

MICROFINANZAS®

Síguenos:     

www.microfinanzas.pe

Agosto 2023

Fuente: iStock

• CIM 2023

Inclusión financiera y buenas prácticas se analizarán en Tacna.
Pág. 38

• Yape Bolivia

Busca conquistar a 2,5 millones de usuarios para el próximo año.
Pág. 40

• Interoperabilidad

Wayki App de Caja Cusco se suma a otras billeteras digitales.
Pág. 41



Una mirada al evento que organizó la FEPCMAC

Microfinancieras empiezan a subir intereses de sus créditos por elevado costo del fondeo

Las tasas de interés que ofrecen las Cajas Municipales por los depósitos a plazo han tenido un incremento acelerado en los últimos 2 años, sin embargo, no sucedía lo mismo con las tasas de los créditos que cobran a sus clientes.

Cautela

Wilber Dongo Díaz, de Caja Arequipa, afirma que el crédito promedio a la microempresa se ha reducido de S/12.000 a S/10.000 en los 6 últimos meses. Los plazos de devolución también se han reducido de 11,5 a 10 meses.



Págs. 10-12

Más recursos

Juan Carlos Galfré, presidente ejecutivo del Banco de la Nación, señala que se espera beneficiar a un millón de emprendedores con la ampliación de financiamiento a Promype, y colocar unos S/1.700 millones al cierre del año.



Págs. 24-25

Inclusión de migrantes

Óscar Guzmán, director general del World Council of Credit Unions (WOCCU), dice que el 70% de la población extranjera en Perú quiere ahorrar o tener una tarjeta de débito y el 30% requiere créditos, pero hay barreras que lo impiden.



Págs. 26-27



Versión Digital

4 Editorial

Un paso necesario hacia la inclusión



6-8 Costo del fondeo

Las tasas de interés que ofrecen las Cajas Municipales por los depósitos a plazo se han incrementado en los últimos 2 años por lo que empiezan a subir las tasas que cobran por sus créditos.

9 Reactiva III

La FEPCMAC consideró clave que el nuevo Reactiva III vaya más allá del Fondo Crecer para que abarque a todas las Mypes y así lograr un verdadero impacto positivo, afirma Jorge Solís Espinoza.

10-12 Prudencia

Ante el complicado panorama económico, los microempresarios optan por préstamos de más corto plazo y por un menor monto, manifiesta Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa.

14-15 Renovación

Caja Sullana ha realizado cambios en la estructura de la Gerencia Central de Negocios debido a resultados no ajustados al plan, declara Joel Siancas Ramírez, su presidente de directorio.

16 Planes

Jorge Alva Ibárburo, el flamante gerente central de Administración de Caja Sullana, explica las medidas que adoptarán durante su gestión para mejorar los indicadores de la microfinanciera.

17 Opinión

Es importante cambiar la visión y empezar a considerar a los seguros como una inversión más que como un gasto ante los riesgos del Fenómeno de El Niño, indica Miguel Ortiz de Zevallos, de Pacífico Seguros.

18-19 Cautela

Ante el Fenómeno de El Niño y el escenario económico y político, Caja Trujillo espera un menor nivel de crecimiento en el segundo semestre, afirma su gerente central de Negocios, José Camacho Tapia.

20 Estrategia

Caja Ica orientará sus esfuerzos hacia clientes urbanos en lugar de rurales ante el posible impacto del Fenómeno de El Niño, señala su gerente central de Operaciones y Finanzas, Walter Leyva Ramírez.

22-23 Calidad crediticia

La contracción del PBI en el primer semestre tuvo un impacto significativo en los indicadores clave de las Cajas Municipales, señaló Juan José Inoñan Olivera, especialista en microfinanzas.

24-25 Más financiamiento

El MEF amplió el financiamiento a Promype y el presidente ejecutivo del Banco de la Nación, Juan Carlos Galfré García, prevé que se beneficiará a un millón de emprendedores y con alrededor de S/1.700 millones este año.

26-27 Inclusión de migrantes

Atender a este segmento de la población no solamente es un fin social, sino es un beneficio para la entidad y el país, subrayó Oscar Guzmán Sánchez, director general del World Council of Credit Unions (WOCCU).

28 Sin fronteras

Gracias a las acciones comerciales de Financiera Confianza, sumadas a su campaña publicitaria “La Confianza no tiene fronteras”, más de 3.100 migrantes accedieron a una cuenta de ahorros al cierre del 2022.

29-30 Desarrollo sostenible

Financiera Confianza tiene como objetivo que el 80% de clientes nuevos que capta cada año estén en situación de vulnerabilidad con el objetivo de que salgan de la pobreza, afirma Claudia Sánchez Manrique.

31-32 Responsabilidad corporativa

Caja Arequipa cumple con criterios ASG en todos los procesos críticos de su oferta de productos financieros. Ha implementado políticas que prohíben financiar actividades perjudiciales para el medioambiente.

33 Programa de inclusión

El programa ‘Bienvenido’ es una de las iniciativas más destacadas de Caja Arequipa, enfocada en dar apoyo financiero y educación a la población migrante, sostiene Wilber Dongo Díaz.

34-37 SUMMIC 2023

Una mirada a la primera Cumbre de Microfinanzas para América Latina y el Caribe, organizada por la FEPCMAC, que analizó en Lima el futuro de las microfinanzas y la inclusión financiera.

38 CIM Tacna

Bajo el lema “Desarrollo sostenible: Estrategia para una mayor inclusión”, la ciudad de Tacna se convertirá nuevamente, después de 14 años, en el epicentro de las finanzas inclusivas.

39 Opinión

Política Nacional de Transformación Digital plantea el “norte” para que la mayoría de los peruanos seamos “ciudadanos digitales”, es decir, personas con capacidad de actuar y desarrollarnos, dice Karina Chinguel, asociada senior de Vodanovic.

40 Expansión a Bolivia

Yape busca conquistar a 2,5 millones de yaperos en Bolivia para el próximo año, sostiene Kristy Fernández Ocampo, su líder de Productos Financieros. En el Perú, cuenta con casi 13 millones de yaperos.

41 Billeteras digitales

Wayki App de Caja Cusco se suma a la interoperabilidad con Yape y Plin, las otras billeteras digitales. Se “simplificará la vida financiera” de los más de 1,5 millones de clientes de la entidad.

42-43 Inversión privada

Recuperar la confianza empresarial es clave para revertir la complicada situación tras la caída de 8,3% de esta inversión en el segundo trimestre. Los últimos indicadores anticipan un segundo semestre negativo.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.
© 2023 Edición N° 213

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.

44-45 Crédito se estancó

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas se elevó de 4,4% en junio a 5,4% en julio, informó el BCR.

46 Se recuperan

En agosto, prosiguió la recuperación de la mayoría de los indicadores de expectativas empresariales, muestra la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCR.

47 Alianza estratégica

Caja Cusco y el Banco de la Nación impulsarán el desarrollo de las micro y pequeñas empresas mediante la ampliación de una línea de crédito de hasta S/200 millones.

48-49 Baja inclusión

Solo el 48% de los emprendedores MYPE contaron con al menos un producto financiero formal en el 2022, alerta ComexPerú. El 47% tenía una cuenta de ahorros, y el 7% contaba con un producto de crédito

50-51 Indicador de formalización

Índice de Capacidad Formal, que evalúa la capacidad de las Mypes para formalizarse, ha mejorado, pero aún no llega a superar nivel previo a la pandemia, señala estudio de ComexPerú.

52-53 Expansión

Cooperativa Inclusiva tiene planes de expansión a zonas poco atendidas por otras entidades, manifiesta el gerente general de la entidad, Hernán Lázaro.

55 Nueva generación

El BCP anunció un nuevo modelo de agencias de nueva generación (Next Gen). Permitirá a clientes tener un servicio más ágil y seguro.

57 Opinión

Fernando Miranda, consultor asociado de LHH DBM Perú, brinda consejos para tomar en consideración, cuando se afronta un proceso de recolocación laboral.

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

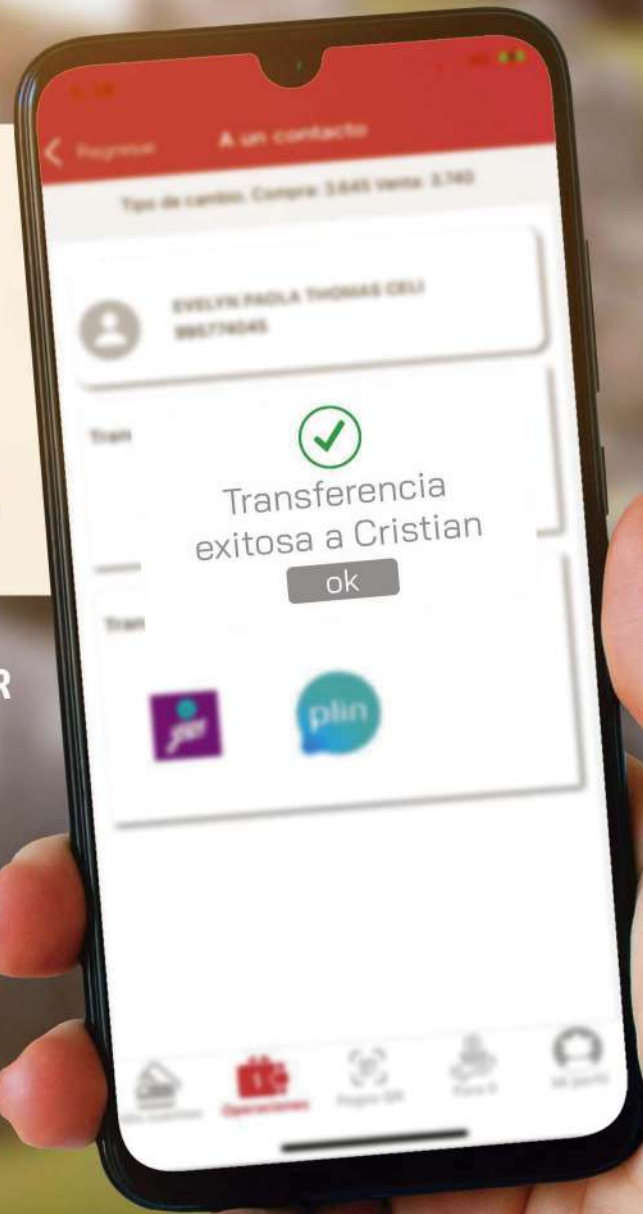
MICROFINANZAS

Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes +51 955 573 812



Ahora, puedes hacer transferencias a **Yape** y **Plin** desde **Wayki App** a través de tu número móvil

Además, realiza pagos de productos y servicios **escaneando** códigos QR en establecimientos con **POS Izipay**



Un paso necesario hacia la inclusión



Fuente: iStock

Varias instituciones de intermediación financiera, especialmente microfinancieras, han decidido apostar en el Perú por la inclusión de los migrantes, una labor que cobra especial relevancia si se tiene en consideración que, según algunos cálculos extraoficiales, esta población en el país podría llegar a, o incluso superar, los 1,8 millones de habitantes.

Una cifra semejante, inimaginable hasta hace unos pocos años para un país como el Perú, solo puede entenderse porque detrás de esta hay una crisis humanitaria como la ocurrida en Venezuela. Ni los terribles años del terrorismo de Sendero Luminoso en contra del pueblo peruano, ni la hiperinflación durante el primer gobierno de Alan García Pérez, hicieron salir a tantos peruanos del país como lo ha conseguido en pocos años el régimen chavista de Venezuela con su propio pueblo.

Ante esta nueva realidad del Perú como receptor masivo de migrantes y refugiados, algunas instituciones financieras han creado productos crediticios y de ahorro especialmente para ellos, entre estas, Caja Arequipa y Financiera Confianza, cuyas experiencias compartimos en esta edición de **Microfinanzas**.

Los esfuerzos que hacen estas instituciones también incluye la capacitación de su personal para que pueda comprender mejor las necesidades de los migrantes, quienes en su gran mayoría se encuentran en situación vulnerable; así como contratar a migrantes como agentes crediticios para obtener un mejor conocimiento de ellos y así mejorar la atención que les brindan.

Todos sabemos que una población con acceso a financiamiento formal tiene mayores posibilidades de salir de la pobreza, puede crear riqueza y,

paulatinamente, asumir costos como los de su salud y educación, así como los de sus propias familias. En la condición actual de vulnerabilidad en la que se encuentra la mayoría de la población migrante, muchos de ellos no pueden asumir estos costos, los cuales son proporcionados inicialmente por el Estado.

Adicionalmente, al acceder a financiamiento formal, se les aleja del riesgo de caer en las garras del crédito informal, de la marginalidad e, incluso, de la violencia y el delito. Finalmente, pueden mejorar su educación y convalidar sus estudios y títulos, creándose nuevas oportunidades laborales y contribuyendo con su integración y la de sus familias a la sociedad peruana, así como al desarrollo del país.

Por ello, la inclusión financiera de los migrantes y refugiados no debe ser solo un esfuerzo de las entidades del sector microfinanciero, también debe ser parte de una política de Estado que trascienda a los gobiernos de turno y se ejecute de forma prioritaria y con premura.

Cualquier falta de decisión o dilación por parte de las autoridades del Gobierno no solo traerá efectos negativos para los migrantes, sino también para todo el país, incrementando los costos que tiene que asumir el Estado peruano. En ese sentido, el aporte más importante que en estos momentos puede hacer el Estado para la inclusión financiera de los migrantes y refugiados es reducir las barreras que les impide acceder al crédito.

En la actualidad, solo los residentes extranjeros con carné de extranjería pueden obtener un crédito gracias a la identificación que realizan las instituciones de intermediación financiera en forma automática con el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (Reniec).

En cambio, el registro e identificación de los migrantes que tienen Carné de Permiso Temporal de Permanencia (CPP) está a cargo de la Superintendencia Nacional de Migraciones y esta base de datos no está conectada en forma automática con las instituciones financieras.

Cualquier verificación de identidad por parte de estas últimas debe hacerse en forma manual, lo cual es un proceso engorroso y costoso que inhibe al sistema financiero de otorgarles créditos.

Se calcula que hay una población migrante de 300 mil personas con carné de extranjería, quienes sí tienen acceso al crédito, y otros 300 mil con CPP, sin embargo, esta última cifra debe ir rápidamente en aumento considerando los esfuerzos que está haciendo el Estado por regularizar a los que se encuentran en el país en forma irregular.

A ellos, se suman los más de 80.000 solicitantes de refugio cuyas solicitudes se procesan a través de la Comisión Especial para Refugiados del Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE).

Pese a que esta población también podría acceder a servicios financieros, no lo hace porque el sistema financiero tampoco puede realizar una verificación automática de datos en los registros de la Cancillería.

La inclusión económica de los migrantes debe ser un objetivo primordial del Estado peruano, y la inclusión financiera es uno de sus pilares. Sin tener acceso a servicios financieros formales no hay una inclusión económica sostenible, tampoco posibilidades de desarrollar emprendimientos, ni empleabilidad. No hay tiempo que perder.



¡Seguimos siendo N° 1! 

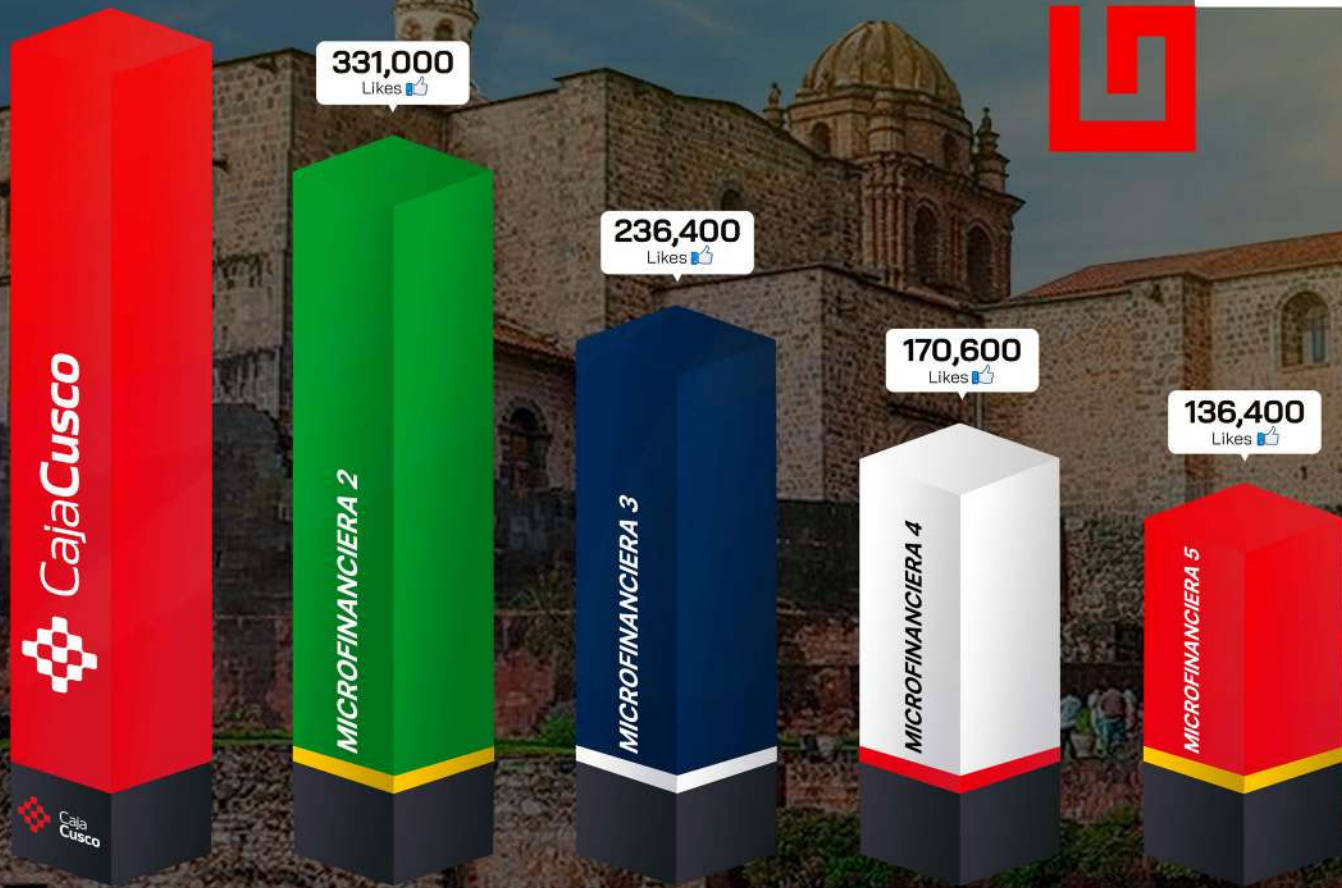
344,800
Likes 

331,000
Likes 

236,400
Likes 

170,600
Likes 

136,400
Likes 



Comprendemos la importancia de tener presencia en redes sociales lo que nos permite aumentar nuestra visibilidad, fortalecer nuestra presencia de marca, generar interacción y participación de nuestros clientes actuales y/o potenciales.

