credibilidad y confianza.

Sin embargo, a pesar de la difícil situación que supone la salida del mercado de algunas Coopac, este es, al mismo tiempo, un camino necesario que debe ser transitado a efectos de que el sistema esté formado por entidades solventes y probas, por lo tanto, sea sólido y, sobre todo, merecedor de la confianza de los socios ahorristas.

A su vez, la SBS precisó que, en aquellos casos de Coopac en una situación económico-financiera de pérdida total y que no puede ser revertida, la aplicación de los regímenes de intervención y/o disolución puede contribuir a reducir las pérdidas para los depositantes, al cambiar la gestión de la entidad y proteger los activos legalmente.

Proteger activos

Mientras la Coopac está operando, los gestores pueden, en representación de la entidad, tomar decisiones que resulten finalmente en un perjuicio para los ahorristas; tales como hacer pagos o adelantos, permitir compensaciones y/o asumir mayores obligaciones, bajo la lógica de que, ante la pérdida total del capital social, no hay más que perder.

Las reglas que rigen la imposición del régimen de intervención y/o disolución protegen los activos de una Coopac intervenida y/o disuelta porque prohíben lo siguiente: que se inicien procesos judiciales o administrativos para el cobro de acreencias a cargo de la entidad; que se constituyan gravámenes sobre alguno de sus bienes; o que se realicen pagos, adelantos o compensaciones y, en general, se asuman obligaciones por cuenta de la Coopac, con los fondos o bienes que le pertenezcan y se encuentren en poder de terceros.

Destacó que las reglas buscan proteger los activos de la Coopac, de tal manera que respondan a los ahorristas, quienes tienen prioridad en el pago de sus acreencias, sólo luego de los acreedores de índole laboral.

Estas prohibiciones son importantes, especialmente en los casos que una intervención y/o disolución tiene origen en la comisión de presuntos ilícitos, los

cuáles pueden seguir cometiéndose en caso continúe operando la Coopac en manos de directivos, gerentes y/o principales funcionarios vinculados a dichas irregularidades; sin perjuicio de las denuncias que la SBS o los socios y todo aquél que se considere perjudicado puede interponer por presuntos ilícitos.

Generar bienestar

Para que un sistema Coopac cumpla su rol de generar bienestar en sus socios cooperativos, se requiere entidades bien gestionadas y dirigidas por personas idóneas que pongan sus competencias y capacidades de forma íntegra al servicio de los socios.

Se requiere que las entidades sean transparentes con sus socios, mostrando su real situación financiera, de modo que estos puedan tomar decisiones informadas.

Mantener en el sistema Coopac entidades quebradas, ocasionaría que las mismas puedan continuar captando ahorro, a pesar de su situación, poniendo en riesgo cada vez más depósitos de sus socios, así como el de los nuevos depositantes.

Agregó que el objetivo es que el sistema Coopac sea reconocido por lo que es: un vehículo de cooperación social de gran importancia para el país; pero, para ello, las Coopac deben ser entidades sólidas, probas, que pongan en el centro de su modelo, la generación del bien común, en cumplimiento de los principios cooperativos que las rigen.

Esto supone, necesariamente, que el sistema esté formado por entidades solventes y salgan del sistema aquellas cuya administración las ha llevado a estar incursas en causales de intervención y/o disolución, indicó.

Agenda

La SBS recordó que su labor consiste en supervisar a todas aquellas entidades que forman el sistema Coopac. Esta supervisión ha estado dirigida, principalmente, a que las Coopac ordenen su contabilidad de modo que sinceren su situación financiera; fortalezcan su solvencia y replanteen sus modelos de desarrollo, desde el ámbito de la gestión prudente del riesgo y la auto sostenibilidad; respeten los roles de cada órgano cooperativo; y mejoren sus sistemas de registro y contabilidad, piezas clave para una buena gestión e insumos básicos para la supervisión.

Así, destacó que las Coopac bajo la supervisión de la SBS, según sus niveles, están trabajando en la profesionalización de sus cuadros técnicos; el refuerzo del control interno y la función de riesgos; la planificación para potenciales contingencias (endógenas, pero sobre todo exógenas); y, el fortalecimiento de las áreas y prácticas de recuperación de créditos.

También están trabajando en el diseño de metodologías de determinación de precios (conocido como "pricing") de productos activos y pasivos que garantice márgenes para ser auto sostenibles.

Igualmente, en la inversión en sistemas operativos que contribuyan en su eficiencia y cumplimiento, eliminando así gradualmente la sobre dependencia de proveedores externos frágiles y la obsolescencia o susceptibilidad de manipulación.

Jugador importante

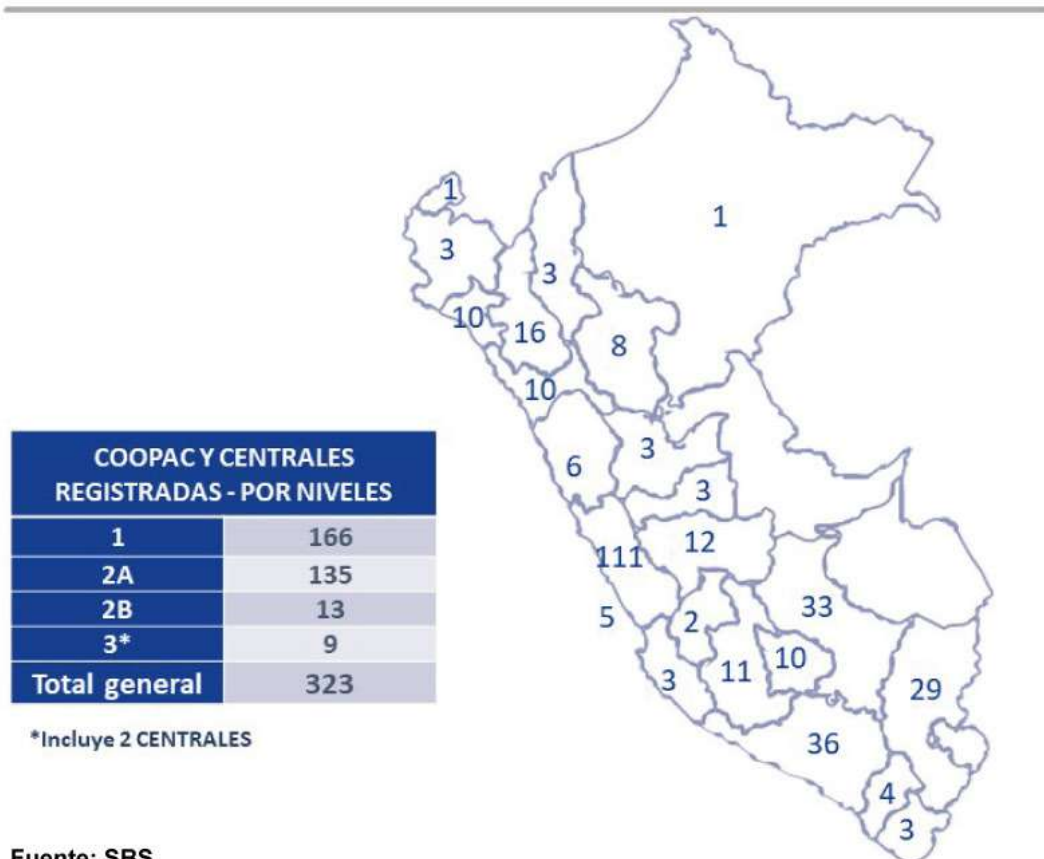
Sobre este sistema y el trabajo que se viene realizando desde la SBS, pero también desde las Coopac, existe un jugador importante que requiere fortalecerse también en su rol: el socio cooperativo.