* Posicionamiento en redes sociales del sector Microfinanciero.

Fuente: META - Agosto 2023

Microfinancieras empiezan a subir tasas de interés de sus créditos por el elevado costo del fondeo

Las entidades microfinancieras ven complicado mantener por más tiempo las elevadas tasas de interés que pagan por los depósitos a plazo sin compensar cobrando mayores tasas por el financiamiento que otorgan a sus clientes, pues están perjudicando sus márgenes de rentabilidad.

Las tasas de interés que ofrecen las Cajas Municipales por los depósitos a plazo de sus ahorristas han registrado un incremento acelerado en los últimos 2 años, sin embargo, no se observa lo mismo en las tasas de los créditos que cobran a sus clientes.

Un depósito de hasta 360 días en una Caja Municipal pagaba en promedio 7,17% anual en julio, retorno superior a los 3,33% ofrecidos en similar mes del 2021, según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

En contraste, la tasa de interés de un crédito a microempresa en julio era de 33,37% anual en promedio, ligeramente por encima del observado hace 2 años cuando fue de 32,57% anual.

En agosto del 2021, el Banco Central de Reserva (BCR) empezó su política de incremento de la tasa de referencia, que en ese entonces era de 0,25%. La tasa clave continuó esta tendencia hasta enero de este año, cuando se frenó en 7,75%, nivel en el que se mantiene hasta agosto.

Al subir esta tasa de referencia también aumentó el rendimiento de los depósitos a plazo y, con ello, el costo de fondeo; lo cual ahora presiona a incrementar la tasa de interés de los préstamos, explicó Jesús Ferreyra Fernández, gerente central de Negocios de Compartamos Financiera.

“Es algo que viene ocurriendo en algunas entidades y se verá en otras, cuando sube el precio de la harina también aumenta el precio del pan que, en nuestro caso, significa subir las tasas activas (créditos) o reducir los plazos de financiamiento para obtener resultados eficientes”, advirtió.

Gastos financieros

Este impacto se ve reflejado en la utilidad neta de las

Cajas Municipales, la cual fue de S/98,8 millones en los primeros 6 meses del 2023, es decir, registró una disminución de 40,29% respecto del primer semestre del 2022, de acuerdo con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

En el periodo analizado, solo Caja Piura incrementó su utilidad neta en 7,79%, a S/39,56 millones, y 12 entidades redujeron sus ganancias hasta en 85%, entre ellas, Caja Maynas, Caja Ica, Caja Tacna, Caja Trujillo, Caja Huancayo, Caja Cusco y Caja Arequipa.

Por su parte, 4 Cajas Municipales terminaron el semestre en rojo, con pérdidas de hasta 11%, entre ellas, Caja Sullana, Caja Metropolitana de Lima, Caja Paita y Caja del Santa.

La principal causa de esta caída en los beneficios netos de las Cajas Municipales es la expansión de los gastos financieros, los que se componen por el pago de intereses a los ahorristas (crecieron 82,32% a junio). En contraste, los ingresos financieros -explicados por los intereses cobrados por créditos vigentes- subieron 22,71%.

Además, las provisiones realizadas por las entidades microfinancieras frente a la posibilidad de incumplimiento en el pago de sus deudores aumentaron 21,8%, a un total de S/720 millones al cierre del primer semestre.

Ajustar tasas

Es en este escenario que los especialistas prevén un incremento en las tasas de interés activas, es decir, aquellas que cobran las instituciones financieras por el otorgamiento de un préstamo.

Las entidades financieras tradicionalmente utilizan los depósitos de los clientes como una fuente importante de financiamiento para sus operaciones crediticias,

declaró el docente de Administración y Finanzas de la Universidad ESAN, Edmundo Lizarzaburu.

Sin embargo, cuando el costo de mantener estos depósitos se vuelve alto, ya sea debido a tasas de interés de mercado o a la necesidad de atraer y retener ahorristas, las instituciones pueden encontrar difícil mantener sus márgenes de ganancia, alertó.

Para el gerente central de Negocios de Caja Cusco, Walter Rojas Echevarría, se ha encarecido de forma acelerada la captación de fondos. “Antes se conseguía recursos en el mercado a 4%, ahora nos cuesta casi 9%, si seguimos vendiendo los depósitos a esa tasa y no ajustamos el costo del crédito, estaremos comiéndonos el margen de la empresa”, alertó.

Comentó que, incluso, algunas entidades están colocando préstamos con pérdida pues tienen la esperanza de que el BCR inicie un periodo de recorte de su tasa clave en la segunda mitad del año, reduciendo a la vez el costo financiero.

Sin embargo, recordó que el presidente del BCR, Julio Velarde, advirtió a mediados de agosto de que no hay que apresurarse en bajar la tasa de referencia, ello luego de que el directorio del ente emisor dejó entrever que ya no habrá más alzas de la tasa, abriendo la posibilidad de que empiece un periodo de reducción en tanto la inflación siga cediendo.

Algunas financieras que ya se ven afectadas por este menor margen empezaron a hacer ajustes en las tasas de los créditos que ofrecen, sin embargo, no lo hacen con todos los clientes, sostuvo Rojas. “A un cliente recurrente, a quien ya se le dio un préstamo a una tasa menor, no le puedes incrementar el costo rápido porque no entenderá, aunque le expliques que el costo del dinero subió; pero a los nuevos solicitantes de crédito sí es más fácil otorgarles una tasa más elevada”, expresó.



Educamos para la vida

En Caja Trujillo, seguimos comprometidos con el desarrollo de competencias y capacidades de la población, mediante **charlas de educación financiera**, las cuales se brindan en todo el país.



Empoderamiento

En tanto, Marcelino Encalada Viera, gerente de Ahorros y Finanzas de Caja Piura, afirmó que ahora hay cierto empoderamiento de los usuarios al momento de decidir la toma de financiamiento.

“Antes se podía sostener las tasas de los préstamos sin subirlas mucho, pero ahora hay casos en los que el margen financiero está corriendo riesgo y ya están haciendo ajustes”, anotó.

Tampoco es posible subir en gran magnitud las tasas porque los clientes que son buenos pagadores se van a otras entidades en busca de mejores beneficios en su financiamiento, complementó.

Por su parte, Lizarzaburu precisó que las microfinancieras suelen tener una estructura de ingresos altamente dependiente de la colocación de

créditos, lo que significa que gran parte de sus ingresos y utilidades provienen de los intereses que cobran a los prestatarios.

Cuando aumentan las tasas de interés activas para compensar los costos de fondeo, puede afectar la demanda de créditos ya que los clientes pueden encontrar los préstamos menos atractivos, anotó.

Así, concluyó que ajustar al alza las tasas de los créditos puede ayudar a mantener los márgenes de ganancia y la rentabilidad, pero si las tasas aumentan bruscamente o demasiado, esto podría disuadir a los prestatarios y afectar negativamente el crecimiento de la cartera de créditos y, por lo tanto, a los ingresos totales, precisó.

Préstamos MYPE

En julio, el crédito a empresas se contrajo 5,4% anual y los préstamos a Mypes crecieron apenas 3,6% tomando

en cuenta la cartera de Reactiva Perú, de acuerdo con información del BCR.

Según Ferreyra, las tasas de los depósitos a plazo bajarán en la medida que la inflación siga controlada, sin embargo, aún continuarán elevadas y se mostrarán atractivas para los ciudadanos con excedentes de dinero.

“Se prevén próximos recortes de la tasa del BCR y, con ello, empezarán a retroceder los retornos de los ahorros a plazo, pero será una disminución que tomará cierto tiempo”, añadió.

Para Lizarzaburu, la decisión de las entidades financieras de aumentar las tasas activas en respuesta a los desafíos relacionados con los costos de fondeo es una estrategia común, pero debe gestionarse con precaución para equilibrar la rentabilidad con la demanda crediticia y considerar la diversificación de fuentes de ingresos para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo.



“Es algo que viene ocurriendo en algunas entidades y se verá en otras, cuando sube el precio de la harina también aumenta el precio del pan que, en nuestro caso, significa subir las tasas activas”.

Jesús Ferreyra Fernández
Gerente central de Negocios
Compartamos Financiera



“Antes se conseguía recursos en el mercado a 4%, ahora nos cuesta casi 9%, si seguimos vendiendo los depósitos a esa tasa y no ajustamos el costo del crédito, estaremos comiéndonos el margen de la empresa”.

Walter Rojas Echevarría
Gerente central de Negocios
Caja Cusco



“Antes se podía sostener las tasas de los préstamos sin subirlas mucho, pero ahora hay casos en los que el margen financiero está corriendo riesgo. Aunque tampoco es posible subir en gran magnitud las tasas”.

Marcelino Encalada Viera
Gerente de Ahorros y Finanzas
Caja Piura

FEPCMAC espera que el Gobierno impulse Reactiva III con condiciones en favor de la MYPE

Priorizar la atención de los sectores más vulnerables y que presentan mayores riesgos en las condiciones actuales del país ha tenido un impacto negativo en los resultados de las instituciones microfinancieras, señaló el presidente de la FEPCMAC, Jorge Solís Espinoza.

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) manifestó recientemente su preocupación debido a que, a la fecha, no se ha emprendido el programa Reactiva III, el cual “estaría condenado al fracaso” si se tiene en cuenta los Reactiva Perú precedentes.

El presidente de la FEPCMAC, Jorge Solís Espinoza, advirtió que han fracasado las políticas que implementó el Gobierno para reactivar la economía, a la luz de las cifras y de los hechos.

Agregó que la secuela más peligrosa y grave es la pobreza. “El peor daño que puede sufrir un país es cuando la pobreza aumenta, cuando la informalidad se incrementa”, sostuvo.

Manifestó que la FEPCMAC espera que, tanto el Gobierno como el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), impulsen el programa Reactiva III con condiciones que verdaderamente favorezcan a las micro y pequeñas empresas (Mypes), buscando como resultado principal contener el alza de la pobreza en el país y mejorar el desempeño de la economía.

La FEPCMAC considera clave que el nuevo programa vaya más allá del Fondo Crecer para que abarque a todas las Mypes que aún no logran recuperarse desde la pandemia, y tras el impacto que se espera por el Fenómeno de El Niño (FEN).

Garantías estatales

Solís señaló que otro de los puntos clave para que Reactiva III tenga un verdadero impacto positivo en la economía del país es que considere S/5.000 millones para créditos con garantías estatales y que no solo sea para el Fondo Crecer, que es acotado a asociaciones y cooperativas de Mypes, sino más bien alcanzar a todas las Mypes.

Y, como último punto clave, manifestó la necesidad de un apalancamiento adicional de S/1.000 millones para las Cajas Municipales a fin de posibilitar un impulso de los préstamos por S/10.000 millones en beneficio de las Mypes.

“Hemos hablado de un apalancamiento de S/1.000 millones que tendría un impacto en las colocaciones, una palanca de 1x10. Y necesitamos este apalancamiento porque las Cajas atienden al 40% de las Mypes en el país”, acotó.

“Atender a este sector que es el más golpeado y riesgoso, nos ha afectado a las entidades microfinancieras en los resultados, porque atenderlo significa provisionar más por los riesgos que se asumen. Pero los atendemos nosotros, la banca tradicional no los atiende”, subrayó.

Indicó que este paquete de medidas debe servir para que las entidades microfinancieras tengan un apalancamiento y que, con este financiamiento, se pueda asumir los riesgos de este sector de la economía, es decir, con un fondo de garantías del Estado porque las Mypes necesitan capital de trabajo y préstamos productivos.

Pobreza

Solís resaltó que en el Perú cada año, si tenemos como

referencia el 2022, se registraron 300 mil micro o pequeñas empresas. De estas, 200 mil salieron del mercado porque no tienen los incentivos económicos para poder subsistir.

“Las Mypes, sobre todo las microempresas, son emprendimientos que por lo menos ocupan a 3 personas al mes. Entonces, estos emprendedores que salen del mercado son los que han cruzado esa delgada línea hacia la pobreza, son los nuevos pobres que no han tenido un incentivo para poder sostener estas actividades”, expresó.

Finalmente, puntualizó que ese 10% más de pobres de la población peruana, que ha aumentado desde el 2019, son precisamente estos emprendedores que han salido del mercado porque perdieron su actividad económica.



Jorge Solís Espinoza expresó la necesidad de un apalancamiento adicional de S/1.000 millones para las Cajas Municipales que significarían S/10.000 millones en préstamos para las Mypes.

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

“El crédito promedio a la microempresa se ha reducido de S/12.000 a S/10.000 en los 6 últimos meses”

El complicado panorama económico interno y externo ha obligado a los microempresarios a ser más prudentes y ahora optan por préstamos de corto plazo. Los plazos de devolución también se han reducido de 11,5 a 10 meses en promedio. Caja Arequipa destina el 76% de sus colocaciones a clientes MYPE, declara a Microfinanzas Wilber Dongo Díaz.

En junio, los ingresos financieros de Caja Arequipa crecieron un 28%. ¿Cuál diría que ha sido el factor clave detrás de ese incremento?

En reciente la presentación de resultados semestrales, se pudo apreciar que el crecimiento de colocaciones en el último año ha sido de S/1.100 millones, hemos mantenido nuestra posición como la primera Caja Municipal en volumen de crecimiento, ocupando el sexto lugar entre las instituciones financieras de Perú, incluyendo a los 4 bancos más representativos en términos de ingresos.

Además, nos hemos destacado como la empresa de microfinanzas con la menor morosidad en los últimos 12 meses, y contamos con una cobertura de riesgo de más del 200%. Somos la única institución que alcanza este nivel de respaldo, lo que significa que, en caso de incumplimiento de los préstamos actuales, la Caja tiene el doble del respaldo necesario para cubrir ese riesgo.

Gracias a esto, una agencia clasificadora de riesgos recientemente nos otorgó la calificación A-, siendo la única Caja Municipal y microfinanciera en lograrlo. Además, estamos buscando la aprobación de una segunda agencia clasificadora para obtener esta misma calificación, que, por gestión, indicadores de solvencia, rentabilidad y calidad de cartera, lo hemos merecido desde ya hace varios años.

Apesar de los ingresos financieros positivos, las utilidades han experimentado una caída de 28,74%. ¿Podría explicar las razones detrás de esta disminución y las medidas que se están tomando para abordarla?

Todo el sistema financiero se ha visto afectado en sus utilidades en comparación con el ejercicio anterior, en el caso particular de Caja Arequipa la utilidad nominal es menor, sin embargo, en la formulación del presupuesto que la Caja estableció para este 2023 a finales del año, ya se tenía previsto esta reducción debido a los factores que todos conocemos que han afectado la economía

mundial y la de nuestro país, como es la pandemia, el conflicto armado en Europa, los conflictos sociales en el Perú desde el mes de diciembre, la subida de precios de bienes, la inflación y, especialmente, la subida de la tasa de interés en los depósitos; pese a ello, actualmente superamos este indicador de presupuesto en un 20%, estamos por encima de lo proyectado.

Es importante recordar que el año pasado se inició con la preocupación por la inflación a nivel mundial debido a la post pandemia y la guerra en Ucrania, lo que provocó un aumento en los precios de los bienes y los insumos principales para la industria y la agricultura. Esto generó escasez y una inflación a nivel global.

La tasa de referencia para las transacciones financieras entre bancos y, especialmente, para los ahorros en Perú, que anteriormente se ubicaba en 0,5%, actualmente está en 7,75%. Esto ha causado que los depósitos del público, que en promedio tenían un costo de alrededor de 2% en el sistema financiero, ahora sea de casi un 8%.

Anticipándonos a esta situación, desarrollamos un plan estratégico que incluía estos factores, los cuales nos afectaron de manera inmediata. En el caso de los microcréditos y las pequeñas empresas, las instituciones que operamos en este nicho no hemos aumentado nuestras tasas de interés para los créditos, ya que hacerlo afectaría la continuidad y sostenibilidad de los negocios de nuestros clientes, quienes ya se ven afectados por el incremento en los precios de los bienes y una menor demanda de sus clientes.

Al igual que Caja Arequipa, la mayoría de las microfinancieras no han trasladado este aumento en la tasa pasiva a las tasas de interés activas. Sin embargo, pese a este entorno incierto y desfavorable en la economía familiar y de las micro y pequeñas empresas (Mypes), estamos superando las expectativas institucionales en términos de ingresos y utilidades para este año, y confiamos en superar los S/75 millones de utilidad presupuestados.

¿En cuánto tiempo esperan revertir esa caída de 28,74% en sus utilidades?

No consideramos esto como una caída. Sabíamos que el impacto del costo financiero (en términos anuales este costo subió en más de 100%) no se revertiría de manera inmediata, sino que se lograría a través del crecimiento en volumen, como lo estamos experimentando. Esperamos superar las expectativas presupuestadas de S/75 millones en utilidades para este año.

En Caja Arequipa, nuestro principal objetivo e interés es servir a personas y en su crecimiento, con buenas prácticas y gobierno; las utilidades resultantes dependen de una buena

gestión, y la estamos haciendo, pero también del entorno social y político que afecta la economía de las empresas y de las personas.

Lo importante es seguir ayudando a las Mypes y, en ese sentido, hemos crecido en más de 75.000 clientes en los últimos 12 meses, principalmente en créditos

“En los meses anteriores, para cumplir con las metas de colocación, los analistas de crédito colocaban mensualmente entre 50.000 y 55.000 créditos. Dado que el promedio de los montos de colocación ha disminuido, actualmente estamos colocando en conjunto alrededor de 70.000 créditos al mes por un volumen general que supera los S/700 millones mensuales”.

inclusivos, de eso se trata la inclusión financiera, de dar acceso a personas vulnerables y, con ello, generar bienestar y mayor calidad de vida de los clientes, sus familias y la sociedad en general.

Créditos MYPE

Los créditos de Caja Arequipa dirigidos a microempresas han experimentado un crecimiento de 11,05% en junio. ¿Cómo han logrado mantener un crecimiento sostenido en este segmento y qué importancia tiene para la Caja?

A nivel interanual, Caja Arequipa ha experimentado un crecimiento de S/1.100 millones, lo que representa un 16,04% en créditos directos. De este crecimiento, un 76% está destinado a las Mypes. Según la publicación de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), los créditos de Caja Arequipa destinados a pequeñas empresas crecieron cerca de 17% (16,59%) en junio.

Esto demuestra que, durante todo el año, en el conjunto del sistema financiero, donde los bancos tienen una participación mayor, el crecimiento en los créditos dirigidos a los sectores más vulnerables ha sido de alrededor de sólo un 1%.

En cambio, nosotros hemos logrado un crecimiento cercano a 17%, claramente apostamos por un sector importante en la economía por el número de personas que se dedican, y nos diferenciamos de las demás entidades en el enfoque de sus operaciones, dirigidos a grupos empresariales y de consumo.

Hemos identificado en las Mypes una oportunidad para seguir brindándoles apoyo en Perú. Aún queda un 50% de la población de este sector por bancarizar, lo que nos muestra que hay margen para seguir mejorando la calidad de vida de estas personas y sus familias. Este es el importante rol que desempeña Caja Arequipa al destinar el 76% de nuestras colocaciones a la MYPE.

¿Cuáles la estrategia que han implementado para mantener una adecuada relación entre la gestión de riesgos y las colocaciones, con el fin de mantener una cartera de créditos saludable?

Hemos implementado una estrategia sólida de gestión de riesgos para afrontar situaciones de incertidumbre y caos social. A pesar de una economía que no experimenta un crecimiento considerable y una inversión privada y pública en declive, con una expectativa de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) menor a 1% para el año, Caja Arequipa ha destacado.

En tiempos de incertidumbre, el número de Mypes tiende a crecer. A diferencia de las grandes empresas, en épocas de poco crecimiento económico nacional, las personas buscan subsistir a través de nuevos emprendimientos. Nuestros estudios a lo largo de muchos años respaldan este hecho.

Históricamente, cuando el PBI del país se contrae, la MYPE sigue creciendo. Esto demuestra la importancia del apoyo de instituciones especializadas.

En Perú, más del 80% de la población económicamente activa (PEA) se dedica a emprendimientos de esta naturaleza, de los cuales el 50% carece de servicios financieros.

Nuestra presencia en los 24 departamentos de Perú desde el 2019 nos permite atender no solo nuestra región de origen, sino todo el país. Nuestro crecimiento no se limita solo a Arequipa, sino que abarca el oriente, norte y la zona andina del país, donde hemos establecido agencias con personal especializado.

Hemos mejorado nuestra metodología de riesgos gracias al uso de sistemas de análisis de datos que permiten a los analistas evaluar el crédito desde sus dispositivos móviles.

Además, hemos desarrollado un puntaje de comportamiento del cliente que permite al analista evaluar su perfil de riesgo y su actividad económica, contribuyendo a mantener nuestra morosidad en una ratio no mayor al 4%, el menor del sistema.

¿Cuántos nuevos clientes se han sumado a Caja Arequipa en el último año?

En el último año, a junio, hemos incorporado a 102 mil nuevos clientes, de los cuales el crecimiento neto ha sido de 75.000 clientes. Esto se debe a que, como en cualquier institución financiera, se realizan ajustes periódicos para créditos incobrables, lo que no solo implica saldos impagados, sino también la salida de clientes vinculados a esos créditos, principalmente por castigos de estas deudas.

De esos 75.000 clientes netos, 60.000 son personas que nunca habían tenido un crédito. Este enfoque en la inclusión financiera es el propósito primordial de Caja Arequipa.

¿Cuáles considera que son los riesgos o desafíos que enfrentará el sistema microfinanciero en lo que resta del año?

Persiste la incertidumbre política, social y económica en el país. Las encuestas muestran que el Gobierno cuenta con apenas un 10% de aprobación y un rechazo de 90%. El Congreso también tiene una aprobación similar o incluso peor. Estos factores generan inestabilidad para los inversores.

Tampoco se visualizan proyectos significativos en actividades agrícolas o mineras, que suelen generar, alrededor de dichos proyectos, el surgimiento de Mypes, las que representan el 96% del tejido empresarial si lo vemos como número de empresas constituidas.

Otro aspecto preocupante es el aumento de la inflación, que ha afectado la capacidad de pago de muchos emprendedores, al tener un mayor costo en la reposición de sus inventarios y una menor demanda en la venta de sus productos o prestación de servicios.

Esto se ha traducido en un incremento sustancial de la morosidad en la mayoría de entidades financieras durante los últimos 4 meses, y con castigos que duplican los realizados el año pasado.

Caja Arequipa ha mantenido sus niveles de castigos, siendo una de las pocas entidades que ha reducido su cartera morosa incluido castigos este año, gracias a la rigurosa calidad de admisión que hemos implementado.

Campaña navideña

¿Cómo está siendo la demanda de créditos en el sector microfinanciero para la campaña de fin de año?

Durante los meses de agosto a diciembre se lleva a cabo la campaña más significativa para todas las entidades microfinancieras. Durante este periodo, se coloca aproximadamente el 40% de lo que se realiza en todo el año.

Actualmente, el crecimiento porcentual es la mitad de lo que se logró el año anterior (2022) y se sitúa por debajo de lo obtenido en el 2019, antes de la pandemia. Se percibe un movimiento menos alentador, ya que las personas están priorizando la seguridad del hogar, la alimentación, la salud y la educación.

Incluso los microempresarios, en la demanda de créditos con Caja Arequipa, están optando por préstamos a corto plazo. Esto se debe a que, ante la falta de demanda en su base de consumidores, buscan evitar pérdidas en los insumos, mercancías e inventarios adquiridos para sus negocios.

Como resultado, están solicitando montos más razonables en créditos, mucho menores que en el pasado, con periodos de devolución más cortos. Por lo tanto, estimo que la demanda de créditos para esta campaña de fin de año rondará entre el 75% y 80% del total colocado el año pasado en la misma campaña.

“Nuestras colocaciones ya han superado los S/8.200 millones. Esperamos cerrar el año con S/8.700 millones. Para marzo del 2024, proyectamos llegar a los S/9.000 millones, y hacia finales del próximo año, alcanzar los S/10.000 millones. Tenemos nuestros objetivos comerciales claros”.

¿Caja Arequipa seguirá esta misma tendencia?

No, en nuestro caso, prevemos aprovechar esta campaña debido a las dificultades que están enfrentando otras entidades del sector, lo que lleva a que muchos clientes de otras instituciones se acerquen a Caja Arequipa para acceder a sus préstamos y puedan seguir desarrollándose.

Nuestra ventaja radica en que contamos con 212 oficinas a nivel nacional, lo que nos brinda la oportunidad de atraer a muchos clientes que anteriormente eran de otras instituciones.

Nuestro crecimiento en la oferta de créditos no se ha detenido y, además, estamos ofreciendo condiciones más favorables que las demás entidades que están enfrentando situaciones difíciles, no sólo financieras, sino de experiencia al cliente. Al ofrecer operaciones digitales que le permite al cliente no moverse de su puesto de venta, son diferencias valoradas por él y nos otorga su preferencia.

¿En cuánto tiempo se ha reducido el periodo de devolución de los microcréditos?

Dentro del ámbito de las instituciones microfinancieras, el período de devolución para los microcréditos oscila entre 15 y 16 meses. En el caso de Caja Arequipa, este período se ha reducido de 11,5 meses a 10 meses.

Además, el monto promedio desembolsado ha disminuido de S/12.000 a S/10.000 en los últimos 6 meses debido a la prudencia que ejercen los deudores conscientes de la situación económica.

En años anteriores, para cumplir con las metas de colocación, los analistas solían otorgar entre 50.000 y 55.000 microcréditos al mes. Dado que los montos de colocación han disminuido, actualmente estamos colocando en conjunto alrededor de 70.000 créditos

mensuales. En promedio, cada analista ha aumentado su colocación de 24 créditos al mes a 28, gracias a la tecnología que ofrecemos a través de nuestra premiada aplicación Misti 2.0 y a nuestra extensa red de agencias.

Proyecciones

¿Cuánto ascendieron las colocaciones promedio de Caja Arequipa durante la campaña de finales del año pasado?

En promedio, durante la campaña de finales del año pasado, colocamos alrededor de S/700 millones. Dado que ahora contamos con 12 agencias más que el año pasado y 500 empleados adicionales, estimamos que colocaremos en promedio S/800 millones, y en noviembre, mes de mayor crecimiento, se alcanzarán los S/850 millones.

¿Cuántas agencias más planean inaugurar en los próximos meses?

Contamos con 212 agencias y esperamos inaugurar 6 agencias más durante este año. Para el próximo año, tenemos la intención de concretar entre 12 y 15 agencias adicionales, principalmente en el norte, oriente y en la ciudad de Lima.

¿Cuál es la proyección de colocaciones de créditos para este año?

Nuestras colocaciones ya han superado los S/8.200 millones. Esperamos cerrar el año con S/8.700 millones. Para marzo del 2024, proyectamos llegar a los 9.000 millones, y hacia finales del próximo año, alcanzar los S/10.000 millones. Tenemos nuestros objetivos claros y son transversales en toda la organización.



“En el país aún queda un 50% de la población del sector MYPE por incluir financieramente, lo que nos muestra que hay margen para seguir mejorando la calidad de vida de estas personas y la de sus familias. Caja Arequipa destina el 76% de nuestras colocaciones a clientes del sector MYPE”, afirma Wilber Dongo Díaz.

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas totales de los PDF*



M212 - Julio 2023

221,588



M211 - Junio 2023

171,350



M208 - Marzo 2023

363,983



M210 - Mayo 2023

257,628



M207 - Febrero 2023

243,378



M209 - Abril 2023

219,013



M206 - Enero 2023

210,744

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de agosto.

(**) Ediciones anteriores, descargar en microfinanzas.pe

Entrevista a Joel Siancas Ramírez, presidente del Directorio de Caja Sullana

“A pesar del entorno político y económico, Caja Sullana ha podido mantener un crecimiento con recursos propios”

Caja Sullana ha realizado cambios en la estructura de la Gerencia Central de Negocios debido a resultados no ajustados al plan, así se han renovado los cuadros gerenciales con líderes fuertes y activos afines a la cultura organizacional de la institución, declara a Microfinanzas Joel Siancas Ramírez, su presidente de directorio.

El primer semestre ha sido complicado para muchas entidades financieras, ¿cómo fue el desempeño de Caja Sullana en este periodo?

A pesar del entorno político y económico que presentó el país en el primer semestre del año, Caja Sullana ha podido mantener un crecimiento en sus colocaciones con recursos propios, es decir, sin financiamiento de programas del Estado como Reactiva o el Fondo de Apoyo Empresarial (FAE) MYPE.

De esta manera, las colocaciones han aumentado en S/174,67 millones entre enero y junio, crecimiento que se ha intensificado en operaciones correspondientes a créditos minoristas con un ticket de desembolso inferior a los S/9.000.

Caja Sullana también ha presentado niveles de solvencia aceptables con una ratio de alrededor de 14% y cercana al promedio de las Cajas Municipales; mientras que los indicadores de liquidez en soles y dólares (38,5% y 91,06%, respectivamente) han estado en porcentajes superiores al promedio de las Cajas Municipales y cumpliendo los límites normativos establecidos por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

¿Como han impactado los fenómenos climatológicos en la cartera de créditos y la operación general de Caja Sullana?

El fenómeno Yaku (que impactó en la costa norte del país con intensas lluvias), ha generado que algunos de nuestros clientes se vean afectados en sus actividades económicas y, con ello, en su capacidad de pago.

Ante ello, el ente regulador emitió normativas específicas para reprogramar las operaciones crediticias afectadas por este fenómeno, otorgándole al cliente las facilidades por esta coyuntura.

A julio del 2023, los créditos reprogramados por este evento totalizaban el importe de S/79,79 millones, que corresponde al 3,32% del total de colocaciones a la fecha indicada.

¿Qué objetivos tienen los cambios organizacionales recientemente hechos en Caja Sullana?

Se aprobó la realización de cambios en la estructura de la Gerencia Central de Negocios debido a resultados no ajustados al plan, así se han renovado los cuadros gerenciales con líderes fuertes y activos afines a la cultura organizacional de la institución, capaces de motivar y generar desarrollo de competencias en sus equipos.

Estrategias

¿Cuáles son las estrategias que Caja Sullana está implementando ante la situación económica actual?

El sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) experimentó, en el último semestre, una disminución de sus resultados en comparación a su similar del año anterior como resultado de un mayor nivel de gastos de provisiones y gastos operativos como consecuencia del contexto actual.

De igual forma, Caja Sullana a fin de dar tratamiento a esta situación, ha desplegado 2 campañas en específico. Primero, una campaña de recuperación de cartera crediticia denominada “¡SOLUCIONA YA!” cuyo mercado objetivo es clientes crediticios que están 100% provisionados y con más de 120 días de atraso; el objetivo de esta campaña es incrementar la recuperación de cartera crediticia.

Segundo, la campaña de “Contención de Provisiones” en todos los tramos de atraso con la participación de

los responsables de gestionar la cobranza y, asimismo, de nuestros asesores de negocios. Esta campaña busca brindar a nuestros clientes una alternativa de pago ajustada a sus posibilidades reales.

Considerando la situación de riesgo por fenómenos climáticos, ¿cómo está ajustando Caja Sullana sus políticas de crédito y evaluación de riesgos?

Trabajamos en la puesta en marcha de estrategias para la mitigación del posible impacto del Fenómeno de El Niño

(FEN) global pronosticado para los meses de septiembre del 2023 e inicios del 2024 con el objetivo de brindar alternativas a nuestros clientes, potencialmente afectados, de forma oportuna.

Entre las principales medidas destacan: realizar el monitoreo de los cultivos con créditos próximos a vencer con el fin de identificar riesgos de no pago, producto de las inundaciones o retraso en producción por el efecto climático.

Proponer una campaña de normalización para los clientes afectados con características diferenciadas del Reglamento de Reprogramación para el Sector Agrícola, de acuerdo

con el monitoreo que se realizará a este sector de forma mensual a partir de septiembre del 2023 y 2024.

Igualmente, otorgar campañas direccionadas (“Juntos nos Reconstruimos” u otras) para suplir necesidades como mejoras de vivienda, de forma preventiva; y, préstamo para gastos de unidad familiar para las actividades agrícolas, o adicional producto del aumento del costo de producción (debido al incremento

“Hemos formalizado acuerdos con empresas automotrices que se especializan en la venta de vehículos de 3 o 4 ruedas. Esto nos permite ofrecer financiamiento atractivo para quienes desean adquirir un vehículo, ampliando así nuestro alcance y satisfaciendo una necesidad clave de nuestros clientes”.

de actividades no contempladas). Finalmente, realizar seguimiento a las campañas agrícolas próximas a vencer en el tercer y cuarto trimestres como mango en el mes de noviembre, y arroz en el presente mes y en la siguiente campaña.

¿Hay planes para explorar nuevos mercados o segmentos o el lanzamiento de nuevos productos?

Caja Sullana tiene actualmente alcance en 13 regiones del país, ofreciendo diversos productos crediticios a personas jurídicas y naturales siendo su “core” de negocio la micro y pequeña empresa (MYPE).

Dado ello, siempre se ha buscado satisfacer la demanda crediticia de estos sectores o desarrollando productos que pudieran adecuarse a sus necesidades de pago.

Un producto que recientemente hemos puesto en marcha es “Crédito Grupal”, el cual por sus características permitiría a un grupo de clientes acceder a un financiamiento formal.

Caja Rapp

¿Cómo va la implementación de la plataforma Caja Rapp? ¿Cuántos créditos se han colocado y cuáles son sus expectativas sobre la app?

Caja Rapp es una herramienta que se encuentra implementada en sus primeras versiones desde el mes de diciembre del año 2022, está diseñada y construida para ser escalable, incorporar funciones y otras consideraciones futuras para ir creciendo y complementándolo modularmente: cobranza, pasivos, venta de seguros, etc.

Al cierre del mes de agosto del 2023 tiene un despliegue a nivel nacional, se han desembolsado S/34,34 millones, lo que implica un total de 7.216 créditos con un ticket promedio de S/4.763 y una tasa de desembolso de 43,04%. Los desembolsos mediante la herramienta representan en promedio el 6% del desembolso mensual institucional en los últimos 3 meses.

En cuanto a las expectativas sobre la herramienta, se tiene previsto la incorporación de la firma y pagaré electrónicos y, con ello, ampliar el mercado objetivo de la herramienta a clientes nuevos.

¿Cuáles son las estrategias que Caja Sullana está aplicando para mejorar la retención de clientes y atraer nuevos clientes?

Desde el mes de febrero del presente ejercicio, se tuvo el soporte de la empresa multinacional Ernest & Young para el diseño de una herramienta que nos ayude a la retención y atracción de clientes.

Con el uso de esta herramienta, Caja Sullana ha desplegado la estrategia de ofrecer precios competitivos (con plena cobertura de costos) a nuevos clientes y para atraer a clientes que en algún momento tuvieron financiamiento con nuestra entidad.

Otras estrategias

¿Está explorando Caja Sullana colaboraciones con otras instituciones financieras y empresas para ampliar su oferta de servicios?

Reconociendo la importancia de diversificar nuestros canales de colocación de créditos, servicios y fortalecer nuestra presencia en el mercado, hemos establecido colaboraciones estratégicas con diversas instituciones.

En particular, hemos formalizado acuerdos con empresas automotrices que se especializan en la venta de vehículos de 3 o 4 ruedas. Esto nos permite ofrecer financiamiento atractivo para quienes desean adquirir un vehículo, ampliando así nuestro alcance y satisfaciendo una necesidad clave de nuestros clientes.

Además, hemos forjado alianzas con empresas ferreteras, gremios como la Asociación de Bodegueros del Perú (ABP) y clubes de mujeres emprendedoras.

Estas asociaciones no solo enriquecen nuestra cartera de clientes, sino que también fortalecen nuestra presencia local y nuestra capacidad para atender las necesidades

variadas de los negocios locales, ofrecer beneficios exclusivos a nuestros clientes como descuentos, promociones cruzadas y campañas publicitarias compartidas que aumenten la conciencia de marca y generen interés entre nuestros clientes existentes y potenciales.


Nuestra estrategia también incluye colaboraciones con negocios locales, como ópticas, centros odontológicos y restaurantes, brindando a nuestros clientes acceso a productos y servicios adicionales con condiciones preferenciales a través de programas de fidelización que aumenten la visibilidad de nuestra marca y fortalezcan la lealtad de los clientes.

Estas alianzas no solo promueven el crecimiento de nuestra cartera de clientes, sino que también refuerzan nuestro compromiso de ser un socio financiero de confianza y brindar soluciones financieras que se adapten a las necesidades cambiantes de nuestros clientes.

¿Cuáles son las expectativas para lo que resta del año, en colocaciones o captación de ahorros?

La expectativa como institución hacia el cierre del ejercicio 2023, es mantener la tendencia de crecimiento mensual de la cartera de colocaciones de recursos propios en S/25 millones, alineado a un desembolso mensual en promedio de S/200 millones; con una mejora en tasa de desembolso, como la experimentada en los últimos 4 meses (mayo-agosto 2023). Asimismo, se espera una disminución en las ratios de calidad de cartera (mora y CAR) con la ejecución de las campañas mencionadas anteriormente.

En cuanto a nuestros pasivos, si bien actualmente nos encontramos en medio de un contexto de competencia por fondos mediante el incremento de tasas, se espera que podamos revertir el comportamiento mostrado en su stock hasta julio del 2023 con la puesta en marcha de campañas pasivas con tasas competitivas, y podamos observar crecimientos en lo que resta del año en ejercicio. Adicionalmente, se espera que nuestros clientes de productos pasivos continúen aumentando en un promedio de 6.000 cada mes.



“Las expectativas como institución hacia el cierre del ejercicio 2023, es mantener la tendencia de crecimiento mensual de la cartera de colocaciones de recursos propios en S/25 millones, alineado a un desembolso mensual en promedio de S/200 millones”, afirma Joel Siancas Ramírez.