En el sistema Coopac, el socio depositante participa en el capital social de su cooperativa, convirtiéndose en dueño de esta y, por lo tanto, cumple un rol muy importante en el desarrollo de su entidad.

Los socios deben participar en las decisiones que toma su Coopac y tienen el derecho y deber de elegir a los directivos de la entidad, así como exigir información respecto de su gestión y acceder a información confidencial sobre su situación financiera, que incluso la SBS no puede hacer de conocimiento público, dado el carácter confidencial que la ley general establece respecto de la información de supervisión.

La SBS dijo estar segura de que esta labor, redundará en el fortalecimiento de las Coopac y su sistema. Por ello, consideró que, a pesar de lo retador y a veces difícil del proceso, este es necesario y da un balance positivo respecto de la situación del sector.

SISTEMA COOPAC SUPERVISADO POR LA SBS DESDE LA LEY N.º 30822 (LEY COOPAC)



Región	COOPAC por Región
LIMA*	111
AREQUIPA	36
CUSCO	33
PUNO	29
CAJAMARCA	16
JUNIN	12
AYACUCHO	11
APURIMAC	10
LA LIBERTAD	10
LAMBAYEQUE	10
SAN MARTIN	8
ANCASH	6
CALLAO	5
MOQUEGUA	4
AMAZONAS	3
HUANUCO	3
ICA	3
PASCO	3
PIURA	3
TACNA	3
HUANCAVELICA	2
LORETO	1
TUMBES	1
Total general	323

*Incluye 2 CENTRALES

Fuente: SBS

Prosigue desaceleración del crédito al sector privado al crecer solo 1% en junio

La magnitud de la caída interanual que reporta el crédito a las empresas se elevó de 3,5% en mayo a 4,4% en junio, lo que corresponde a una caída en el mes de 0,5%. En abril, el crédito a las empresas había caído 2,6%, informó el BCR.

El crédito al sector privado –que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas– registró un crecimiento interanual de 1% en junio, cifra que representa una desaceleración en comparación con el crecimiento de mayo (1,8%) y de abril (2,7%), reportó el Banco Central de Reserva (BCR).

Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado habría registrado un crecimiento de 6,9% en términos interanuales en el mes. Este incremento interanual correspondió a una variación mensual nula en el mes de junio.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 10,2% en junio (11,1% en el mes previo). Por su parte, el crédito a las empresas se redujo en 4,4% en términos interanuales (caída de 3,5% en mayo).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue negativa en 0,5% en junio, que es explicada por la reducción del crédito a las empresas (-9,5%) y cuyo efecto fue atenuado parcialmente por el aumento del crédito a las personas (11%).

Empresas

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas se elevó de 3,5% en mayo a 4,4% en junio, lo que corresponde a una caída en el mes de 0,5%. Si se excluyese el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas habría registrado en junio un crecimiento de 4,7% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa disminuyó 3,6% interanual, que corresponde a una reducción mensual de 0,4%. Esta categoría representa el 52,3% del saldo de crédito de las Sociedades Creadoras de Depósitos otorgado a las empresas.

Por su parte, el crédito a medianas empresas registró una caída interanual de 14,9%, que corresponde a una tasa de variación mensual negativa de 2,3%, explicada por el menor crédito en soles (caída de 1,9% mensual) y en dólares (caída de 3,3% mensual). Por su parte, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 5% y una tasa de crecimiento mensual de 0,7%.

Personas

El crédito a personas registró una tasa de crecimiento interanual de 10,2%, mientras que su tasa de crecimiento mensual fue 0,7%. Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una tasa de crecimiento interanual de 13,7%, que corresponde a una variación mensual de 0,8%. La tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario fue 5,2% en junio.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 18,4% (18,7% en mayo) y una ratio de dolarización de 10,5%. Los créditos de tarjetas aumentaron en 1,6% mensual y registraron una ratio de dolarización de 12%.

De otro lado, la tasa de crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se redujo de 13,1% en mayo a 12% en junio.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual fue de 5,2%. El coeficiente de dolarización de estos créditos se redujo a 8,5% en junio.

Con información al 19 de julio, la evolución de las tasas

de interés nominales en soles refleja la transmisión del aumento de la tasa de interés de referencia a dichas tasas.

Así, las tasas de los créditos a empresas y créditos de consumo aumentaron con relación a diciembre del 2022. Por su parte, en lo que va del segundo trimestre del 2023, las tasas de interés por segmento han tenido comportamientos mixtos.

Liquidez

La liquidez del sector privado disminuyó 0,3% en junio y, con ello, su tasa de crecimiento interanual aumentó a 2,1% (2% en mayo). La liquidez se contrajo 0,3% en el mes debido a una reducción del circulante (0,8%), de los depósitos de ahorro (2,1%) y de los depósitos de Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) en 5,8%.

Por un lado, la liquidez en soles registró una variación nula en junio. La caída en el saldo de depósitos en soles (0,3%) registrado en el mes se reflejó en una disminución de depósitos a la vista (0,3%), depósitos de ahorro (1,4%) y depósitos CTS (6,3%), mientras que, por el contrario, se registró un mayor saldo de depósitos a plazo (1,6%).

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN ^{1/}

	Millones de S/ Jun-23	Tasas de crecimiento (%)					
		Dic-22/ Dic-21		May-23/ May-22	Jun-23/ Jun-22		Jun-23/ May-23
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
Crédito a empresas	250 883	8,4	-1,4	-3,5	4,7	-4,4	-0,5
Corporativo y gran empresa	131 200	6,9	1,2	-2,3	0,9	-3,6	-0,4
Medianas empresas	55 300	3,3	-13,7	-14,1	3,5	-14,9	-2,3
Pequeña y microempresa	64 383	17,0	7,7	5,4	14,7	5,0	0,7
Crédito a personas	166 522	15,9	15,9	11,1	10,2	10,2	0,7
Consumo	101 423	21,8	21,8	14,9	13,7	13,7	0,8
Vehiculares	3 131	15,9	15,9	18,7	18,4	18,4	0,7
Tarjetas de crédito	18 507	32,6	32,6	22,7	20,9	20,9	1,6
Resto	79 785	19,8	19,8	13,1	12,0	12,0	0,7
Hipotecario	65 099	8,0	8,0	5,6	5,2	5,2	0,5
Mivivienda	10 613	12,2	12,2	15,6	15,9	15,9	1,2
TOTAL	417 406	11,3	4,6	1,8	6,9	1,0	0,0

^{1/} Los saldos en dólares se valúan a tipo de cambio constante (S/ 3,81 por US\$).