Caja Sullana, los planes de su nuevo gerente central de Administración

Espera revertir sus indicadores en rojo apostando por una estrategia centrada en la digitalización, la eficiencia operativa, la fidelización de clientes y el control de riesgos, aseguró Jorge Alva Ibárburo.

Caja Sullana se encuentra en medio de un desafío financiero tras un crecimiento modesto en sus ingresos, una tasa de morosidad que supera el promedio del sistema de Cajas Municipales y pérdidas como consecuencia del sinceramiento de provisiones.

A junio del 2022, en términos interanuales, la microfinanciera tuvo pérdidas por S/4,19 millones, mientras que a junio del 2023 se elevaron a S/11,99 millones, la mayor del sistema de Cajas Municipales.

Al respecto, Jorge Alva Ibárburo, quien se desempeñaba como gerente de Innovación & Desarrollo de Productos y Marketing de la Caja Municipal y ahora es su flamante gerente central de Administración, explicó que una parte significativa de esta caída se debe a un sinceramiento de provisiones.

“Esta medida es necesaria para cumplir con regulaciones normativas y, en última instancia, proteger a los clientes de la entidad. Como resultado, las utilidades se han visto impactadas negativamente”, explicó.

Agregó que la necesidad de este sinceramiento se relaciona con una serie de desafíos que ha enfrentado Caja Sullana en los últimos años, desde el Fenómeno de El Niño (FEN) hasta la pandemia por la COVID-19, pasando por problemas derivados de la inestabilidad política y brotes de enfermedades en la zona norte del país como el dengue.

Estos eventos afectaron significativamente la cartera de la Caja Municipal, ya que aproximadamente el 80% de sus préstamos se concentra en la zona agrícola del norte.

Estrategias

Para revertir esta situación, Caja Sullana ha implementado una serie de estrategias. Alva mencionó cambios organizacionales significativos, como la simplificación de la estructura de la gerencia, con el objetivo de mejorar la comunicación y la eficiencia en la toma de decisiones.

Además, se están realizando ajustes en el costo operativo, particularmente en las tiendas. La estrategia implica aumentar la colocación de préstamos, explorar nuevos nichos de mercado y mejorar la cultura de trabajo.

Un elemento clave en la estrategia de Caja Sullana es la digitalización de su modelo de negocio. La entidad busca facilitar el acceso a créditos a través de diferentes plataformas digitales y agencias, agilizando los procesos de evaluación y desembolso.

“Se está trabajando en la creación de nuevas herramientas tecnológicas para mejorar la experiencia del cliente y atraer a una nueva oleada de usuarios en los próximos meses a través de herramientas digitales y una experiencia de usuario más eficiente”, resaltó.

Alva agregó que esto incluye la posibilidad de solicitar créditos desde plataformas digitales y la digitalización de los procesos de otorgamiento de créditos.

La incorporación de nuevos clientes es parte integral de la estrategia, pero también se busca crear planes de lealtad para mantener a los clientes existentes satisfechos. Además, se están mejorando los sistemas de evaluación de riesgos para agilizar las operaciones sin comprometer la seguridad. Esto implica la revisión de manuales y procesos de desembolso para hacerlos más ágiles y seguros.

Fortalecimiento

Caja Sullana se benefició del programa estatal de fortalecimiento patrimonial, recibiendo S/200 millones. Alva indicó que la entidad no busca más financiamiento en este momento, sino hacer más eficientes sus operaciones y cumplir con los plazos de devolución establecidos.

“Esperamos cerrar el año con colocaciones por un valor de S/2.500 millones, aunque esta cifra podría aumentar si los cambios implementados muestran resultados más rápidos. La institución atraviesa un cambio estructural que requiere una adaptación rápida del personal, respaldada por programas de capacitación y una nueva cultura organizacional”, dijo.

El alto nivel de mora es otro de los problemas que enfrenta Caja Sullana, considerando que en junio fue de 13,09%, mientras que la ratio promedio del sistema de Cajas Municipales fue de 5,68%.

También están enfocándose en la colocación de nuevos créditos y mantienen el ticket promedio de los microcréditos en aproximadamente S/9.000. Han contratado 120 asesores de negocios para acelerar el proceso de desembolso, esperando colocar al menos 2 créditos diarios por asesor. “Antes los asesores colocaban un crédito por día, ahora esperamos duplicarlo”, sostuvo Alva.

La gestión de riesgos es esencial, especialmente considerando el alto nivel de mora, por ello, Caja Sullana espera que la mora disminuya a medida que las nuevas colocaciones tengan una ratio de atraso inferior, atenuando el impacto en la provisión.



Caja Sullana ha contratado 120 asesores de negocios para acelerar el proceso de desembolso de créditos, afirmó Jorge Alva Ibárburo.

Opinión

Antes del Fenómeno de El Niño Aprovechemos la calma



Miguel Ortiz de Zevallos
Gerente de División de Negocios Empresariales, Corredores y Alianzas, Pacífico Seguros

Entre las primeras lecciones que aprende el emprendedor está que el éxito de su negocio depende del buen manejo financiero que tenga y de su resiliencia. En un país como el nuestro, con una coyuntura social compleja y con un historial de eventos de la naturaleza que impacta en la población de manera constante, es vital acelerar ese aprendizaje.

Muestra de ello es que a causa del último episodio fuerte del Fenómeno de El Niño (FEN) Costero, del 2017, miles de pequeñas y medianas empresas (Pymes) se vieron en dificultades para cumplir sus obligaciones financieras, ante las pérdidas que generaron las inundaciones, huaicos y demás consecuencias de este evento de la naturaleza, tanto en Lima como en provincias.

Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce), en esa ocasión fueron alrededor de 14.000 las empresas formales del sector manufactura afectadas por los huaicos y lluvias que dejó El Niño Costero; de las cuales el 95,6% corresponden a microempresas, 3,7% a pequeñas empresas y el restante a medianas y grandes empresas.

Así, frente a lo que históricamente nos ha mostrado el FEN, podemos voltear el dicho y antes que venga la tempestad podemos aprovechar la calma. Por ello toda precaución es poca y es necesario preparar a nuestras familias, personal y emprendimientos desde ahora, haciendo uso de todas las facilidades con las que contemos a mano, ya que, aún, estamos en calma.

En esa línea, es importante revisar y conocer los productos financieros que ya se tienen contratados y el apoyo que les podrían brindar de concretarse este escenario. En el caso de los seguros, es importante cambiar la visión y empezar a considerarlos una inversión más que un gasto, pues puede ser el diferencial que salve su negocio ante las afectaciones del FEN.

Para una cobertura más completa, hay seguros especializados para Pymes, que las resguardan frente a robos e incendios, responsabilidad civil frente a terceros, terremotos y eventos de la naturaleza, entre otros más específicos de acuerdo con su giro de negocio,

lo que puede ser un gran respaldo económico en momentos de desastres. Por otro lado, como parte del modelo de educación, Pacífico desarrolló el programa “Comunidad Segura”, que educa a familias y emprendedores a prepararse ante diversos riesgos de la naturaleza, y es de acceso gratuito para todos. Para inscribirse solo deben seguir las cuentas de LinkedIn y Facebook de Pacífico.

Ahora que estamos cerca de experimentar un FEN Global, cuyo rango de afectación podría ser mayor al del FEN Costero, debemos entender que podría dejar un mayor número de emprendedores con negocios en riesgo, ya que la zona de emergencia sería más amplia y gran parte de los sectores podrían sufrir las consecuencias. Su supervivencia y recuperación será muy retardada para estos empresarios.

Y es que, directa o indirectamente, se verían impactados ya que las zonas afectadas disminuirían su capacidad de producción (daños en infraestructura, maquinarias y cultivos); enfrentarían problemas en la distribución de productos (deterioro de las carreteras, caminos y puentes) y un aumento en el costo del transporte.

A esto se suma la menor asistencia de los trabajadores, ya sea porque no pueden desplazarse, por el cierre de los centros de labores en mal estado, o para atender a sus familias damnificadas, por enfermedades a causa del FEN o ante la destrucción de sus viviendas.

A nivel de población, habría problemas de empleo y el poder adquisitivo se vería impactado. Las

familias no generarán el mismo nivel de demanda ya que deberán reencauzar sus prioridades, ajustando la canasta familiar básica y enfocándose en la reconstrucción de sus viviendas, con una capacidad de ahorro y gasto que tardará en recuperarse.

Frente a esta posible coyuntura, es importante que los emprendedores tomen nota del pasado y aprendan de su experiencia, o de la ajena, ya que apenas se están empezando a manifestar los estragos del FEN y aún estamos a tiempo de proteger todo lo que más queremos.

“Para una cobertura más completa, hay seguros especializados para Pymes, que los resguardan frente a robos e incendios, responsabilidad civil frente a terceros, terremotos y eventos de la naturaleza, entre otras más específicas de acuerdo con su giro de negocio, que puede ser un gran respaldo económico en momentos de desastres”.

Entrevista a José Camacho Tapia, gerente central de Negocios de Caja Trujillo

“El FEN nos hace ser más cuidadosos y aconsejar a nuestros clientes que sean más conservadores”

Ante la inminente llegada del Fenómeno de El Niño (FEN) y el complicado escenario económico y político, Caja Trujillo espera un menor nivel de crecimiento en el segundo semestre y apunta a cerrar el 2023 con un avance de 19% de su cartera total, declara a Microfinanzas su gerente central de Negocios, José Camacho Tapia.

¿Cómo está evolucionando la demanda crediticia en este año para Caja Trujillo?

Hemos notado una dinámica interesante en la demanda crediticia durante este año. En el primer trimestre, tanto el volumen de desembolsos como el ritmo de crecimiento fueron notables, superando al segundo trimestre. Hasta ahora, en los primeros 7 meses del año, hemos desembolsado un total de S/1.750 millones, lo que equivale a un promedio mensual de S/250 millones.

En el primer trimestre, el promedio mensual fue de S/255 millones, mientras que en el segundo trimestre disminuyó a S/245 millones. Esta diferencia de S/255 millones frente a S/245 millones indica una reducción en el volumen de ventas. Además, este cambio en los montos refleja una disminución en el ritmo de crecimiento, descendiendo de S/48 millones al mes a S/38 millones.

¿Qué factores explican esta caída en el ritmo de crecimiento?

La caída puede atribuirse a varios elementos. En primer lugar, enfrentamos el impacto del fenómeno climático Yaku. Además, se presentaron conflictos sociales, principalmente en el sur del país, lo que también afectó la demanda crediticia.

Por último, la inflación tuvo un impacto en el consumo interno, reduciendo el gasto de las familias y directamente impactando en las ventas de las microempresas.

Para entender mejor el panorama, ¿podría proporcionar un desglose del crecimiento por tipo de empresa?

Claro, es fundamental analizar los desgloses para tener una perspectiva más clara. Hasta ahora, en el año, hemos desembolsado un total de S/2.750 millones, experimentando un crecimiento de S/293 millones desde enero hasta julio. De estos S/293 millones, aproximadamente S/274 millones corresponden al

crecimiento total de las micro y pequeñas empresas (Mypes). Esto significa que alrededor del 93% del crecimiento total proviene de las Mypes.

En el primer trimestre, el crecimiento se inclinó hacia las microempresas, mientras que en el segundo trimestre el crecimiento se dio en las pequeñas empresas. De esos S/274 millones de crecimiento, S/66 millones corresponden a las microempresas y S/208 millones a las pequeñas empresas. En términos porcentuales, esto se traduce en que el 31% del crecimiento total pertenece a las microempresas y el 69% a las pequeñas.

Cartera MYPE

Comparando a Caja Trujillo con el sistema de Cajas Municipales en cuanto al crecimiento de la cartera MYPE, ¿cuál es la situación?

En el segmento de pequeñas empresas, Caja Trujillo ha experimentado un crecimiento de 16,11% en comparación con diciembre, mientras que el sistema de Cajas Municipales creció 7,76%. En cuanto a las microempresas, Caja Trujillo creció 14,03%, en contraste con el crecimiento del sistema de Cajas Municipales que fue de 6,06%.

Si consideramos la cartera MYPE en su conjunto, Caja Trujillo ha crecido 15,56%, más del doble del crecimiento del sistema de Cajas Municipales que fue de 7,27%. En consecuencia, podemos decir que el 93% del crecimiento total en desembolsos de enero a julio se debe a las Mypes.

¿Cómo ha evolucionado el comportamiento crediticio de los emprendedores en estos tiempos desafiantes?

Hemos notado una tendencia interesante en el comportamiento crediticio de las Mypes. Aquellas con más experiencia y tiempo en el mercado mantienen su solidez y no han disminuido su ritmo de financiamiento. Por otro lado, las empresas más jóvenes, con alrededor de un año y medio a un año de antigüedad, muestran una mayor precaución en sus niveles de financiamiento.

En términos sectoriales, el comercio sigue siendo el principal receptor de financiamiento, representando más del 50%, específicamente el 56% del total. También hemos observado una resiliencia en el sector del transporte, que ha aumentado su financiamiento tras la etapa post-COVID, especialmente en el mantenimiento y renovación de su flota de vehículos.

Expectativas

¿Cuáles son sus expectativas para el cierre del año y cómo prevén cerrar en comparación al año anterior?

Hasta julio, hemos experimentado un crecimiento anual de 21% en el total de la cartera. Para el segundo semestre de este año, hemos decidido reducir ligeramente el ritmo y apuntamos a cerrar el 2023 con un crecimiento de 19%. Es relevante destacar que mientras el sistema de Cajas Municipales crece anualmente un 12,89%, Caja Trujillo ha logrado un crecimiento de 21%.

“Hay razones para ser cautelosos en nuestras proyecciones. Se espera la presencia del Fenómeno de El Niño, con temperaturas marinas en aumento, no solo en la costa sino a nivel global. Esto impactará especialmente en el norte del país y afectará gran parte de nuestras colocaciones que se encuentran en esa zona”.

¿Por qué la cautela en la estimación de crecimiento menor?

Hay razones para ser cautelosos en nuestras proyecciones. Se espera la presencia del Fenómeno de El Niño, con temperaturas marinas en aumento, no solo en la costa sino a nivel global. Esto impactará especialmente en el norte del país y afectará gran parte de nuestras colocaciones que se encuentran en esa zona.

Por lo tanto, durante el último cuatrimestre del año, a pesar de la temporada navideña, adoptaremos una postura más precavida debido al Fenómeno de El Niño que se espera a partir de diciembre. Esto nos lleva a ser más cuidadosos en los desembolsos y a aconsejar a nuestros clientes que sean más conservadores al endeudarse en este contexto.

¿Qué perspectivas tienen para el crecimiento de la cartera MYPE en lo que resta del año?

Basado en los datos actuales, el crecimiento total de

MYPE en los primeros 7 meses fue de aproximadamente S/274 millones, lo que implica un promedio mensual de alrededor de S/39 millones. Para lo que queda del año, tenemos como objetivo un promedio de S/35 millones por mes. Esto se traduciría en una suma de S/150 millones en el último cuatrimestre (de septiembre a diciembre).

Campaña navideña

En relación con la campaña navideña, ¿podría proporcionar las cifras del año pasado y la estimación para el 2023?

Durante el último cuatrimestre del 2022, que coincide con la campaña de fin de año, Caja Trujillo realizó desembolsos por un total de S/950 millones. Para la campaña de este año, tenemos una estimación de aproximadamente S/1.000 millones, lo que equivale a unos S/250 millones por mes. La variación entre la campaña del último cuatrimestre del 2022 y el 2023 será mínima, con un crecimiento de apenas un 5% en comparación al año anterior.

¿Cómo ha respondido la demanda a la promoción de los seguros de fenómenos naturales catastróficos?

Estamos enfocados en promover los seguros de riesgo para micro y pequeños empresarios, específicamente los que cubren desastres naturales.

Esta promoción busca impulsar una cultura de seguros, especialmente en el segmento MYPE, donde suele haber menos énfasis en asegurarse más allá del seguro de desgravamen.

A pesar de los desafíos, trabajamos en estrecha colaboración con nuestros asesores de negocios para fomentar esta cultura del seguro. Además, estamos utilizando los recursos del Gobierno a través del financiamiento que otorga el Plan Impulso Perú para respaldar sectores que podrían ser más afectados por las lluvias, otorgando créditos con el respaldo gubernamental. Nuestra prioridad es ampliar la cobertura de cartera y brindar protección a nuestros clientes.



“Las Mypes con más experiencia y tiempo en el mercado mantienen su solidez y no han disminuido su ritmo de financiamiento. Las empresas más jóvenes muestran una mayor precaución”, señala José Camacho Tapia.

Caja Ica orienta sus préstamos a zonas que serían menos afectadas por el FEN

También se enfoca en sectores de menor riesgo climatológico, como el comercio, para crecer 10% en colocaciones respecto al año pasado, y superar los S/1.700 millones este año, señaló su gerente central de Operaciones y Finanzas, Walter Leyva Ramírez.

Las violentas protestas que sacudieron el sur del Perú a fines del año pasado e inicios del presente, tuvieron un profundo impacto en la economía regional, afectando a diversas actividades económicas y, en particular, a las instituciones financieras que operan en el sur.

El gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Ica, Walter Leyva Ramírez, señaló que aún no han logrado recuperar los niveles del año anterior pese a que la colocación en la zona sur del país ha estado mejorando.

Manifestó que las cadenas de pagos se han visto resentidas debido a la disminución de ventas en algunos negocios, lo que ha afectado la priorización de pagos. Además, el factor climático, por el riesgo que representa el Fenómeno de El Niño (FEN), se ha convertido en un nuevo desafío para la región.

“Antes de las protestas, Caja Ica colocaba entre S/130 millones y S/150 millones en créditos por mes. Sin embargo, esta cifra se ha reducido a aproximadamente S/90 millones en la actualidad. Los desembolsos también han disminuido en un 30% en comparación con los niveles anteriores”, precisó.

Uno de los segmentos más afectados ha sido la cartera de las micro y pequeñas empresas (Mypes), cuyo ticket promedio de crédito ha disminuido de entre S/15.000 y S/14.000 a alrededor de S/13.000.

En este contexto, Caja Ica implementó promociones importantes, ofreciendo créditos con condiciones de pago más flexibles y plazos extendidos para aliviar la presión financiera de sus clientes.

Aumento de impagos

La demanda de créditos disminuyó debido al cierre de negocios y las menores ventas, lo que resultó en un aumento del nivel de impagos en un punto porcentual en comparación con el año anterior. Los sectores más afectados incluyen al turismo, producción y agropecuario.

Además, el factor climático se ha convertido en un riesgo latente ya que los agricultores y el sector agropecuario han reducido su disposición para asumir nuevas deudas debido a la incertidumbre sobre la productividad de las cosechas. Esto ha llevado a una disminución en la demanda de créditos agropecuarios.

“Las protestas en el primer trimestre de este año afectaron al segundo trimestre, pero ha habido una ligera mejora del mercado, aunque insuficiente para alcanzar los niveles del año anterior”, comentó Leyva.

Indicadores clave

A pesar de los desafíos, Caja Ica mantiene una posición sólida en términos de solvencia financiera. Su ratio de capital global, que mide su capacidad para absorber pérdidas, se sitúa en 14,68%, ligeramente por encima del promedio del sistema de Cajas Municipales.

La ratio de provisiones sobre créditos atrasados es otro indicador importante que refleja la capacidad de la institución para enfrentar incumplimientos de pago. En este aspecto, Caja Ica registra una ratio de 147,57%, ligeramente menor que el promedio del sistema de Cajas Municipales (149,33%).

Sin embargo, otros indicadores, como la ratio de créditos atrasados y la ratio de cartera de alto riesgo, muestran cierto deterioro en el desempeño financiero de la entidad.

“Hemos tenido algunos deterioros de pago, pero se está trabajando con alternativas flexibles que permitan a los clientes afrontar su nueva capacidad de pago, sobre todo aquellos que demuestran voluntad de cumplir sus compromisos, es decir, si tienen actitudes de realizar el pago, aunque hayan disminuido sus capacidades por nivel de venta y nueva estructura de sus negocios”, explicó Leyva.

Expectativas

A pesar de los desafíos, Caja Ica mantiene una

perspectiva optimista. Espera cerrar el año con un crecimiento de 10% en sus colocaciones en comparación con el año anterior, superando los S/1.700 millones.

“La estrategia de Caja Ica se enfocará en sectores de menor riesgo, como el comercial, y zonas que puedan verse menos afectadas por factores climáticos. Además, orientará sus esfuerzos hacia clientes urbanos en lugar de rurales. Se busca un crecimiento similar o muy cercano al del segundo semestre el año anterior”, precisó Leyva.

Además, destacó la composición de la cartera crediticia de Caja Ica, revelando que el 70% se orienta a la MYPE, mientras que el 30% restante se divide entre créditos de consumo e hipotecarios.

En el segmento MYPE, la microfinanciera aspira a un crecimiento anual de 10%, mientras que en el de créditos de consumo se espera entre 6% y 8% anual.

Campaña navideña

Leyva hizo hincapié en la importancia de la campaña navideña como un motor clave para la recuperación económica. Durante la campaña del 2022, Caja Ica logró desembolsar S/350 millones, y para la presente campaña espera igualar o incluso superar esta cifra.

“La campaña navideña tradicionalmente moviliza flujos significativos de dinero, y estos se traducen en créditos para la MYPE. La apuesta por esta temporada festiva es una señal de confianza en la capacidad de la economía regional para recuperarse y en la importancia de apoyar a los pequeños negocios”, comentó.

Recordó que Caja Ica ha enfrentado obstáculos significativos en su desempeño financiero en el sur del Perú debido a las violentas protestas y factores climáticos y, a pesar de ello, mantiene una posición sólida y se prepara para recuperar sus niveles de colocaciones, apuntando a segmentos más seguros y a la temporada navideña como impulsores de su recuperación económica.

Suplementos Comerciales de Microfinanzas

Descargas totales de los PDF*



S11 - Caja Huancayo

171,901



S10 - Caja Cusco

168,894

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de agosto.



Especializada en la
**INDUSTRIA
MICROFINANCIERA**



+51 955 573 812



wilfredo.quiroz@model.pe

Solvencia, calidad crediticia y rentabilidad, retos claves para las Cajas Municipales

La salud financiera de las microfinanzas no está aislada de la situación económica del país. La contracción del PBI en el primer semestre ha tenido un impacto significativo en los indicadores clave de estas entidades, señaló Juan José Inoñan Olivera, consultor y especialista en temas de microfinanzas.

En un escenario económico marcado por la incertidumbre y desafíos persistentes, el desempeño financiero del sistema microfinanciero, en particular el de las Cajas Municipales, ha estado bajo la lupa. La caída del Producto Bruto Interno (PBI) en el primer semestre de este año (-0,45%) ha dejado su huella en los principales indicadores financieros de estas entidades.

A continuación, diferentes especialistas consultados por **Microfinanzas** analizan el panorama actual y arrojan luz sobre los desafíos que enfrentan estas instituciones.

“La salud financiera de las microfinanzas no está aislada de la situación económica del país. La contracción del PBI en el primer semestre ha tenido un impacto significativo en los indicadores clave de estas entidades. La falta de crecimiento económico ha reducido la capacidad de los agentes económicos para gastar en bienes y servicios”, comentó Juan José Inoñan Olivera, consultor y especialista en temas de microfinanzas.

Agregó que la inflación ha erosionado aún más el poder adquisitivo de la población, lo que ha llevado a una disminución de la demanda. Este fenómeno afecta directamente a las microempresas, que son los principales clientes de las Cajas Municipales.

Solvencia

Uno de los indicadores clave para medir la solvencia de una entidad financiera es la ratio de capital global. Este indicador refleja la capacidad de la empresa para absorber pérdidas y mantener su estabilidad financiera en situaciones de estrés. A principios del 2023, experimentó una mejora, pero para la mitad del año, cayó a 14,39%.

“Uno de los primeros indicadores afectados por la situación económica es la ratio de capital global de las Cajas Municipales. Esta ha visto mermada su robustez, lo que plantea interrogantes sobre la capacidad del

sector para enfrentar eventos adversos en el futuro. A pesar de ello, hasta el momento se mantiene dentro de rangos adecuados”, indicó Inoñan.

Calidad crediticia

La calidad crediticia es un activo vital para las Cajas Municipales, pero lamentablemente ha experimentado un declive en los últimos 12 meses. De acuerdo con cifras de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), la ratio de morosidad ha aumentado, pasando de 5,44% a 5,68%.

La cartera de alto riesgo también se incrementó de 7,75% a 7,98%. A esto se suma una disminución en la provisión de créditos atrasados, que pasó de 164,77% a 148,91%. Para Inoñan, estos indicadores reflejan una mayor vulnerabilidad en la cartera crediticia de las Cajas Municipales.

Por su parte, Arturo García Villacorta, profesor de la Universidad ESAN, resaltó que el indicador de créditos atrasados a más de 90 días, un referente de morosidad, muestra a junio de este año un promedio de 4,36% interanual en las Cajas Municipales. Si bien este valor todavía es superior a las cifras prepandémicas, refleja un avance en la dirección correcta.

Provisiones

Uno de los indicadores fundamentales que muestra la salud del sistema microfinanciero es la ratio de provisiones sobre créditos atrasados. Este indicador arroja luz sobre la capacidad de las instituciones financieras para enfrentar los posibles incumplimientos de pago de sus clientes.

García señaló que se provisionan los créditos que tienen atraso y lógicamente, al tener un atraso, la probabilidad de pago disminuye y hay que ir provisionando, es decir, reconociendo esa posible pérdida.

La ratio de provisiones en la cartera atrasada de estas Cajas se encuentra en un sólido 148,91% (interanual a junio), superando ligeramente a la banca tradicional que se sitúa en 143,77% (a julio).

“Este dato revela que las Cajas Municipales están en una posición sólida para asumir mayores riesgos y enfrentar futuros deterioros que pudieran afectar la cartera de créditos”, aseguró García.

Sin embargo, Inoñan consideró que la ratio de provisiones sobre cartera atrasada ha desmejorado, en junio del año pasado estuvo en 164,77% y ahora bajó a 148,91% en el sistema de Cajas Municipales.

“El aumento de la cartera atrasada y de alto riesgo ha debilitado la calidad de los activos de las Cajas Municipales. Aunque la cobertura de provisiones sobre cartera atrasada ha disminuido, todavía se encuentra en niveles aceptables. Este panorama plantea desafíos significativos en la gestión del riesgo crediticio”, opinó.

Eficiencia y gasto

Las ratios de eficiencia y gestión también han sido objeto de análisis. La ratio que relaciona los ingresos financieros anuales con los activos productivos promedio ha aumentado, pasando de 15,7% a 17,43%. Además, la relación entre los depósitos y los créditos muestra que el 82,63% de los depósitos se destinan a créditos, lo que sugiere una mayor orientación hacia la concesión de préstamos.

“Estos datos indican que las Cajas Municipales están centrando sus esfuerzos en mantener sus operaciones y expandir sus carteras de crédito. En cuanto a la eficiencia y el gasto, se espera que busquen estrategias para optimizar sus operaciones y reducir costos. En un entorno económico donde cada gasto cuenta, la eficiencia operativa se vuelve crucial para mantener la rentabilidad”, opinó Inoñan.

Liquidez

Las ratios de liquidez, que son fundamentales para la estabilidad financiera, han disminuido, pasando de 22,52% (junio 2022) a 21,13% (junio 2023).

Esta reducción puede generar preocupaciones sobre la capacidad de las Cajas Municipales para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Por su parte, García destacó que el promedio de liquidez en moneda nacional se sitúa en un saludable 23%, y en moneda extranjera asciende a 75%, valores que subrayan la capacidad de estas instituciones para enfrentar contingencias y mantener sus operaciones sin interrupciones.

No obstante, subrayó que persisten retos en el sistema porque la diferencia significativa en las ratios de créditos atrasados entre moneda nacional y extranjera refleja el riesgo cambiario al que se exponen algunas microempresas al tener deudas en dólares mientras generan ingresos en moneda local.

“Este descalce de moneda es un punto de atención, ya que puede afectar la capacidad de pago en momentos de volatilidad en el tipo de cambio”, explicó.

La rentabilidad también ha sufrido. El Retorno sobre el Patrimonio (ROE) disminuyó de 8,59% en junio del 2022 a 6,88% en junio del 2023, mientras que el Retorno sobre los Activos (ROA) cayó de 1% a 0,8% en el mismo

periodo, lo que refleja un entorno económico desafiante que está afectando la capacidad de generar ganancias para estas instituciones financieras.

“Uno de los efectos más visibles de estos desafíos financieros es la caída de las ratios de rentabilidad. La reducción de utilidades en las instituciones financieras relacionada con el aumento de provisiones ha tenido un impacto significativo en sus resultados financieros”, sostuvo Inoñan.

Desafíos

En tiempos de incertidumbre económica, la preservación de la calidad crediticia se vuelve esencial. Inoñan advirtió que las Cajas Municipales deben adoptar medidas proactivas, como alertas tempranas y una evaluación crediticia más rigurosa, para evitar un deterioro en sus indicadores de morosidad. Priorizar la calidad crediticia es crucial, especialmente para aquellas Cajas Municipales que enfrentan niveles elevados de morosidad.

Según la SBS, la ratio de morosidad promedio en el sistema de Cajas Municipales se ubicó en 5,68% a junio del presente año.

Para García, es clave la importancia del segmento MYPE (micro y pequeñas empresas) en la economía peruana. Con cerca de 3,1 millones de Mypes que son deudoras del sistema financiero, este segmento es esencial para la generación de empleo en el país.

Las Mypes representan aproximadamente el 45% de los puestos de trabajo, tanto formales como informales, lo que equivale a alrededor de 8 millones de empleos.

Para fortalecer aún más este segmento crucial, García enfatizó la importancia de que el Estado brinde apoyo financiero y, al mismo tiempo, herramientas para mejorar la competitividad y productividad de las Mypes. Esto podría incluir capacitación tecnológica, digitalización de procesos y acceso a información relevante del mercado.

Afirmó que si las Mypes logran aumentar su productividad y fortaleza, es probable que mejoren su comportamiento de pago y la calidad de cartera de las instituciones financieras en el futuro. Este enfoque no solo beneficiaría a las empresas, sino que también tendría un impacto positivo en la economía en general y en la estabilidad del sistema microfinanciero.

En resumen, el sistema microfinanciero, en particular las Cajas Municipales, enfrenta desafíos significativos en este entorno económico complejo. La preservación de la calidad crediticia y la adaptación a las cambiantes condiciones económicas serán clave para su éxito a largo plazo.

La vigilancia constante de los indicadores financieros y la implementación de estrategias efectivas serán cruciales para garantizar que estas instituciones sigan siendo un pilar de apoyo para los microempresarios en el Perú.

Principales indicadores del Sistema de Cajas Municipales

Ratios	30.06.2022	31.01.2023	30.06.2023
Solvencia			
Capital Global	14,71	15,06	14,39
Calidad Crediticia			
Créditos Atrasados (criterio SBS) ** / Créditos Directos	5,44	5,79	5,68
Créditos Atrasados con más de 90 días de atraso / Créditos Directos	4,29	4,41	4,35
Provisiones / Créditos Atrasados (%)	164,77	145,3	148,91
Cartera de Alto Riesgo / Créditos Directos (%)	7,75	8,11	7,98
Eficiencia y Gestión			
Ingresos Financieros Anualizados / Activo Productivo Promedio (%)	15,7	16,74	17,43
Depósitos / Créditos Directos (%)	81,75	84,03	82,63
Rentabilidad			
Utilidad Neta Anualizada sobre Patrimonio Promedio (%)	8,59	8,58	6,88
Utilidad Neta Anualizada sobre Activo Promedio (%)	1	1,01	0,8
Liquidez			
Ratio de Liquidez en M.N. (%) (promedio del mes)	22,52	23,53	21,13

Fuente: SBS

Elaboración: Juan José Inoñan Olivera

MEF amplía financiamiento a Promype y Banco de la Nación prevé beneficiar a un millón de emprendedores

Con la ampliación del Promype, se espera cerrar el año con colocaciones de alrededor de S/1.700 millones, afirmó el presidente ejecutivo del Banco de la Nación, Juan Carlos Galfré García. Además, prevé desembolsar S/500 millones a los diferentes gobiernos subnacionales para agilizar la ejecución de proyectos de inversión.

En un esfuerzo por fomentar la reactivación económica y fortalecer la inclusión financiera en el Perú, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) amplió las líneas de financiamiento del Programa Especial de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (Promype) a S/2.500 millones, lo que permitirá ofrecer créditos formales a un millón de emprendedores, estimó el presidente ejecutivo del Banco de la Nación (BN), Juan Carlos Galfré García.

Las Mypes representan aproximadamente el 99% del tejido empresarial peruano, pero a menudo enfrentan obstáculos para acceder al crédito en el sistema financiero tradicional, lo que resulta en tasas de interés desfavorables debido a su categorización de riesgo crediticio.

Señaló que, con la ampliación de Promype, se espera cerrar el año con colocaciones de alrededor de S/1.700 millones, lo que implica un esfuerzo adicional para colocar aproximadamente S/500 millones en lo que resta del año.

Como parte de su política de reactivación de las MYPE, el MEF aprobó la ampliación de Promype a S/2.500 millones, permitiendo así atender a la creciente demanda de créditos expresada por las Cajas Municipales, financieras y bancos especializados en microfinanzas.

Empezó el 2006

Galfré destacó la importancia de ser un banco de segundo piso, una entidad financiera secundaria que trabaja a través de otras entidades financieras para otorgar líneas de financiamiento y programas de apoyo.

El BN ha asumido este papel desde el 2006, cuando el Decreto Supremo N° 134-2006-EF estableció el Promype con una inversión inicial de S/200 millones. “En sus primeros años, el programa comenzó con S/200 millones y, gracias a un crecimiento sostenido, desde este año alcanzó los S/1.200 millones”, precisó.

Bajo la presidencia de Galfré, desde el 2022, el BN ha redoblado sus esfuerzos para apoyar a las Mypes y reactivar la economía a través de diversas líneas de crédito destinadas a Cajas Municipales y otras instituciones financieras.

Además, el BN ha firmado acuerdos clave con

organizaciones como la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) para impulsar el financiamiento y la cooperación técnica.

El respaldo del MEF también es evidente en esta iniciativa, ya que se ha aprobado el fortalecimiento patrimonial del BN en S/400 millones con el objetivo de reforzar su papel en la inclusión financiera y mejorar los servicios financieros ofrecidos a sus usuarios, especialmente a los segmentos más vulnerables, en colaboración con entidades microfinancieras.

Galfré también resaltó el compromiso continuo del BN en la inclusión financiera, al señalar que el Decreto Supremo N° 134-2006-EF autoriza al banco a realizar convenios de uso compartido de su infraestructura y agencias con entidades que otorgan créditos a las Mypes.

“Esto se hace con el fin de proporcionar los servicios necesarios para la colocación y recuperación de créditos a estas empresas, especialmente en las áreas más remotas del país donde el Banco de la Nación es la única oferta financiera disponible”, comentó.

Créditos subnacionales

Explicó que el BN está tomando un papel protagónico en el impulso del desarrollo a nivel subnacional en el país a través de su innovador programa “Créditos Subnacionales”.

Esta iniciativa busca brindar financiamiento ágil y oportuno a municipalidades y gobiernos regionales para la ejecución de proyectos de inversión pública, con el objetivo de acelerar el crecimiento económico y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Según Galfré, el BN estima desembolsar un total de S/500 millones como parte de este programa durante este año. Esta financiación está diseñada para eliminar las trabas burocráticas y acelerar la ejecución de obras y proyectos de importancia vital para las comunidades locales.

Desde el inicio de la gestión municipal y regional, más de 80 municipalidades distritales y provinciales han buscado activamente créditos a corto plazo, con un monto total de S/150 millones solicitados hasta la



fecha. Esta cifra demuestra el interés y la necesidad de las autoridades locales por obtener recursos adicionales para financiar proyectos de inversión pública.

Galfré enfatizó que este programa representa un cambio significativo en la forma en que se financian los proyectos municipales. “En lugar de depender de flujos futuros asignados por el MEF, como el Fondo de Compensación Municipal (Foncomún), regalías y canon, las municipalidades ahora pueden aprovechar el financiamiento anticipado ofrecido por el Banco de la Nación”, indicó.

Agregó que esto les permite adquirir la maquinaria necesaria y llevar a cabo proyectos como la construcción de escuelas, saneamiento y otros proyectos de infraestructura de manera más rápida y eficiente.

Contraloría

El proceso para acceder a estos créditos a corto plazo (12 meses) es rápido, tomando tan solo 20 días desde la presentación de la documentación hasta el desembolso de los fondos.

Sin embargo, existen opciones de préstamos de mayor cuantía con plazos superiores a 12 meses, los cuales requieren un informe de la Contraloría General de la República que evalúa el nivel de endeudamiento del municipio solicitante como parte del proceso.

Uno de los aspectos más destacados de este programa es la competitividad de las tasas de interés ofrecidas por el BN. Para créditos superiores a 12 meses, las tasas de interés se sitúan entre 10% y 11,5% anual mientras que, para plazos más cortos, permanecen en un solo dígito. “Esto hace que los créditos sean atractivos y accesibles para las autoridades locales que buscan impulsar el desarrollo en sus jurisdicciones”, sostuvo.

Galfré reveló que un considerable número de municipalidades están a la espera del informe positivo de la Contraloría, lo que permitirá al BN alcanzar su objetivo de desembolsar un total de S/500 millones como parte del programa “Créditos Subnacionales” antes de que concluya el año.

Estos préstamos están diseñados específicamente para financiar proyectos de inversión pública que abarcan diversas áreas como saneamiento, electrificación, educación, salud, transporte y la adquisición de maquinaria. Esto significa que el programa tiene un enfoque claro en el desarrollo sostenible y la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos en las regiones y municipalidades beneficiarias.