Fuente: BCR

Por su parte, la liquidez en moneda extranjera se redujo 1% en el mismo mes, lo cual se reflejó en una disminución del saldo de depósitos de ahorro (3,4%), depósitos a plazo (1,1%) y depósitos CTS (3,9%), mientras que, por el contrario, los depósitos a la vista aumentaron en 2%.

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado se ubicó en 24% en el mes de junio. La dolarización de la liquidez se redujo levemente, de 30,4% en mayo a 30,2% en junio.

Pasivos externos

En junio, los pasivos externos de la banca aumentaron en US\$112 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo se incrementaron en US\$48 millones mientras que los pasivos de mediano y largo plazo de la banca disminuyeron en US\$64 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado fue de 13,1% en junio del 2023.

Dicho indicador se ha reducido en los últimos años a medida que los bancos han venido disminuyendo sus colocaciones en dólares y amortizando sus pasivos externos, lo que refleja un menor apalancamiento de la banca con el exterior y una mayor proporción de fondeo más estable, tal como depósitos.

Sin embargo, durante el 2022 y en el primer trimestre del presente año, la ratio se incrementó por el mayor aumento relativo de los pasivos externos en moneda extranjera.

Esta definición incluye tanto los pasivos externos en moneda extranjera como los emitidos en moneda nacional por entidades financieras en el exterior. Los pasivos externos en soles ascienden a S/4.849 millones; mientras que, los pasivos externos en dólares, a US\$10.639 millones.

Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero aumentó 0,4% en el mes, con lo que se registra un crecimiento interanual de 1%.

Este incremento mensual se explica por el incremento en el patrimonio de los fondos privados de pensiones (2,4%) y de los fondos mutuos (1,3% en el mes), que contrarrestó la caída de los depósitos (0,5%).

Asimismo, en junio, los índices bursátiles locales tuvieron resultados positivos: el índice principal (SP/BVL Peru General) y el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) aumentaron con respecto al mes anterior en 5,4% y 1,7%, respectivamente.

En junio, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) se redujo ligeramente a 38,6% y la participación de las inversiones domésticas se elevó a 61,4%.

La participación de los depósitos en entidades financieras locales se incrementó a 4,4% en el mes. Por otro lado, la contribución de los valores de renta fija locales aumentó a 34,7%, mientras que la de los valores de renta variable bajó a 23,5%. El coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones se redujo de 53,7% a 53%.

CRÉDITO AL SEGMENTO DE EMPRESAS, SEGÚN MONEDA Y TAMAÑO DE EMPRESA

	Millones de S/ jun-23	Tasas de crecimiento (%)			
		abr-23/ abr-22	may-23/ may-22	jun-23/ jun-22	jun-23/ may-23
Corporativo y gran empresa	131 200	-1,2	-2,3	-3,6	-0,4
M.N.	59 029	-14,1	-14,0	-15,0	-2,1
M.E. (US\$ Millones)	18 943	13,6	10,3	8,2	1,0
Dolarización (%)	55,0	53,7	54,2	55,0	55,0
Medianas empresas	55 300	-12,7	-14,1	-14,9	-2,3
M.N.	39 999	-17,6	-19,0	-19,2	-1,9
M.E. (US\$ Millones)	4 016	2,9	2,0	-1,4	-3,3
Dolarización (%)	27,7	27,8	28,0	27,7	27,7
Pequeña y micro empresa	64 383	5,4	5,4	5,0	0,7
M.N.	62 633	5,7	5,6	5,0	0,6
M.E. (US\$ Millones)	460	-1,9	-2,0	6,2	5,2
Dolarización (%)	2,7	2,6	2,6	2,7	2,7
TOTAL	250 883	-2,6	-3,5	-4,4	-0,5
M.N.	161 660	-8,7	-9,0	-9,5	-1,0
M.E. (US\$ Millones)	23 418	11,2	8,5	6,4	0,3
Dolarización (%)	35,6	35,1	35,3	35,6	35,6

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

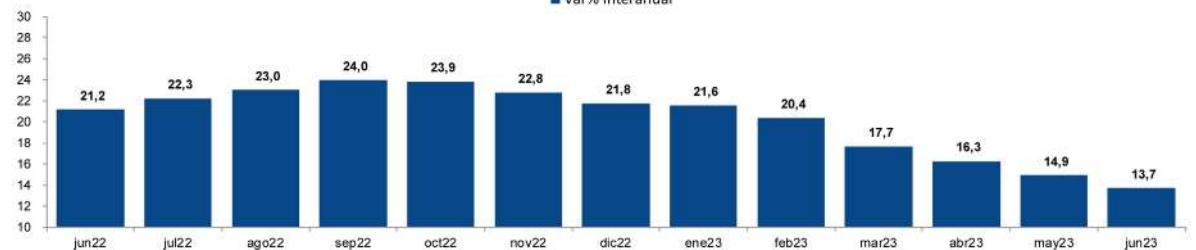
Microempresas: Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil

Fuente: BCR

CRÉDITO DE CONSUMO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual

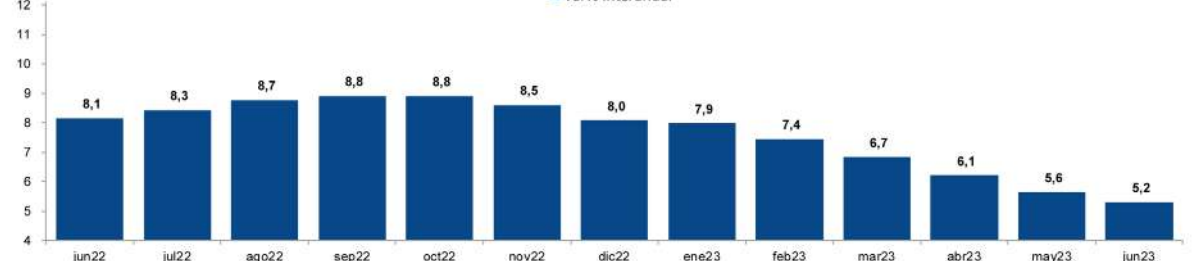


Fuente: BCR

CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual



Fuente: BCR

Opinión

Temores en el mercado de valores de EE.UU. La calma antes de la tormenta



Washington López
Director, Washington Capital & Dolphin Fund

Las acciones estadounidenses han estado en racha este año gracias al frenesí de la Inteligencia Artificial (IA), pero no todos piensan que es algo bueno. Desde Warren Buffett hasta David Rosenberg, hay un coro de comentaristas bursátiles lanzando agua fría sobre el feroz repunte de las acciones.

Las acciones han tenido un gran año, con el S&P 500 logrando uno de sus mejores resultados desde 1927 gracias al entusiasmo de los inversores por la IA. El índice ha subido casi un 18% este año, mientras que el Nasdaq ha subido un 34% y el Dow Jones un 6% más.