Proyectos de inversión

Además, subrayó que estos créditos son exclusivamente para proyectos de inversión pública viables y no para gastos corrientes.

Esto garantiza que los fondos se utilicen de manera responsable y estratégica para impulsar el desarrollo económico y social en las regiones.

Cabe mencionar que todas las municipalidades cuentan con créditos preaprobados por parte del BN, cuyo respaldo proviene del Foncomún, el canon minero y las regalías que reciben los gobiernos subnacionales.

El monto de estos créditos preaprobados varía según los ingresos de cada municipio, y en algunos casos supera los S/1.000 millones, lo que proporciona un amplio margen de financiamiento para proyectos ambiciosos de desarrollo.

Con un enfoque en proyectos de inversión pública viables y tasas de interés competitivas, este programa tiene el potencial de marcar una diferencia significativa en el crecimiento y la prosperidad de las comunidades locales.

“La iniciativa del Banco de la Nación de ofrecer créditos a los gobiernos subnacionales es un paso significativo hacia el fortalecimiento de la inversión pública a nivel local y regional en el Perú”, comentó Galfré.

Esta estrategia se alinea con la política de reactivación económica del MEF y tiene como objetivo mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos, ofrecer oportunidades de empleo y fomentar el desarrollo en todo el país, agregó.



El Banco de la Nación ha firmado acuerdos clave con organizaciones como la FEPCMAC para impulsar el financiamiento y la cooperación técnica, informó Juan Carlos Galfré García.

Entrevista a Óscar Guzmán Sánchez, director general del World Council of Credit Unions (WOCCU)

“Algunas entidades ven a la inclusión financiera del migrante como un tema social, pero es una oportunidad”

El 70% de la población extranjera en el Perú quiere ahorrar o tener una tarjeta de débito. El 30% requiere crédito y pide un monto de entre US\$1.000 y US\$2.000, declara a Microfinanzas el director general del Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU, por sus siglas en inglés), Óscar Guzmán Sánchez.

¿Cuál es la relevancia de incluir a la población migrante en el sistema financiero?

Es importantísimo. Sin servicios financieros, los negocios o emprendimientos de los migrantes no serían sostenibles. Es como si los emprendedores locales no tuviéramos acceso a productos bancarios, no hubiera una cuenta para ahorrar o una tarjeta de débito para poder hacer compras y pagos.

¿Los pone en desventaja?

Claro, incluso no tener acceso a seguros, realmente los deja como población vulnerable, están desprotegidos. En un estudio que hicimos en junio del 2020 en Perú y Ecuador, identificamos que solo el 14% y 18% de la población migrante venezolana en cada país tenía acceso a servicios financieros, respectivamente. Es decir, la brecha es tremenda.

¿Este porcentaje habría aumentado a la fecha?

Estamos actualizando el estudio, en Ecuador vemos que la brecha se redujo, porque el porcentaje de migrantes que accede a servicios financieros pasó de 18% a 39%. Hemos crecido más del doble, lo que es muy bueno, sin embargo, todavía hay 6 de cada 10 venezolanos que no acceden a estos productos.

En Perú, ¿también se ha duplicado esta participación?

Los resultados en Perú los tendremos listos para compartir, aproximadamente, en este mes setiembre. Si bien la brecha es amplia en el país, es muy probable que el porcentaje de migrantes incluidos haya crecido más que en Ecuador.

Proyecto

¿Qué lo habría gatillado?

Aquí es donde entra nuestro trabajo. Tenemos un

proyecto de inclusión y coordinamos con un grupo de 8 entidades financieras en los 2 países. En el caso de Perú, está el Banco de la Nación, Caja Arequipa, Caja Huancayo, Financiera Confianza y, recientemente, hemos suscrito un convenio con la Financiera Efectiva.

También trabajamos con 2 cooperativas de ahorro y crédito y 2 fintech, es decir, hay un abanico de entidades financieras que nos permiten abrir las puertas a la migración.

¿Qué labores realizan con estas entidades?

Trabajamos de la mano para reducir las barreras de acceso. Primero, la documentación, en Perú tenemos 7 formas diferentes de identificación para los migrantes y las entidades no están preparadas para recibir estos papeles, solo el más común que es el carné de extranjería.

Entonces buscamos ajustar las políticas de los procesos e, incluso, sus sistemas informáticos para que puedan aceptar todo tipo de documentos.

¿Esta es la principal barrera?

No. La principal barrera viene desde las entidades financieras que ven el hecho de trabajar con los migrantes como un tema puramente social y de riesgo. Entonces, en realidad, no están abiertos a migrantes.

Lo que hacemos al inicio es demostrarles que hay un potencial en este segmento, que no solamente es un fin social. Es un beneficio para la entidad y el país.

¿Qué tan grande es este nicho?

De 1,5 millones de venezolanos en Perú, el 70% tiene empleo o un negocio, es decir, está generando ingresos, tiene capacidad de ahorro y de gasto. Ese 70% quiere ahorrar o tener una tarjeta de débito. Además, solo el 30% requiere crédito y pide un monto promedio de entre US\$1.000 y US\$2.000. Entonces el riesgo crediticio es limitado cuando se ve todo esto.

Morosidad

¿Cómo es la morosidad?

Es muy baja para este sector. Los extranjeros saben que es difícil encontrar una entidad con la oferta adecuada que también les permita el ingreso a sus productos, una cuenta de ahorros, un crédito o un seguro. Cuando aparece una que le abre la puerta, siente la responsabilidad de cumplir con sus pagos y ser financieramente saludable porque puede ser la única institución que le de esa oportunidad.

¿Las barreras son las mismas en la región?

Lastimosamente, diría que la población migrante, en general, en Perú, Ecuador, Colombia y en todos los países, ha tenido este cierre de puertas al inicio. Se acercan a una entidad financiera para abrir una cuenta de ahorro y no tiene los requisitos o los migrantes no los cumplen.

¿A dónde acuden por financiamiento?

Se van al mercado informal, es lo que les queda.

“Tenemos un proyecto de inclusión para migrantes y coordinamos con un grupo de 8 entidades financieras en Perú y Ecuador. En el caso de Perú, está el Banco de la Nación, Caja Arequipa, Caja Huancayo, Financiera Confianza y, recientemente, hemos suscrito un convenio con la Financiera Efectiva”.

¿Qué medidas están tomando para evitar esto?

No solo trabajamos en la documentación, también buscamos ajustar los productos y procesos. Hay que generar políticas de riesgo de crédito diferentes porque el migrante no tiene un historial crediticio, no cuenta con garantes. Entonces, hay que ir generando esas condiciones inclusivas, que permitan un mejor manejo del riesgo de parte de las entidades.

Canales de atención

¿Y en cuanto a canales de atención?

Claro, trabajar en el uso de cajeros corresponsales o agentes y, sobre todo, billeteras digitales que permitan un acercamiento al sistema financiero a través del celular o una computadora.

¿La población migrante puede acceder a créditos digitales?

Sí, hemos desarrollado productos de financiamiento digitales y automáticos que no solo se dirigen a los extranjeros sino también a los locales. Son créditos que se desarrollaron junto con los socios (instituciones) durante la pandemia y ahora se están consolidando.

¿Continuarán con esta transformación digital?

Por supuesto, es un tema todavía pendiente en muchas entidades y muy importante de abordar ahora, pues el desarrollo de un producto digital toma su tiempo.

El mercado requiere con rapidez estos servicios, por ejemplo, hemos conseguido una sinergia entre una

fintech y dos cooperativas, la primera puso su tecnología y las demás su experiencia en el otorgamiento de préstamos y el fondeo.

¿Cómo miden el progreso de este proyecto de inclusión?

Cuando las entidades financieras están preparadas para atender a la población migrante y estos cuentan con educación financiera para acceder a servicios bancarios, realizamos jornadas o ferias financieras en donde la población decide cuál es la institución y el producto que más se adecua a sus necesidades. Con ello, hemos logrado que más de 110 mil personas que nunca han accedido al sistema, adquieran un producto o servicio.

Perfil

¿Qué perfil del usuario migrante predomina?

De hecho, un tercio de las personas incluidas financieramente en el proyecto tiene entre 18 y 29 años, lo cual es muy bueno pues este segmento es uno de los más relegados junto con las mujeres o familias de zonas rurales.

¿En qué les beneficia a estos grupos pertenecer a su proyecto?

Les brindamos más oportunidades y estamos logrando recortar además la brecha de ingresos. Conseguimos que los ingresos de nuestros emprendedores migrantes crezcan, en promedio, 30% el año pasado y 27% durante la pandemia.

Es muy bueno, mientras en el mercado local se pierden empleos o se cierran negocios, el segmento de extranjeros

ha sostenido su crecimiento. Incluso el salario de las mujeres aumentó más que el de los hombres.

¿Cómo califica la actitud de la banca frente a esta inclusión?

Hay muchas entidades que tienen la capacidad para ofrecer estos productos, pero no necesariamente tienen la voluntad, depende de la estrategia que siga cada banco.

Nos hemos topado con algunos cuyo nicho no es la población de bajos ingresos, de zonas rurales o clientes en situación vulnerable. Por ello, estamos trabajando más con microfinancieras que apuntan a este segmento.

¿Cuál es la labor del regulador en todo este proceso?

También vamos de la mano con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y, efectivamente, es un líder en cuanto a inclusión financiera. Está haciendo un buen trabajo, generando las políticas y normas adecuadas, fomentando la coordinación entre el sector público y privado.

Con este entorno, ¿el Perú está preparado para lograr una verdadera inclusión?

Nada es perfecto, sino que todo es perfectible. Hay puntos pendientes que podríamos mejorar, sin embargo, el panorama actual en Perú es propicio para promover una inclusión financiera.

Lo que se requiere es trabajar en innovación y buscar alternativas con medios digitales. En la región hay muchas oportunidades de inclusión que no solo representan un beneficio para la sociedad sino para la economía en general.

“De 1,5 millones de venezolanos en Perú, el 70% tiene empleo o un negocio, es decir, está generando ingresos, tiene capacidad de ahorro y de gasto. Ese 70% quiere ahorrar o tener una tarjeta de débito”, manifiesta Óscar Guzmán Sánchez.

Financiera Confianza impulsa 3 ejes de acción para incluir financieramente a migrantes

Gracias a las acciones comerciales que implementó Financiera Confianza, sumadas a su campaña publicitaria “La Confianza no tiene fronteras”, más de 3.100 migrantes accedieron a una cuenta de ahorros al cierre del 2022, y más de 1.000 contaban con un crédito productivo para impulsar sus negocios.

Financiera Confianza, la microfinanciera peruana de la Fundación Microfinanzas BBVA (FMBBVA), informó que se planteó el objetivo de incluir financieramente a la población migrante y desplazada que llegó al Perú a buscar nuevas oportunidades.

Explicó que el sistema financiero peruano viene a ser una puerta de entrada para ellos, en el sentido de que genera productos y servicios que faciliten su integración en el país y que permitan su participación plena en los ámbitos económicos y sociales.

Con miras a desarrollar una estrategia integral que facilite la inclusión de poblaciones migrantes y desplazadas en el Perú, principalmente a través de productos del pasivo, en el 2022 iniciaron un proyecto de cooperación con la Corporación Financiera Internacional (IFC por sus siglas en inglés) del Grupo del Banco Mundial.

Gracias a esta iniciativa, pusieron en marcha un plan integral que promoviera la inclusión financiera de este segmento, el cual se sostiene en 3 ejes de acción, señala el Informe de Desempeño Social 2022 de Financiera Confianza.

Oferta de valor

El primero de ellos corresponde al fortalecimiento de su oferta de valor. Financiera Confianza realizó un diagnóstico de su oferta de valor y estudios de demanda

de la mano con la IFC para conocer las necesidades y aspiraciones de los migrantes e identificar los ajustes necesarios para asegurar su inclusión en el sistema financiero.

También realizó campañas publicitarias como “La Confianza no tiene fronteras” y comunicaciones dirigidas especialmente hacia ellos.

En esa línea, incluyeron en su página web una sección denominada “Migrantes en el Perú”, en la que extranjeros pueden encontrar información de orientación sobre los procedimientos y documentos que se requieren para acceder a productos en la financiera.

Adaptaciones

Un segundo eje consistió en adaptar los procesos y tecnologías según las disposiciones de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Adecuaron sus procesos, sistemas y canales para incorporar otros documentos de identidad (como cédula de identidad o carné de refugio) para la contratación de productos del pasivo.

Así, desde mayo del 2022, las personas extranjeras con documentos diferentes del carné de extranjería pueden depositar sus ahorros en Financiera Confianza y hacer uso de sus canales digitales como la app de la financiera.

Formación

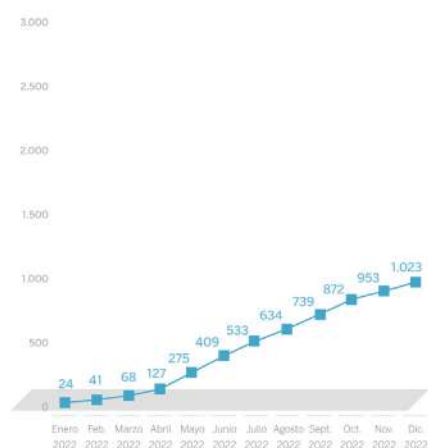
Un tercer pilar del plan fue el relacionado con las personas. En ese sentido, Financiera Confianza implementó la primera Escuela de Formación en Microfinanzas para asesores migrantes, con la finalidad de facilitar la contratación de un grupo de ciudadanos de otros países en esta financiera para ser asesores de negocio inclusivo en su red comercial en Lima.

En esta escuela, les brindan capacitaciones y talleres relacionados con el negocio, sistema financiero, técnicas de ventas y temas esenciales para su desempeño como asesores.

De manera complementaria, las alianzas que forjaron con organizaciones como el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU, por sus siglas en inglés), la ONG Cedro y la Sociedad de Ayuda al Inmigrante Hebreo (HIAS, por sus siglas en inglés) Perú, le permitieron a la financiera acercar su oferta a la población extranjera.

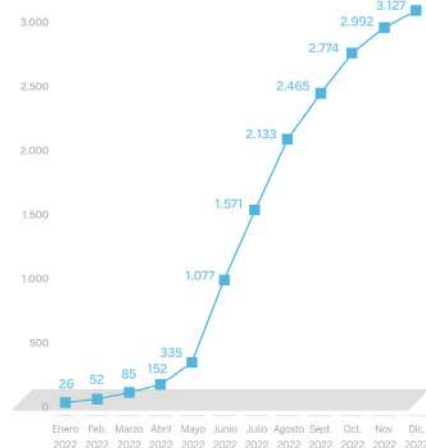
Gracias a las acciones comerciales que implementaron en conjunto, sumadas a la campaña publicitaria “La Confianza no tiene fronteras”, más de 3.100 migrantes habían accedido a una cuenta de ahorros en Financiera Confianza al cierre del 2022, y más de 1.000 migrantes contaban con un crédito productivo para impulsar sus negocios.

Clientes migrantes nuevos en ahorro y depósitos



Fuente: FMBBVA

Clientes migrantes nuevos en créditos



Clientes migrantes

Clientes a 31.12.22

	Nº de clientes	Saldo (S/)
Crédito	1.003	1.459.546,63
Ahorro	4.030	42.271.094,40
Ahorro*	3.783	42.271.033,67
Ahorro y crédito	4.073	43.730.641,03
Ahorro y crédito*	3.842	43.730.580,30

* Clientes con saldo ≥1 y estado activo.

Fuente: FMBBVA

Financiera Confianza apunta a que el 80% de sus clientes de créditos sea población vulnerable

El principal problema que impide la inclusión financiera de la población migrante es que sólo pueden acceder a créditos los que tienen carné de extranjería, y no los que tienen CPP como los migrantes venezolanos, afirmó Claudia Sánchez Manrique, su gerente de Desarrollo Sostenible.

Financiera Confianza tiene como objetivo que de los 80.000 a 100.000 clientes nuevos que capta cada año, el 80% estén en situación de vulnerabilidad con el objetivo de que salgan de la pobreza, se integren al sistema financiero formal y no vuelvan a caer en el crédito informal, afirmó Claudia Sánchez Manrique, su gerente de Desarrollo Sostenible.

Explicó que, como parte de la Fundación Microfinanzas BBVA (FMBBVA), la financiera tiene el mandato de priorizar temas como la inclusión social de la población vulnerable, como los migrantes y refugiados que en el país sumarían 1,8 millones según estimaciones que incluyen a los que han ingresado irregularmente al país, para que tengan acceso a productos y servicios que les permita integrarse a la economía nacional mejorando su calidad de vida.

“Tenemos como propósito promover un desarrollo económico social sostenible, incluso a través de las finanzas productivas. Hemos escogido a algunas poblaciones que tienen mayores problemas de acceso al sistema financiero y que son las más pobres, como los migrantes y las mujeres, y tenemos una cartera de productos para ellos”, comentó a **Microfinanzas**.

Adicionalmente, mencionó que Financiera Confianza

tiene una línea de productos crediticios para el agro que actualmente beneficia a 36.000 clientes de dicho sector, con lo que serían la institución microfinanciera con la segunda cartera más grande en el agro, después del Banco Agropecuario (Agrobanco).

Al cumplir 10 años de operaciones en Perú, Financiera Confianza reportó haber contribuido con apoyo financiero a 700 mil clientes de los cuales el 54% son mujeres, y logró que 336 mil de estos clientes se incorporen al sector financiero.

“Tenemos oficinas en todo el Perú, en las 25 regiones, y nuestra presencia es básicamente en la zona rural. Estamos construyendo nuestra estrategia de bancarización para definir qué más vamos a hacer para seguir llegando a zonas cada vez más alejadas, que es donde más se necesita financiamiento”, precisó.

Migrantes

Sánchez informó que, al cierre de abril del presente año, Financiera Confianza entregó créditos a 1.154 migrantes y 4.668 abrieron cuentas de ahorro. Entre las razones para tomar un crédito por parte de los migrantes está el emprendimiento, ya sea para empezarlo o impulsar uno en marcha; y, el financiamiento de temas vinculados a

la educación, como convalidación de estudios y títulos profesionales.

Este último también es una de las principales razones para el ahorro de los migrantes, es decir, juntar el dinero necesario para la convalidación de documentos profesionales para su colegiatura.

Los créditos que Financiera Confianza entrega a los migrantes están entre los S/2.000 y S/3.000 en promedio, y su nivel de morosidad es ligeramente superior al promedio general, “lo cual es comprensible por tratarse de una población más vulnerable y, por lo tanto, de mayor riesgo”, indicó.

“El mensaje de Financiera Confianza es que por eso no se va a dejar de atender a este segmento poblacional, porque se trata de conocer cómo los debemos acompañar para que esta mora se reduzca, tengan historial crediticio y no se sobre endeuden”, subrayó.

En lo que respecta a género, la entrega de créditos es bastante homogénea entre los migrantes, con una ligera mayoría en los créditos entregados a hombres, mientras que la mora de las mujeres es menor.