El salto en las acciones también sigue a datos económicos positivos, incluida la caída de la inflación y cifras sólidas de empleo. Eso les ha dado a los inversionistas aún más incentivos para acumular acciones, agregando combustible al repunte de las acciones. Si bien algunos, incluido Oppenheimer, han defendido otro aumento del 28% en las acciones este año, otros advierten que el repunte vertiginoso debería ser una señal de alerta para los inversores.

I. Comentarios de gurús de Wall Street

Aquí hay 6 llamadas bajistas del mercado de valores en medio de la escalada sin aliento de este mercado.

Warren Buffett, director ejecutivo de Berkshire Hathaway

A pesar del aumento de las acciones, Buffett destacó que su indicador de mercado favorito está parpadeando en rojo, lo que sugiere que las acciones están sobrevaluadas y podrían colapsar. El Indicador Buffett saltó al 171% la semana pasada, y el gurú de las inversiones advirtió previamente que los operadores que buscan comprar acciones sobre la marca del 200% estarían “jugando con fuego”.

David Rosenberg, economista superior

El impresionante ascenso del Dow Jones este año sugiere que puede estar en marcha una recesión, según Rosenberg. El índice de referencia disfrutó recientemente de una racha

ganadora de 13 días, la más larga desde 1987. Pero lo que siguió a fines del siglo XX fue una caída en las acciones 5 meses después de que las acciones subieran tanto como hoy.

“El vértigo era omnipresente como hoy y los osos se reían... pero mira cómo terminó el año... ¡PISO!”, indicó el presidente de Rosenberg Research.

“Es muy posible que la recesión ya haya comenzado, pero nadie se ha dado cuenta. Los mismos trimestres en los que comenzaron las recesiones de 1990, 2001 y 2007, la narrativa fue un ‘aterrizaje suave’ todas y cada una de las veces”, añadió.

Tom Lee, jefe de Investigación de Fundstrat

“Los mercados mantienen el patrón hasta el informe de empleos de julio y el IPC de julio. Pero tenga cuidado. En general, estamos entrando en agosto un poco más cautelosos que otros meses”, afirmó uno de los alcistas más ruidosos de Wall Street.

Lee señaló que el próximo informe de empleo podría ser sólido, lo que llevaría a los inversionistas a pensar que la Reserva Federal (Fed) podría continuar aumentando las tasas de interés, y esas son malas noticias para las acciones.

Robert Kiyosaki, autor de “Padre Rico, Padre Pobre”

“No juego en los mercados de acciones o bonos. Como emprendedor, me gusta demasiado mi control práctico. Sin embargo, hay demasiadas señales que apuntan a una grave caída del mercado de valores. Si su futuro depende de las acciones y los bonos, tenga cuidado, posiblemente pregunte por consejo profesional. Miedo de que se avecina una depresión”, dijo recientemente el gurú de las finanzas personales.

John Hussman, notorio mercado bajista

“Los extremos de valoración que observamos implican que se requeriría una pérdida del 64% en el S&P 500 para restaurar los rendimientos prospectivos a largo plazo comunes y corrientes”, advirtió recientemente Hussman, quien predijo las caídas del 2000 y 2008.

“A pesar del entusiasmo por el repunte del mercado desde octubre, sigo convencido de que esta pérdida inicial del mercado resultará ser un pequeño acto de apertura en el colapso de la burbuja especulativa de búsqueda de rendimiento más extrema en la historia de Estados Unidos”, añadió.

Danielle DiMartino Booth

“Realmente no estamos prestando atención porque el mercado de valores sigue muy alto”, advirtió DiMartino Booth, refiriéndose a los inversores que ignoran varias señales de alerta económicas. “Es fácil ignorar lo que está sucediendo en la economía estadounidense”, agregó.

“Vimos niveles similares de complacencia en el 2000 y 2007. Esos episodios no terminan muy bien, pero le dan un nuevo significado al cliché, ‘la calma antes de la tormenta’. Realmente creo que ahí es donde estamos”, recordó.

II. Primeras señales de que no todo está bien

Techo de deuda

Es la segunda vez en la historia de Estados Unidos que una agencia calificadora ha rebajado la calificación de la deuda del país, la primera vez cuando Standard & Poor’s rebajó su calificación en respuesta al manejo del gobierno de la crisis del techo de deuda del 2011.

En la actualidad, Fitch Ratings, una de las 3 principales agencias independientes que evalúan la solvencia, rebajó la calificación desde el nivel más alto de AAA a un escalón más bajo en AA+. Fitch dijo que había notado un “deterioro constante” en la gobernabilidad en los últimos 20 años.

En junio, el Gobierno logró elevar el techo de la deuda a US\$31,4 billones, pero solo después de una prolongada batalla política, que amenazó con empujar al país al incumplimiento de pago de sus deudas.

Fitch también dijo que espera que Estados Unidos caiga en una leve recesión a finales de este año. Cuando el Congreso regrese de su receso de verano, los legisladores tendrán que trabajar para llegar a un acuerdo sobre el presupuesto del próximo año antes de fines de septiembre para evitar el cierre del Gobierno.

Consecuencias

Por otro lado, una rebaja de la calificación crediticia puede tener una serie de consecuencias, siendo quizás la más obvia un aumento en los costos de endeudamiento del país debido a la percepción de un mayor riesgo de incumplimiento.

Como resultado, el Gobierno de Estados Unidos podría terminar pagando más intereses por sus nuevas emisiones de deuda, lo que agravaría aún más su carga de deuda.

Actualmente, el Gobierno paga casi US\$1 billón solo en intereses, o aproximadamente un tercio de lo que recauda en impuestos. Mientras tanto, el Departamento del Tesoro acaba de anunciar que espera emitir más de US\$1 billón en nueva deuda en el tercer trimestre.

La rebaja crediticia ya ha tenido un impacto en los bonos del Tesoro y las acciones, lo que complica el sentimiento de los inversores sobre la deuda del Tesoro. Los rendimientos aumentaron después de la decisión, con el rendimiento a 30 años superando el 4,3% el 10 de agosto por primera vez desde noviembre. (Los rendimientos de los bonos aumentan cuando los precios caen, y viceversa).

En este sentido, las acciones tecnológicas de mega capitalización como Amazon, Meta, Microsoft, Tesla, Nvidia y Apple lideraron las caídas del mercado. Debido a que el sector tecnológico está tan orientado hacia el futuro, es particularmente sensible a los cambios en las tasas de interés.

Deuda de bancos

Moody’s Investors Service ve que todavía hay riesgos sobrevolando algunos bancos de

tamaño mediano que podrían perder depósitos y verse en aprietos más adelante en el año.

Las preocupaciones sobre los bancos estadounidenses revivieron después de que Moody’s rebajó la calificación de 10 instituciones pequeñas y medianas, que llegó con una advertencia de que podría reducir las calificaciones crediticias de algunos de los prestamistas más grandes del país.

Señaló riesgos en sus carteras de bienes raíces comerciales, un recordatorio de que las tensiones en el sector persisten después de la crisis bancaria a principios de este año.

Los bancos cuyas calificaciones está revisando la agencia de crédito incluyen BNY Mellon, Northern Trust, State Street, Cullen/Frost Bankers, Truist Financial y US Bank. Moody’s rebajó la calificación de Commerce Bank, BOK Financial, M&T Bank, Old National Bank, Prosperity Bank, Amarillo National Bank, Webster Financial, Fulton Financial, Pinnacle Financial y Associated Bank.