En su mayoría, los clientes migrantes de crédito tienen



baja carga familiar, es decir, sin hijos, y con un nivel educativo en el que predomina la formación técnica. El porcentaje de mujeres con educación superior es mayor que el de hombres.

Entre las actividades que realizan los migrantes a los que se les otorga créditos destaca el comercio, principalmente porque no han podido convalidar su formación profesional en el país; le siguen los profesionales de administración, enfermería y educación.

Identificación

Sánchez comentó que el principal problema que enfrenta Financiera Confianza para la inclusión financiera de la población migrante es que sólo pueden acceder a créditos los que tienen carné de extranjería, porque estas validaciones se realizan en forma automática.

Para poder brindar su oferta crediticia a los migrantes venezolanos con Carné de Permiso Temporal de Permanencia (CPP), esperan que pronto la Superintendencia Nacional de Migraciones conecte su base de datos con las instituciones de intermediación financiera. Lo mismo sucede con los solicitantes de refugio, cuyo registro está a cargo del Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE).

“Hemos tenido incontables reuniones con Migraciones y con el MRE para explicar que se necesita crear sistemas más inclusivos, viendo la manera de que puedan reconocer todos los documentos que se les entrega a los migrantes y refugiados”, manifestó.

También precisó que en Financiera Confianza los migrantes pueden abrir cuentas de ahorro con otros documentos distintos al carné de extranjería, como el CPP.

“El hecho de tener una cuenta de ahorros visibiliza al migrante ante una serie de procedimientos y es muy probable que, cuando se solucione el tema de los documentos de identidad, sean los primeros en obtener un crédito porque ya tienen un récord de capacidad de ahorro”, agregó.

Asesores

Sánchez reveló que, como parte de la estrategia de inclusión financiera de los migrantes, es muy importante la capacitación de los asesores de Financiera Confianza que tienen trato directo con esta población.

Por ello, se creó la Escuela de Formación en Microfinanzas para asesores migrantes que prepara a sus asesores en la atención de potenciales clientes migrantes. La estrategia incluye la contratación de migrantes venezolanos como asesores, quienes pueden tener una mejor aproximación a sus compatriotas, que conforman la mayor población migrante que tiene el Perú en la actualidad.

“Tenemos 9 asesores migrantes venezolanos que trabajan con nosotros como fuerza de ventas. Empezamos con 3 el año pasado y ahora son 9. Como tienen el termómetro de cómo va evolucionando el cliente, nos reunimos muy seguido con ellos para que nos den mucha retroalimentación sobre lo que está funcionando y lo que deberíamos cambiar”, explicó.

Productos

Financiera Confianza también trabaja en la mejora de

sus productos de ahorro y de crédito para migrantes. El producto de ahorro se denomina “Bolsillo”, que permite al migrante definir qué tipo de ahorro quiere y cuánto puede ahorrar. La oferta de crédito está destinada más a los emprendedores por lo que ofrecen principalmente el producto “Emprendiendo Confianza”.

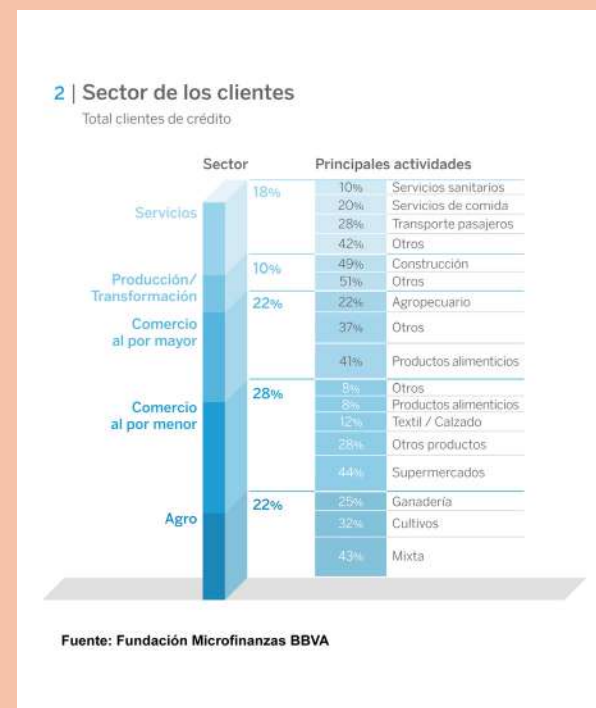
“Estamos revisando la estrategia de estos 2 productos, hacer ajustes en algunas campañas para repotenciar lo que ya se tiene y darle más beneficios a los migrantes en el futuro”, manifestó Sánchez.

En lo que respecta a la evaluación crediticia, aseguró que es la misma que se solicita a un cliente con documento nacional de identidad (DNI) y carné de extranjería; y, si bien no se puede evaluar su récord crediticio porque no lo tiene, se apuesta por una evaluación cualitativa evitando sesgos que puedan concluir a priori que se trata de clientes de alto riesgo a los que no se les debe dar créditos.

“Hemos visto que en zonas como Arequipa y Trujillo las metas avanzan porque son 2 lugares con mucha población migrante, pero en Lima está el 80% de los migrantes, debe haber un millón, es decir, uno de cada 10 habitantes es un migrante”, resaltó.

Por ello, la financiera está perfilando su oferta de valor y sus campañas para llegar en forma más segmentada a estos potenciales clientes con apoyo de los aliados que tienen mucho conocimiento de las zonas donde viven principalmente los migrantes.

“Buscamos segmentar la comunicación a esos nichos y utilizar mucho las redes sociales por tratarse de clientes más jóvenes, con un perfil más digital. Queremos hacer de su conocimiento que existe esta oferta. Probablemente, haya un pico en captación de nuevos clientes en crédito y ahorro a partir de una nueva campaña que planeamos lanzar a partir de octubre”, concluyó Sánchez.



Los créditos que Financiera Confianza entrega a los migrantes están entre los S/2.000 y S/3.000 en promedio, señaló Claudia Sánchez Manrique.

Caja Arequipa cumple con criterios ASG en todos los procesos críticos de su oferta de productos financieros

Caja Arequipa ha implementado políticas estrictas que prohíben financiar actividades perjudiciales para el medioambiente, o que impacten negativamente en las comunidades y las personas, afirmó Wilber Dongo Díaz, su gerente central de Negocios.

En un mundo en constante cambio, donde la preocupación por el medioambiente y el bienestar social adquieren cada vez más relevancia, Caja Arequipa intenta posicionarse como referente en la integración de criterios ASG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo) en su modelo de negocio y operaciones financieras.

Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa, recordó que, desde su fundación, la entidad microfinanciera ha abrazado la inclusión financiera y social, incorporando el cuidado del medioambiente, la dignidad y bienestar de las personas en su ADN empresarial. Destacó que la Caja se ha alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) desde el 2015, comprometiendo a la empresa en la promoción de prácticas sostenibles y responsables.

Estos criterios ASG incluyen la preservación del medioambiente, la generación de un impacto social positivo y una sólida gobernanza corporativa. “Además, contamos con un Comité de Buen Gobierno Corporativo

que supervisa todas las políticas de negocios y de prácticas de buen gobierno de la empresa”, añadió.

La importancia de los criterios ASG en las operaciones de Caja Arequipa se refleja en la totalidad de su cartera crediticia. Dongo subrayó que la entidad ha implementado políticas estrictas que prohíben financiar actividades perjudiciales para el medioambiente, como la deforestación y la tala de árboles, así como la venta de licores y otras actividades que también atentan contra la dignidad de las personas y su bienestar social.

“Esta rigurosidad garantiza que todos los productos financieros ofrecidos por la Caja cumplan con los estándares de sostenibilidad y contribuyan a la consecución de los ODS”, resaltó.

Perú Sostenible

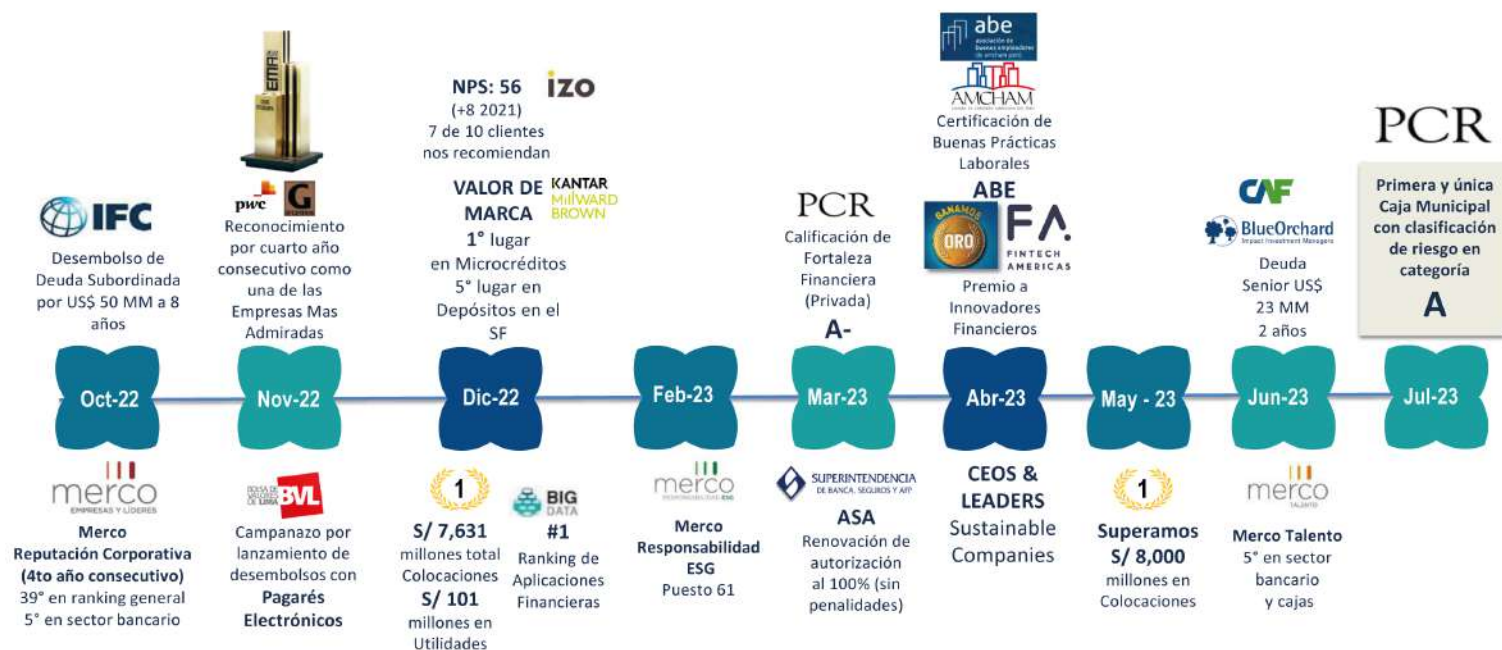
Caja Arequipa también ha implementado iniciativas para medir y mejorar su impacto social y ambiental. Está

postulando para ser miembro de Perú Sostenible, una organización especializada que evalúa la sostenibilidad de diversas empresas en el país. Además, la institución desde hace más de 6 años ha incorporado la calificación de un rating social en el impacto de su gestión, la misma que analiza cómo sus operaciones afectan o posibilitan una mejor calidad de vida de las personas.

“A través de una metodología rigurosa, evalúan cada 2 años si los créditos otorgados han contribuido positivamente a las familias beneficiarias, en términos de acceso a educación, servicios de salud, vivienda, equidad y otros aspectos. Estos resultados se presentan de manera transparente en datos tabulados, y son preparados por empresas externas muy especializadas en dicha evaluación”, afirmó.

La educación financiera ocupa un lugar central en la estrategia de Caja Arequipa. Dongo compartió que la institución ha implementado más de 5 programas de educación financiera para abordar esta deficiencia,

Principales Hitos



como “Finanzas para todos”, “Kallpa Warmi” y “Aprende Emprende”, entre los más difundidos, que están permitiendo a sus clientes integrarse y conocer más sus derechos y obligaciones en las operaciones financieras que reciben, además de mejorar las capacidades de sus actividades.

Estos programas se dirigen incluso a niños, con el objetivo de hacer que la educación financiera sea comprensible y accesible. Dada la preocupante estadística de que más del 50% de los niños en cuarto grado en Perú no entienden lo que leen, según el último reporte de Perú Sostenible, la importancia de una educación financiera clara y efectiva se vuelve evidente.

Desafíos

Aunque Caja Arequipa ha logrado avances significativos en su búsqueda de la sostenibilidad, Dongo admitió que la institución se encuentra en una etapa inicial en este camino.

“Es importante cambiar la cultura organizacional y sensibilizar a los colaboradores, haciendo hincapié en que la sostenibilidad debe ser abrazada por toda la organización”, enfatizó.

Además, reconoció que el alcance de la Caja, pese al esfuerzo y propósito que han incorporado en la entidad, resulta limitado para la atención de la población total de Perú, y llamó a una colaboración activa entre organizaciones como Perú Sostenible, las empresas privadas y el Gobierno para promover la sostenibilidad a nivel nacional, la cual considera que todos deben tenerla como prioridad en sus planes estratégicos y misión empresarial.

“El futuro de las empresas nos obliga a ser más responsables con nuestro hábitat y nuestras comunidades; hoy no solo tener éxito financiero asegurará la continuidad de nuestras operaciones, las generaciones actuales exigen una mayor participación activa de las empresas; en Caja Arequipa tenemos claro que somos una ‘Organización de Personas para servir a Personas’, buscamos ser una empresa con alma, cercana a nuestros grupos de interés, somos conscientes que nuestro crecimiento dependerá siempre del crecimiento sostenible de nuestros clientes y de la sociedad en general”, subrayó.



El desempeño sostenible de Caja Arequipa en cifras

Apalancado en los principios de Banca con Valores y los lineamientos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), Caja Arequipa brindó datos importantes de desempeño sostenible:

- Es la cuarta entidad que más bancariza gracias al desarrollo de 6 productos inclusivos y la capacitación en educación financiera a más de 67.000 personas entre población local y migrante en zonas urbana y rural gracias a más de 1.300 voluntarios de Caja Arequipa.
- Es la primera Caja del sistema en medir por 4 años

seguidos la Huella de Carbono junto al Ministerio del Ambiente (Minam) mitigando más de 2,065 mEq/L (unidades miliequivalentes por litro de sangre) de dióxido de carbono total (TCO2).

- Coherente con su política socioambiental, es la primera entidad del sistema de Cajas alineada al Sistema de Análisis de Riesgos Ambientales y Sociales (Saras), acogiendo a la lista de exclusión y evitando otorgar créditos a negocios que perjudiquen el medioambiente.
- Su programa de ecoeficiencia energética

cuenta con 20 agencias fotovoltaicas ahorrando hasta 40% de energía eléctrica y participa de la conservación de 37 hectáreas de bosque amazónico en Puerto Maldonado (Madre de Dios) para neutralizar más de 12.543 toneladas de dióxido de carbono (CO2).

- Esta iniciativa suma a la gestión de expedientes digitales para la reducción de consumo de papel que, a la fecha, ha digitalizado más de 107 mil expedientes ahorrando más de 3,6 millones de hojas y evitando la emisión de 224 mil kilos de CO2.

Bienvenido

El programa de Caja Arequipa para la inclusión financiera de los migrantes

Caja Arequipa está comprometida a seguir ampliando la educación financiera, mejorando los productos y servicios ofrecidos, y fortaleciendo el impacto positivo en las vidas de los migrantes.

El Perú alberga a 1,6 millones de migrantes, de los cuales aproximadamente el 75% (1,2 millones) son venezolanos. Pese a la importante presencia de migrantes, apenas entre el 5% y 10% acceden al sistema financiero.

“El programa ‘Bienvenido’ es una de las iniciativas más destacadas de Caja Arequipa. En este programa, nos enfocamos en brindar apoyo financiero y educación a la población migrante en el país”, señaló Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa.

Explicó que esta iniciativa nació a partir de un convenio que establecieron con el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU, por sus siglas en inglés) hace 3 años.

“Comenzamos con programas de educación financiera y la apertura de cuentas de ahorro para los migrantes que demostraron un ahorro constante. Luego, ampliamos la oferta con el programa de créditos con nuestro producto ‘Bienvenido’, con el objetivo de ofrecer acceso a financiamiento a esta población”, explicó.

Este nuevo producto, se suma a los ya difundidos y exitosos programas de inclusión social como “Supérate Mujer”, con el que Caja Arequipa ha atendido a más de 30.000 mujeres; el producto “Credifios”, con más de 50.000 clientes y S/100 millones en créditos otorgados; y, otros que les ha permitido tener más del 76% de clientes en su cartera del sector de la micro y pequeña empresa (MYPE).

Proceso

El programa “Bienvenido” se despliega en varias fases. Comenzó con una etapa de educación financiera, en la que Caja Arequipa buscó empoderar a los migrantes con conocimientos financieros básicos.

Luego, aquellos que muestran interés y compromiso pasan a la siguiente fase, que implica la apertura de cuentas de ahorro. Estas cuentas demuestran una capacidad de ahorro sostenible, lo que los habilita para acceder al programa de créditos semilla “Bienvenido” de Caja Arequipa.

Este último ofrece financiamiento a los migrantes que cumplan con los requisitos establecidos. En menos de ocho meses desde su lanzamiento, el programa ha logrado colocar más de 21 millones en créditos. Este éxito demuestra el mensaje positivo que estamos enviando a la población migrante: que no los estamos dejando atrás en sus circunstancias difíciles.

Demanda

“La demanda de este programa ha sido notable. Actualmente, tenemos alrededor de 5.000 personas interesadas en participar, y considerando que en el país hay más de un millón de migrantes, creemos que esta demanda aumentará aún más”, comentó Dongo.

“Tenemos una visión muy positiva para el futuro del programa ‘Bienvenido’. Recientemente, renovamos

nuestro convenio con WOCCU por 3 años adicionales, lo que nos permitirá continuar apoyando a la población migrante en su proceso de integración y desarrollo financiero”, indicó.

Agregó que Caja Arequipa está comprometida a seguir ampliando la educación financiera, mejorando los productos y servicios ofrecidos, y fortaleciendo el impacto positivo en las vidas de los migrantes. “El programa ‘Bienvenido’ refleja nuestro compromiso con la inclusión y la responsabilidad social”, concluyó.

Inclusión financiera para múltiples historias



Una mirada al SUMMIC que analizó el futuro de las microfinanzas y la inclusión financiera

Bajo el lema “Reinventando la Inclusión Financiera”, se realizó del 6 al 8 de septiembre la primera Cumbre de Microfinanzas para América Latina y el Caribe (SUMMIC). Organizado por FEPCMAC, el sistema de Cajas Municipales y otras instituciones de sector compartieron sus experiencias en la búsqueda de la inclusión financiera de las personas.

SBS afirma que inclusión financiera muestra resultados positivos pese a problemas del país

La superintendente adjunta de Conducta de Mercado e Inclusión Financiera de la SBS, Mariela Zaldívar Chauca, afirmó que, pese a los problemas del Perú, la inclusión financiera muestra avances.