Las acciones de la agencia reflejan “la tensión continua en el sector bancario de Estados Unidos, que incluye mayores presiones de financiamiento y posibles debilidades regulatorias del capital”, señaló Moody’s.

La agencia de calificación crediticia también cambió su perspectiva de “estable” a “negativa” para PNC Financial Services, Capital One Financial, Citizens Financial, Fifth Third Bank, Huntington Bank, Regions Financial, Cadence Bank, FNB Corp, Simmons First National, Ally Financial y Banco OZK.

Los préstamos también han estado bajo presión debido a que las tasas de interés más altas, impulsadas por las alzas de tasas de la Fed, afectaron la demanda de nuevos préstamos por parte de los consumidores. Sin embargo, la mayoría de los bancos ya enfrentan altos índices de préstamo a depósito.

Esto significa que una mayor proporción de sus depósitos se utilizaron para otorgar préstamos, y una señal de que los bancos pueden no tener suficiente liquidez en caso de necesidad. Es posible que los bancos deban volverse más conservadores en la gestión de sus balances, lo que podría reducir el crecimiento de los préstamos en los próximos trimestres.

Los inversionistas, desconcertados por el colapso de bancos regionales en California y Nueva York este año, han estado observando de cerca las señales de tensión en la industria, ya que el aumento de las tasas de interés obliga a las empresas a pagar más por los depósitos y aumentar el costo de financiamiento de fuentes alternativas.

Al mismo tiempo, esas tasas más altas están erosionando el valor de los activos de los bancos y dificultando que los prestatarios de bienes raíces comerciales refinancien sus deudas, lo que podría debilitar los balances de los prestamistas.

Amenaza latente de la Fed

Un número cada vez mayor de economistas, incluido el propio personal de la Fed, predicen que Estados Unidos escapará de una recesión, aunque será hasta bien entrado el 2024 antes de que alguien pueda estar seguro.

El presidente de la Fed, Jerome Powell, dice que espera que el banco central navegue por un camino en el que la economía de Estados Unidos se expanda con las tasas de inflación cayendo al objetivo del 2%, aunque la tarea será un desafío.

Por un lado, el hecho de no actuar con suficiente agresividad contra las presiones de los precios podría resultar en un rebote de la inflación que requerirá medidas más duras más adelante. También existe el riesgo de que los efectos retardados de lo que ya es el ajuste más agresivo en 4 décadas pueda llevar a la economía a una recesión.

El camino no es fácil: un estudio realizado por el exvicepresidente de la Fed, Alan Blinder, de 11 endurecimientos de la política monetaria entre 1965 y el 2022 encontró que 4 resultaron en algo parecido a ese resultado exitoso con una inflación estable o más baja, el resto en aterrizajes forzosos y/o una reacceleración de la inflación 2 años después.

“La Fed elevó las tasas el mes pasado a un rango entre 5,25% y 5,5%, el nivel más alto en 2 décadas, y ha señalado que podría volver a subirlas este año. Por ello, los economistas dicen que hay un 50% de probabilidad de una recesión en los próximos 12 meses, frente al 56% de julio y el 61% de mayo”.

Debido a que la ingeniería de tal resultado lleva mucho tiempo, el comité estima que las tasas de interés serán más altas por más tiempo.

Anticipan una tasa de 4,6% a fines del próximo año, que es 2 puntos más alta que la tendencia a largo plazo y aproximadamente medio punto más alta de lo que esperan los mercados.

La Fed elevó las tasas el mes pasado a un rango entre 5,25% y 5,5%, el nivel más alto en 2 décadas, y ha señalado que podría volver a subirlas este año. Por ello, los economistas dicen que hay un 50% de probabilidad de una recesión en los próximos 12 meses, frente al 56% de julio y el 61% de mayo.

Sin embargo, la economía de Estados Unidos se expandió a una tasa anual de 2,4% mejor de lo esperado en el segundo trimestre y ha promediado un crecimiento de 2,6% desde mediados del año pasado.

La mayor parte del crecimiento no se debe a cambios extravagantes en los inventarios comerciales y comerciales. Más bien, los principales motores de la economía, el gasto de los consumidores y las empresas, todavía están zumbando.

Eso significa que la economía cuenta con cierto impulso que debería tener un efecto dominó en el futuro. Por ejemplo, si los consumidores y las empresas realizan más compras, los fabricantes y minoristas deben contratar más empleados en los próximos meses, lo que debería impulsar aún más los ingresos y los gastos.

Gasto de hogares

Los economistas esperaban que el gasto de los hogares se desplomara a medida que los estadounidenses agotaran sus ahorros relacionados con la pandemia de los cheques de estímulo y se refugiaron en los primeros días de la crisis de salud.

Pero los ingresos siguen siendo sólidos en medio de la persistente escasez de trabajadores inducida por la pandemia. El crecimiento anual de los salarios de los trabajadores del sector privado se desaceleró a 4,6% en el segundo trimestre desde el 5,7% del año anterior, pero aún está muy por encima del ritmo de 3% previo a la pandemia. Más importante aún, los aumentos salariales han superado la inflación en los últimos meses, dando a los compradores más poder adquisitivo.

La demanda reprimida de los estadounidenses de viajar, salir a cenar y otras actividades ha comenzado a disminuir. Pero muchas personas que trabajan desde casa al menos parte del tiempo han vuelto a comprar bienes duraderos como automóviles, televisores, muebles y computadoras, como lo hicieron al principio de la pandemia.

Y ahora que los problemas de la cadena de suministro se han resuelto en gran medida, haciendo que haya más automóviles disponibles, las ventas de vehículos en Estados Unidos han despegado.

Se estima que hay una demanda acumulada de 6,6 millones de ventas de automóviles. Las compras compensan con creces las ventas reducidas debido a las tasas de interés más altas en los préstamos para automóviles.

El legendario economista Milton Friedman dijo una vez que los aumentos de tasas de la Fed afectan a la economía con “retrasos largos y variables”. En otras palabras, podrían pasar uno o 2 años antes de que los costos de endeudamiento más altos se abran paso en la economía. Es posible que el gasto de los consumidores y las empresas siga avanzando, pero se agotará en algún momento.

“Nuestra opinión es que los efectos retardados aún no se han activado”. Se espera ver un mayor impacto a principios del próximo año, con una reducción en el gasto tanto de los consumidores como de las empresas y un aumento en los despidos.

Ciclo de Negocios de la IA

Los índices bursátiles de Estados Unidos se han disparado en el 2023, con el S&P 500 subiendo un 19%. Sin embargo, prácticamente todas estas ganancias se han concentrado en un grupo de valores que se perciben como los mayores beneficiarios de

la euforia que rodea a la IA. A medida que las valoraciones se estiran cada vez más, solo veo una conclusión: una caída del mercado de valores.

Las últimas etapas de cualquier burbuja casi siempre se caracterizan por el aumento de un pequeño grupo de acciones. Cameron McCrimmon de Aegon Asset Management describió recientemente este mercado como un clásico “alcista envejecido”.

A principios del 2021, cuando los fondos de inversión cotizados (ETF, por sus siglas en inglés) de innovación Arkk alcanzaron su punto máximo y comenzaron a acumularse, los gustos de Apple, Meta, Microsoft, Amazon y Alphabet siguieron aumentando. Apenas un año después y la historia se repite.

A medida que los valores generales del mercado de valores continúan subiendo, los soldados, los otros 490 componentes impares del S&P 500, no se ven por ningún lado.

A medida que el miedo a perderse algo (FOMO, por sus siglas en inglés) se apodera del mercado, las valoraciones se han desvinculado totalmente de la realidad. Las valoraciones importan. Nvidia, por ejemplo, cotiza a 40 veces los ingresos con la expectativa de capturar una parte significativa de la oportunidad estimada de US\$1 billón en chips de IA.

La razón por la que digo que las valoraciones son importantes es porque creo en los ciclos económicos.

Nvidia podría tener razón. Muy bien podría terminar siendo uno de los jugadores dominantes en esta industria. Pero incluso si lo hace, lo que (y nadie) sabe es cómo (y en qué escala de tiempo) se desarrollará la revolución de la IA.

La historia está plagada de ejemplos de empresas que estuvieron a la vanguardia de una innovación tecnológica y, sin embargo, no llegaron a convertirse en uno de los jugadores dominantes. O si lo hicieron, aquellos que compraron temprano las acciones con la promesa de un éxito futuro, tuvieron que esperar mucho tiempo para ganar dinero.

A principios de la década de 1970, Xerox formaba parte de un grupo de 50 empresas denominadas Nifty Fifty. Estas acciones de crecimiento fueron las acciones de compra obligada de su época. Xerox, fue uno de los primeros pioneros de la “oficina del futuro” al crear la fotocopiadora y el sistema operativo de la computadora. Pero nunca aprovechó realmente tales innovaciones, cediendo el liderazgo a empresas como Canon, Apple y Microsoft.

III. Conclusión

La primera mitad del 2023 ha sido extraña y volátil para los mercados. Los inversores han tenido que lidiar con la posibilidad de una recesión, una crisis bancaria, aumentos (y pausas) de las tasas de interés, inflación estancada y una economía estadounidense que se debilita. Mientras tanto, las acciones estaban saliendo de una fase bajista a un mercado alcista.

Los grandes riesgos para que la economía estadounidense ingrese en una recesión son:

- El impacto rezagado de los efectos de alzas de tasas en el consumo e inversión.
- El Gobierno estadounidense no pueda llegar a un acuerdo para elevar el techo de deuda.
- Los bancos regionales puedan entrar en insolvencia ante una corrida bancaria.
- La burbuja de la IA explote y provoque una gran caída.

Por lo que hay que ser precavidos con las estrategias de inversión, mantener un porcentaje del portafolio en efectivo para evitar tener demasiada exposición al riesgo de mercado.

Burry, quien predijo la crisis de las hipotecas de alto riesgo de la década del 2000, compró casi US\$890 millones en opciones de venta contra el SPDR S&P 500 ETF, que rastrea el mercado de valores en general.

A través de su fondo de cobertura Scion Asset Management, también compró unos US\$740 millones en opciones de venta contra un ETF que rastrea a las 100 compañías no financieras más grandes del Nasdaq, esencialmente, una posición corta contra el sector tecnológico.

“Hay que ser precavidos con las estrategias de inversión, mantener un porcentaje del portafolio en efectivo para evitar tener demasiada exposición al riesgo de mercado”.

Credicorp Capital SAB ve posible alza de 14% adicional en la BVL en el presente año

Identifica 3 sectores en particular que ofrecen oportunidades interesantes en el actual contexto económico: consumo, electricidad y algunas acciones mineras.

Credicorp Capital Sociedad Agente de Bolsa (SAB) proyectó que el índice general de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) se acercará a los 26.000 puntos para fines del presente año, lo que implicaría una posible alza adicional de 14% en la plaza limeña.

Daniel Guzmán, gerente general de Credicorp Capital SAB, precisó que el alza proyectada incluye, aproximadamente, 5% en dividendos. “Las utilidades proyectadas han tenido un incremento importante desde el 2020, y creemos que esa tendencia se va a mantener por ese nivel”, añadió.

Credicorp Capital SAB destacó además que en el análisis de la ratio Precio-utilidad (PER), la BVL actualmente muestra un descuento relevante de aproximadamente 12% en comparación con la mediana de los últimos 3 años. Un PER más bajo sugiere oportunidades de inversión, y en este caso, se considera que el mercado limeño estaría subvaluado.

“La ratio PER hoy en día en la BVL está en 8,8 veces y si lo comparamos contra la mediana de los últimos 3 años, que es nuestra referencia, vemos que hay un descuento relevante de casi 12%. El PER se ha ido deteriorando en el tiempo”, señaló.

Sectores

Credicorp Capital SAB identifica 3 sectores en particular que ofrecen oportunidades interesantes en el actual contexto. En primer lugar, el sector de consumo, que ha enfrentado cierta presión debido a los incrementos en los costos de alimentos, pero se espera una recuperación por la finalización del impacto de la COVID-19 y el aumento del dinamismo económico por la liberación de fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP).

Dentro de este sector, la entidad destaca a InRetail (que opera en 3 segmentos de negocio: food retail, pharma y centros comerciales) como una opción atractiva debido a su sólido manejo, consolidadas marcas y enfoque en la expansión.

En segundo lugar, el sector de electricidad es considerado defensivo y se prevé un crecimiento sostenido. Engie Perú (una de las mayores compañías de generación eléctrica del país) es una de las empresas favoritas en este rubro debido a su diversificación en fuentes de energía renovable, lo que mejora la calidad de su portafolio.

“El sector electricidad ha crecido bastante en lo que va del año, específicamente por el interés de una empresa extranjera en Enel. Nosotros vemos todavía mucho valor en ese sector”, sostuvo Guzmán.

Finalmente, Credicorp Capital SAB también apunta al sector de minería como una oportunidad para diversificar las inversiones y, en este sector, Ferreycorp (corporación multilatin especializada en el ámbito de bienes de capital y servicios relacionados) se destaca por su enfoque en repuestos y servicios, que representa una fuente de valor agregado y un vínculo con la industria minera.

“A medida que la minería comienza a caminar y continúa la tendencia que está siguiendo, y los precios de los metales se estabilicen en el mediano y largo plazo, Ferreycorp debería recoger mucho de esa ganancia”, manifestó.

Escenarios

En cuanto al panorama general, Credicorp Capital SAB reconoce un escenario base con cierta incertidumbre política y desaceleración económica local, aunque

destaca la importancia de apostar por sectores resilientes y defensivos para enfrentar la volatilidad actual.

Asimismo, señala que el escenario base para sus pronósticos considera un entorno internacional donde la tasa de inflación se mantiene elevada, obligando a los bancos centrales, específicamente a la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos, a mantener todavía tasas de interés altas, restringiendo de cierta forma el crecimiento en el corto plazo.

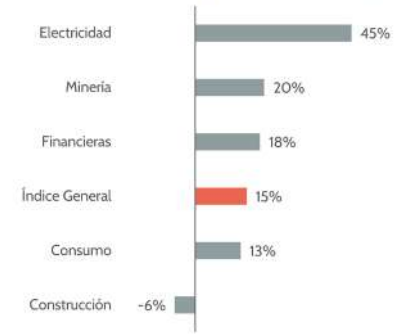
Advierte también que los riesgos a monitorear en el ámbito local tienen que ver con el Fenómeno El Niño y posibles conflictos sociales. En el ámbito internacional los riesgos están relacionados a mayores impactos por la guerra de Rusia en contra de Ucrania, dado los efectos en el costo de la energía. Asimismo, se advierte sobre los riesgos de una mayor desaceleración en el crecimiento de la economía de China, que es un gran demandante de metales.

Retorno Principales Bolsas del Mundo (2023 YTD, en USD)



Fuente: Credicorp Capital

BVL – Rendimiento por sectores 2023 (YTD, en USD)



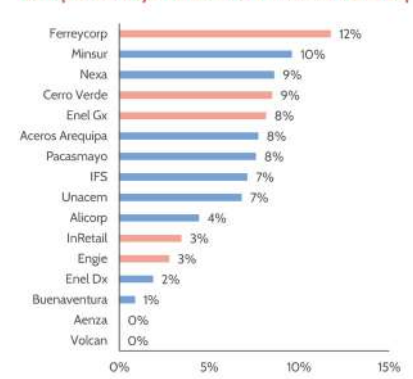
Fuente: Credicorp Capital

S&P BVL Índice General: Util. Neta vs. Índice (puntos)



Fuente: Credicorp Capital

Compañías bajo cobertura: Dividend Yield Esperado - 2023



Fuente: Credicorp Capital

Alianza del Pacífico, las oportunidades y desafíos que representa para las Mipymes

Los principales aspectos para considerar en el marco de la Alianza del Pacífico serían la internacionalización para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), impulsar la empleabilidad, fomentar una innovación integral y adoptar metas y planes sostenibles frente a desafíos regionales, afirmó Gonzalo Galdos Jiménez, chair de Vistage.

El Perú está atravesando por un panorama incierto, factores como la conflictividad social, el fenómeno climático Yaku, el Fenómeno global de El Niño y la inestabilidad política, han impactado considerablemente en la economía del país.

Como no se trata de una recesión económica, tal como lo indicó el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), se espera una expectante recuperación para lo que resta del año, en un contexto en el que el Perú asumió en agosto la presidencia pro tempore de la Alianza del Pacífico.

La Alianza del Pacífico es un escenario oportuno para la reactivación económica y, por ende, abre grandes oportunidades para el sector privado. Esta es la octava economía del mundo y representa el 42,9% del Producto Bruto Interno (PBI) de América Latina.

Asimismo, es la sexta potencia exportadora y atrae el 57,4% de la inversión extranjera directa (IED) en la región. Sólo en el 2022, el comercio local con los países que integran la Alianza del Pacífico alcanzó la cifra récord de US\$8.418 millones.

Gonzalo Galdos Jiménez, chair de Vistage, comentó que la participación del sector privado en la Alianza del Pacífico es clave para impulsar el crecimiento y la competitividad de la economía peruana. No obstante, el sector público y privado deberán asumir grandes desafíos.

“Es un gran desafío para las empresas el que aumenten la calidad de sus productos y servicios, optimicen sus procesos productivos, reduzcan costos y adopten tecnologías e innovaciones para aprovechar la oportunidad y ofrecer propuestas atractivas en los mercados internacionales”, indicó.

Agregó que, otro punto, es que el Gobierno y las instituciones relevantes, apoyen a fortalecer el acceso a créditos y recursos financieros con tasas y condiciones competitivas y, además, que reduzcan las barreras burocráticas y agilicen los trámites para exportar e importar.

Todo ello sin olvidar que es responsabilidad de las organizaciones estar informadas y cumplir con las regulaciones específicas de los países a los que deseen exportar, a fin de evitar conflictos que dificulten las operaciones internacionales (aspectos legales, aduaneros y fiscales).

Frente a estos desafíos, Galdos puntualiza 4 oportunidades que las empresas deberían priorizar en aprovechar, ahora que el Perú ha asumido el liderazgo de este bloque regional:

1) Oportunidad para las Mipymes

La Alianza del Pacífico está conformada por 4 países: Perú, Chile, Colombia y México que, en conjunto, representan un mercado con más de 225 millones de personas. Este es un panorama idóneo para que las Mipymes expandan sus negocios y aumenten sus oportunidades de exportación a mercados más grandes y diversificados.

La posible eliminación o reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, facilitará el acceso a nuevos mercados y a disminuir los costos de exportación.

Asimismo, agilizar y simplificar los procedimientos aduaneros y de trámites para las empresas, reducirá la burocracia y los tiempos de espera para el acceso financiero, además de seguir promoviendo la innovación

y el desarrollo tecnológico. Este es un escenario propicio para establecer alianzas estratégicas.

2) Impulsar la empleabilidad

La Alianza del Pacífico puede contribuir en la recuperación de la tasa de empleabilidad prepandemia y en la disminución del empleo informal y la demanda de empleo calificado.

Esto implica el trabajo conjunto del Gobierno, empresas y otros actores sociales, para implementar políticas y programas específicos en la informalidad laboral, la educación, la formación profesional y la igualdad de género corporativo.

Otros aspectos que podrían mejorar son el acceso al crédito, la promoción del emprendimiento, adopción de tecnologías y prácticas innovadoras.

3) Fomentar una innovación integral

Es un factor clave para la competitividad y el crecimiento económico de las empresas. Sería importante fomentar



aún más la colaboración entre empresas, universidades y centros de investigación para facilitar la transferencia de tecnología y el desarrollo de soluciones innovadoras que aborden desafíos regionales y globales.

4) Adoptar metas y planes sostenibles frente a desafíos regionales

Diversos empresarios reconocen la necesidad urgente de abordar cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza en sus operaciones y cadenas de suministro. La inclusión de la sostenibilidad en la agenda de la Alianza del Pacífico sería clave para adoptar prácticas más responsables y sostenibles por parte de las

empresas. Es importante establecer metas concretas y planes de acción para abordar los desafíos que enfrenta la región, y proporcionar incentivos y apoyo para la implementación de las iniciativas.

En conclusión, estas prioridades podrían generar un impacto positivo en la formulación de políticas de gobierno, a partir del intercambio de experiencias y conocimientos especializados sobre las industrias y sectores económicos, y la presentación de propuestas centradas en la promoción de la inversión, el comercio y la creación de empleo.

Asimismo, a partir del fomento de un diálogo

constructivo y una colaboración sobre los desafíos económicos y sociales del país y, finalmente, impulsar la innovación y el desarrollo tecnológico.

“A pesar de que Chile, Colombia y Estados Unidos son socios comerciales importantes para el Perú, es esencial que las empresas diversifiquen sus mercados de exportación”, precisó Galdos.

También consideró que deben identificar y penetrar en nuevos nichos en otras regiones del mundo, lo que ayudará a reducir la dependencia de pocos mercados y a mitigar los riesgos asociados con cambios económicos y políticos en un país específico.



La posible eliminación o reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, facilitará el acceso a nuevos mercados y a disminuir los costos de exportación de las Mipymes, afirmó Gonzalo Galdos Jiménez.

Caja Cusco y Centrum PUCP realizan programa de capacitación para mujeres microempresarias

Caja Cusco busca fomentar la inclusión de las mujeres en el mundo empresarial, permitiéndoles desarrollar sus negocios con éxito y mejorar su calidad de vida en una sociedad que a menudo puede ser desafiante para mujeres decididas y trabajadoras.

“Mujer, que tu negocio crezca más” es un programa innovador que brinda capacitación en liderazgo y gestión empresarial a 40 mujeres micro y pequeñas empresarias de la ciudad de Cusco. A través de talleres presenciales dictados por docentes voluntarios de Centrum PUCP; las participantes, clientes de Caja Cusco, vienen fortaleciendo sus habilidades en áreas como gestión empresarial, finanzas, liderazgo y marketing digital.

El programa está diseñado para capacitar a las mujeres emprendedoras clientes de Caja Cusco durante 16 semanas entre los meses de junio y septiembre por docentes voluntarios de Centrum PUCP. En estas sesiones, se crean espacios activos de cocreación, donde las participantes formulan propuestas para sus negocios y validan su práctica en el mercado.

Durante estas sesiones, las microempresarias desarrollan su potencial como líderes y emprendedoras exitosas, fortaleciendo sus aptitudes en dirección, gestión y planificación estratégica empresarial.

Con este programa, se busca fomentar la inclusión de las mujeres en el mundo empresarial, permitiéndoles desarrollar sus negocios con éxito y mejorar su calidad de vida en una sociedad que a menudo puede ser desafiante para mujeres decididas y trabajadoras.

Las microempresarias recibirán una constancia de participación, y, además, las dos clientes que cuenten con la mejor propuesta de reformulación de alguna línea de sus negocios a lo largo de las sesiones presenciales serán premiadas con un fondo de S/2.000 y S/1.000 para el impulso de sus empresas.

Sembrar conocimiento

“Tener un programa dirigido a mujeres que son clientes significa sembrar conocimiento y bases para su desarrollo personal y empresarial, el hecho de que sea presencial permite conocer e interrelacionarse con otras personas y compartir experiencias”, comentó Sandra Bustamante Yabar, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Cusco.

“Estamos comprometidos en impulsar el emprendimiento femenino y ser aliados estratégicos para que las mujeres puedan alcanzar el crecimiento sostenible de sus negocios. Creemos firmemente en el potencial de las emprendedoras cusqueñas y queremos brindarles todas las herramientas posibles para que logren sus metas” señaló.

Con “Mujer, que tu negocio crezca más”, Caja Cusco reafirma su compromiso con el desarrollo de la comunidad y contribuye activamente a la promoción

de la Reducción de las Desigualdades (ODS 10) en el ámbito empresarial.

Esta iniciativa se suma a una serie de acciones que la institución financiera ha emprendido para promover el desarrollo sostenible en todos sus ámbitos de acción.

Para más información sobre el programa “Mujer, que tu negocio crezca más: Cusco”, visite Cusco: Mujer que tu negocio crezca más (cuscomujerquetunegociocrezcamas.com)



“Crecamos juntos para hacer negocios fuertes como tú” es la frase con la que se busca motivar a mujeres cusqueñas participantes de los talleres de formación en negocios.

Opinión

Sigue estas 6 recomendaciones Cómo iniciar con éxito un emprendimiento



Fernando Miranda
Consultor asociado, LHH DBM Perú

El Perú es un país con muchos emprendimientos, muchos peruanos ven la posibilidad de formar un negocio propio como una aspiración legítima. Sin embargo, no es una tarea sencilla y las estadísticas nos muestran que muchos emprendimientos no llegan a pasar con éxito el primer año.

Por ello, te brindo 6 recomendaciones sobre cómo hacer que un negocio propio tenga mayor probabilidad de éxito en el tiempo:

1.- Considera que tu negocio se construirá alrededor de tus experiencias, capacidades y aptitudes ¿tienes lo necesario para sacarlo adelante?

2.- Desarrolla un negocio respecto de algo que te genere pasión, que te encante realizar. Si no es una actividad que te motive difícilmente la podrás desarrollar con éxito.

3.- Considera que todo negocio tiene el riesgo de no funcionar, ¿estás preparado para afrontar este riesgo? Necesitas desarrollar tu perseverancia y paciencia porque siempre se presentarán altibajos. Hay que considerar que en nuestras mentes el negocio siempre funcionará bien, tus clientes estarán fascinados con el producto, los proveedores van a cumplir sin problema, etc.; pero, en la realidad no necesariamente será así.

4.- Realiza un plan de negocio que te permita aterrizar tus ideas y contrastarlas con la realidad y, de esta manera, realizar los cambios o hasta incluso desechar el proyecto antes de iniciarlo. El plan de negocios será necesario a su vez para darle orden a las distintas y numerosas actividades que tendrás por delante, y te ayudará a avanzar dentro de plazos razonables, priorizando las tareas.

5.- Ten claro un objetivo a mediano y largo plazo. Esto te servirá para darle rumbo al proyecto, establecer un norte, además será fundamental para mantener la motivación en tu proyecto. No basta con definir qué es lo que vas a hacer o cómo lo vas a hacer, pregúntate también por qué estás haciendo este negocio, es fundamental para conectar con tus intereses y pasión, y para conectar con tus potenciales clientes y proveedores.

6.- Define claramente la inversión a realizar y de dónde obtendrás los recursos necesarios, la sugerencia es ser siempre conservador. En esta definición de la inversión es necesario incluir el capital de trabajo inicial, debes considerar un tiempo prudente hasta que el negocio se pueda sostener. Ten en cuenta que muchos de los negocios cierran por falta de liquidez.

Por último, realiza una buena evaluación previa. El desarrollo de un emprendimiento genera muchas satisfacciones, pero también es una tarea compleja y arriesgada.

“Define claramente la inversión a realizar y de dónde obtendrás los recursos necesarios, la sugerencia es ser siempre conservador. En esta definición de la inversión es necesario incluir el capital de trabajo inicial, debes considerar un tiempo prudente hasta que el negocio se pueda sostener”.

¡Que tus ahorros trabajen por ti!

Aprovecha nuestra campaña de **Depósito a Plazo Fijo**

Hasta

8.75%

TREA*

Coberturado por:



 **Caja Huancayo**

Aplican términos y condiciones

*La tasa de 8.75% se considera para periodos de 391 días hasta 540 días por cualquier monto desde S/500.00, aplica únicamente a Ahorro Clásico, Plus Ahorro y DPF con abonos, no incluyen renovaciones automáticas. Para mayor información revisar el tarifario publicado en www.cajahuancayo.com.pe.