Destacó la cobertura a nivel nacional que tiene el Banco de la Nación y los cajeros corresponsales ya que, a junio del presente año, el 57% de la población tiene acceso a una cuenta de ahorros y alrededor del 35% a un crédito.

Admitió que el Perú demuestra su heterogeneidad en términos de inclusión financiera, porque la penetración en el ámbito urbano está siendo aún mayor pues está en alrededor de 62% frente al 36% del rural. “Los jóvenes también son el segmento que está ingresando fuertemente a ser incluidos financieramente”.

Dijo que, si bien la pandemia impulsó la digitalización, se han generado cambios conductuales en la población porque las personas no se están acercando a las oficinas, sino que se están atendiendo a través de los canales digitales.

Recordó que en una encuesta que realizó la SBS, alrededor del 50% de la población consideraba que trabajar con servicios financieros digitales no era difícil y que transar a través de medios digitales no resultaba del todo complicado.



FEPCMAC plantea mesa técnica que proponga al Gobierno políticas para más inclusión financiera

Jorge Solís Espinoza, presidente de la FEPCMAC, instó a la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep), a la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (Asomif) y a la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc) a crear una mesa técnica para proponer medidas al Gobierno con miras a impulsar la inclusión financiera.

“Tenemos que constituir esa mesa técnica, porque una estrategia nacional, una política nacional de inclusión financiera, no está en la agenda, no se está haciendo mucho”, señaló.

Agregó que, como actores del sistema financiero, deben presentar propuestas al Congreso de la República para dejar sin efecto la ley que pone topes a las tasas de interés de los créditos, lo cual está llevando a vastos sectores a la informalidad, favoreciendo a los prestamistas informales. “Se necesitan políticas de gran impacto, y estas no las podemos hacer solos nosotros”, dijo.

Consideró que el problema es que hay una dispersión de programas del Gobierno para dar asistencia crediticia técnica al sector agrario, pues tienen como 20 programas y muchas veces “esos programas no conversan”.





Asomif pide dejar sin efecto el tope a las tasas de interés o modificarla

Jorge Delgado Aguirre, presidente de la Asomif, señaló que las entidades microfinancieras no solo han sufrido el impacto de la pandemia, sino que también los efectos negativos del tope a las tasas de interés activas.

En el panel “Unidos por la inclusión financiera”, sostuvo que es necesario poner en evaluación la ley que pone límites a las tasas de interés para que el Congreso la deje sin efecto o, en todo caso, se haga una modificación para que los préstamos de entre S/1.000 y S/5.000 para nuevos emprendimientos, no se vean afectados por esos topes.

Recordó que el Banco Central de Reserva (BCR) publicó un informe el año pasado que mostraba que casi 250 mil personas habían sido excluidas del sistema financiero por el tope a las tasas de interés. “Lo único que ha hecho esta ley es empujar a las personas a los préstamos gota a gota” advirtió.

Señaló que se necesita que el Gobierno, a través de sus diferentes ministerios, promueva e incentive mayores inversiones para que la economía comience a generar más movimiento y permita que las actividades de los micro y pequeños empresarios puedan alcanzar los niveles que tenían antes de la pandemia.

SBS: Ética y competencia técnica de funcionarios son fundamentales para las microfinancieras

Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS, subrayó la importancia del gobierno corporativo en las instituciones microfinancieras, y que la ética y competencia técnica de los funcionarios son fundamentales para el éxito de cualquier entidad financiera.

“Los problemas han surgido cuando se han nombrado personas sin el conocimiento necesario o que carecen de la ética requerida para asumir responsabilidades financieras. El buen gobierno corporativo es esencial para garantizar la estabilidad y la confianza en el sistema microfinanciero”, comentó.

Dijo que una fortaleza importante del sistema peruano de microfinanzas es su regulación que no hace distinciones, permitiendo que las instituciones de microfinanzas compitan en igualdad de condiciones con otras entidades financieras. La falta de diferenciación basada en el tamaño o la complejidad ha fortalecido a las instituciones y ha fomentado un ambiente competitivo, agregó.

Defendió que la SBS haya emprendido esfuerzos para ordenar al sector cooperativo dado que las cooperativas forman parte integral del sistema financiero peruano y deben ser supervisadas para garantizar su solidez y estabilidad.



Clase política y falta de visión de largo plazo obstruyen crecimiento sostenido, dijo Alonso Segura

Perú es un país que históricamente ha enfrentado desafíos estructurales persistentes y, a pesar de los esfuerzos y avances, estos problemas fundamentales no han cambiado significativamente, solo se han acentuado durante la pandemia, afirmó el exministro de Economía y Finanzas, Alonso Segura Vasi.

Manifestó que Perú, la segunda economía mejor calificada en América Latina después de Chile, enfrenta el desafío de mantener un crecimiento económico sostenible a largo plazo. “Se debe crecer a tasas promedio de 4% o más. Para lograrlo, se requieren reformas fiscales y un enfoque en el desarrollo de infraestructura”, dijo.

Sin embargo, consideró que el principal obstáculo para el crecimiento sostenido del país radica en la clase política y la falta de visión a largo plazo.

En cuanto a las políticas públicas, señaló que el Perú cuenta con un marco económico atractivo para la inversión privada y una constitución favorable para el desarrollo económico.

Sin embargo, enfatizó que se necesitan reformas fiscales y de desarrollo infraestructural para abordar los desafíos actuales.



Mibanco ha capacitado en temas de inclusión financiera a más de 8.000 mujeres

Gianella Sánchez Carrillo, gerente de Inclusión Financiera de Mibanco, informó que entre el 2022 y 2023 han capacitado en temas de inclusión financiera a más de 8.000 mujeres, principalmente de las zonas rurales, con su iniciativa “Mujeres Poderosas”.

“A través de nuestra plataforma de capacitación en WhatsApp, ofrecemos micro cursos sencillos sobre cultura de ahorro, gestión financiera y funcionamiento de microempresas que, a menudo, actúan como organizaciones con un gobierno y control de cuentas sólidos. Buscamos proporcionar a las mujeres las herramientas necesarias para el éxito financiero a largo plazo”, comentó.

Explicó que, desde el 2020, han trabajado en conjunto con aliados internos y externos para ampliar su red de apoyo, proceso que no se trata solo de capacitación, sino también de sensibilización y creación de bases sólidas de inclusión y equidad de género en toda la organización.

Como parte de su compromiso con la independencia financiera de las mujeres, Mibanco también ha adaptado su portafolio de productos financieros. “Nuestro producto ‘Crédito y Mujer’ ha evolucionado para responder a las necesidades cambiantes, especialmente en el contexto postpandemia”, dijo.



BN promueve inclusión con enfoque especial en las zonas rurales y fronterizas

El Banco de la Nación (BN) ha emprendido una misión ambiciosa: llevar la inclusión financiera a cada rincón del país. Según Cecilia Arias León, su gerente de Productos e Inclusión Financiera, el BN cuenta con 16.000 puntos de atención a nivel nacional que incluyen 560 oficinas, 1.090 cajeros automáticos y miles de cajeros corresponsales, con un enfoque especial en las zonas rurales y fronterizas.

“Brindamos 16.000 puntos de atención a nivel nacional y somos la única opción financiera formal en 82% de las provincias. Nuestra presencia en zonas fronterizas demuestra nuestro compromiso con la inclusión financiera”, destacó.

Uno de los logros más notables del BN es su enfoque en las microfinanzas, tienen 6,5 millones de clientes con cuentas de ahorro y saldos, y 11 millones de clientes con tarjetas de débito. Esto refleja un esfuerzo continuo para bancarizar a la población y asegurarse de que todos tengan acceso a servicios financieros, manifestó.

“Estamos trabajando en incluir a los 2,5 millones que pertenecen a programas sociales y que aún no tienen acceso al sistema financiero”, informó.



Kurt Burneo pide derogar ley que pone topes a las tasas de interés de los créditos

El exministro de Economía y Finanzas, Kurt Burneo Farfán, expresó su preocupación por la desaceleración de la economía peruana, y advirtió que esta desaceleración tiene un impacto directo en el flujo de recursos hacia el sistema financiero del país.

Cuando la economía se ralentiza, las oportunidades de inversión y los flujos de efectivo se ven disminuidos, lo que a su vez limita la capacidad de las entidades financieras para ofrecer créditos y servicios a los ciudadanos y las empresas, explicó.

Un tema especialmente polémico que mencionó es la ley que establece topes a las tasas de interés, que entró en vigor en mayo del 2021. Consideró que esa norma fue aprobada sin un criterio técnico sólido y ha tenido consecuencias no deseadas.

“Esta ley ha llevado a una situación en la que muchas microempresas se ven obligadas a recurrir a créditos informales, incluyendo el conocido ‘gota a gota’. Las entidades financieras, para cumplir con la ley y no infringirla, han reducido la oferta de créditos a los microempresarios”, lamentó.

Advirtió que esto va en contra de la expansión de la inclusión financiera y crea un entorno propicio para el crecimiento del sector informal, que carece de regulación y puede ser perjudicial para los prestatarios.





Luis Miguel Castilla advirtió que el Gobierno está limitado por la falta de credibilidad

El panorama económico del Perú se encuentra en un estado de incertidumbre y desconfianza que ha estado arraigado durante un período prolongado, afirmó Luis Miguel Castilla Rubio, exministro de Economía y Finanzas.

Destacó que uno de los problemas centrales en el país es la falta de crecimiento en la inversión privada, lo que está directamente vinculado a una crisis de confianza que persiste en el tiempo.

“Esta falta de confianza se debe en gran parte a la incertidumbre en el ámbito político, especialmente en lo que respecta al populismo parlamentario y las contrarreformas que afectan al crecimiento a largo plazo. Estas reformas amenazan el crecimiento sostenible en un mundo lleno de desafíos, incluyendo impactos climáticos y variaciones en las tasas de interés a nivel global”, comentó.

Consideró que el Gobierno de Dina Boluarte ha sido proactivo en la implementación de iniciativas económicas, pero se encuentra limitado por la falta de credibilidad en las políticas gubernamentales. “La confianza de los consumidores y agentes económicos se ve influenciada por la percepción de la efectividad y estabilidad de estas políticas, lo que afecta tanto el gasto como la inversión privada”, comentó.



Asbanc afirma que es necesario invertir fuertemente en educación financiera

En el panel “Unidos por la inclusión financiera”, Martín Naranjo Landerer, presidente de la Asociación de Bancos (Asbanc), destacó la necesidad de invertir fuertemente en educación financiera.

Tras comentar que 7 de cada 10 personas en una encuesta no supieron resolver problemas de porcentaje simple, Naranjo destacó que la Asbanc viene impulsando un programa de educación financiera diseñado para cada región del país.

El programa, que capacita a maestros, “realmente impacta directamente en la vida de los estudiantes, de sus padres, de su familia y de los propios maestros. Al incidir en el desarrollo de sus habilidades resultan clave para el manejo de su dinero y de sus ahorros”, sostuvo.

Asimismo, destacó que este programa es de naturaleza permanente. “Vamos a estar comprometidos ahora y siempre”, resaltó.

“En el 2022 el programa impactó sobre más de 45.000 estudiantes. Para el 2023, la meta es lograr un alcance de más de 100.000 estudiantes adicionales”, dijo el ejecutivo, quien añadió que el objetivo es llegar en los próximos 5 años al 100% de los estudiantes de secundaria del Perú.



Fenacrep asegura que, después de haber pasado como por 5 crisis, vamos a superar la actual

Manuel Rabines Ripalda, gerente general de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep), destacó que las entidades de su organización, al igual que en el pasado, superarán la difícil situación económica actual.

“Hemos pasado como 5 crisis que yo conozca, y yo comencé en el año 1960 en este movimiento, Las hemos superado todas, y vamos a superar la actual crisis que estamos viviendo”, manifestó.

Indicó que las cooperativas de ahorro y crédito (Coopac) no solamente tienen una función financiera, sino también una función social.

La Fenacrep ha generado una plataforma de formación y educación para los socios y los recursos humanos en general de las cooperativas. “Las cooperativas son de propiedad de los 2,2 millones de socios que tenemos”, acotó.

Inclusión financiera y buenas prácticas, lo que traerá el CIM a su retorno a Tacna

Líderes financieros y expertos en microfinanzas se reunirán en la ciudad de Tacna del 25 al 27 de octubre próximo para el XIV Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM), que organiza la FEPCMAC y Caja Tacna, con el objetivo de explorar estrategias de desarrollo sostenible e impulsar la inclusión financiera.

La ciudad de Tacna se convertirá nuevamente, después de 14 años, en el epicentro de las finanzas inclusivas cuando el XIV Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM) se celebre bajo el lema “Desarrollo sostenible: Estrategia para una mayor inclusión”.

Organizado conjuntamente por la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) y Caja Tacna, este evento se realizará del 25 al 27 de octubre próximo y promete reunir a líderes financieros y expertos en microfinanzas nacionales e internacionales.

El gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC, John Sarmiento Tupayachi, informó que la Federación, liderada por su presidente, Jorge Solís Espinoza, ha estado coordinando desde junio la realización de este evento económico con el presidente del Directorio de Caja Tacna, Jesús Arenas Carpio, y el alcalde provincial de Tacna, Pascual Güisa Bravo.

Anunció que una colaboración significativa se ha forjado con la Zona Franca y Zona Comercial de Tacna (Zofratacna), que no solo actuará como patrocinador del CIM sino también abrirá sus puertas a una delegación del Directorio de la FEPCMAC.

“Ambas instituciones, FEPCMAC y Zofratacna, pueden unir esfuerzos para el financiamiento de medianas empresas”, señaló Sarmiento, subrayando el impacto positivo que esto puede tener en el crecimiento de los microempresarios en la región. También enfatizó la importancia de diversificar las fuentes de financiamiento para apoyar a los emprendedores. “La oferta financiera en una ciudad como Tacna no debe limitarse a Caja Tacna, sino que otras entidades en esta área del país deben participar para garantizar una variedad de opciones crediticias”, dijo.

El acceso a productos financieros con menores costos es otro de los beneficios que ofrece Zofratacna, lo que puede ser un catalizador para que los emprendedores inicien nuevos negocios o diversifiquen sus operaciones. El CIM Tacna no solo se enfocará en temas financieros, sino que también recordará la historia de Tacna y reconocerá el valioso aporte de la mujer tacneña al desarrollo de la región. El evento contará con expositoras líderes de la comunidad local que destacarán su contribución cultural y económica.

Inscripciones

Las inscripciones para el CIM Tacna ya están en marcha, lo que demuestra el interés sostenido en el sistema de Cajas Municipales y la industria microfinanciera. Además, marca el regreso de un evento importante a

Tacna después de más de una década, recordando que la última vez que la ciudad fue sede de un evento similar fue en el 2009.

El CIM y otros eventos similares ofrecen una plataforma crucial para el gobierno corporativo, donde se pueden evaluar los avances realizados a partir de iniciativas previas. En este caso, se evaluarán los progresos desde el último Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM) realizado en Cusco en junio pasado.

En un momento desafiante para el sector financiero, estos encuentros proporcionan un espacio para analizar el desempeño y los riesgos. Por ejemplo, se examinará cómo el mercado responde a la salida de una caja rural y cómo el regulador, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), está supervisando los indicadores financieros de las diferentes entidades del sistema.

Sarmiento destacó la importancia de compartir buenas prácticas entre las Cajas Municipales para mejorar la eficiencia y rentabilidad. “Estos encuentros van más

allá de la temática principal, también se proponen pasantías internas entre las Cajas Municipales para llevar buenas prácticas a sus organizaciones”, dijo.

Finalmente, mencionó una interesante experiencia en Colombia, donde existe un fondo de garantías que respalda los créditos del sistema informal de financiamiento “gota a gota”.

Esta iniciativa podría replicarse en Perú con el apoyo estatal y de las entidades financieras, especialmente las Cajas Municipales. Se han mantenido conversaciones con especialistas y organismos estatales para estructurar este proyecto.

El CIM en Tacna promete ser un evento esencial para la discusión y el fortalecimiento de las microfinanzas en el Perú, además de ser una oportunidad única para aprender de las mejores prácticas y experiencias a nivel nacional e internacional. Este encuentro no solo busca el desarrollo sostenible sino también la inclusión financiera como motor del crecimiento económico en la región.



En eventos como el CIM, también se proponen pasantías internas entre las Cajas Municipales para llevar buenas prácticas a sus organizaciones, comentó John Sarmiento Tupayachi.

Opinión

Política Nacional de Transformación Digital ¿Cómo puede servir a las microfinancieras?



Karina Chinguel
Asociada senior, Vodanovic

El 28 de julio último, el Gobierno aprobó la primera Política Nacional de Transformación Digital del Estado peruano al 2030 (D.S. N°085-2023-PCM). Se trata de un instrumento muy relevante que plantea el “norte” para que la mayoría de los peruanos seamos “ciudadanos digitales”, es decir, personas con capacidad de actuar y desarrollarnos en entornos digitales seguros.

Así, toda persona debería poder estar en capacidad de acceder y usar servicios digitales ante entidades públicas y privadas, realizar operaciones financieras digitales o vender y comprar productos o servicios vía comercio electrónico, comunicarse y educarse mediante plataformas o aplicaciones, entre otros orientados a satisfacer las necesidades actuales de los ciudadanos en este entorno digital. Se trata de un esfuerzo muy importante que empezó en el 2018 dentro del proceso de adhesión del Perú a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Lo interesante es que la política aplica no sólo para las entidades públicas sino también involucra a las empresas del sector privado, la academia y la sociedad civil dentro de un enfoque integral y holístico.

Ahora bien, ¿cómo puede ayudar esta política al intenso proceso de transformación digital que viene atravesando el sector financiero peruano? y, en particular, ¿cómo puede ayudar a impulsar la competitividad y productividad de las microfinancieras?

Si bien, durante la pandemia, todos nos vimos obligados y aprendimos a utilizar una serie de herramientas digitales logrando importantes avances, el proceso de digitalización no ha concluido y unos sectores económicos avanzaron más que otros.

El sector financiero quizá fue uno de los de mayor avance, incluyendo la aparición y crecimiento de innovadores modelos de negocios fintech basados en tecnologías digitales que están contribuyendo a la mayor oferta de servicios financieros digitales. Lo vimos en los pagos digitales o en el uso incremental de billeteras electrónicas; no obstante, la brecha todavía es amplia, especialmente en las microfinanzas. Justamente, esta política busca afrontar el problema del “bajo ejercicio de la ciudadanía digital”, lo cual dificulta el proceso de inclusión social y financiera.

Lo interesante del plan es que pone metas muy específicas al 2030: la población mayor de 6 años debería aumentar hasta el 85,7% del total en el uso de la capacidad de obtener información usando medios digitales, un 34,7% debería tener la capacidad de comprar a través de medios digitales, un 39,1% hacer uso de servicios bancarios digitales, un 27,2% ser capaz de educarse o capacitarse vía internet y un 30,4% realizar trámites en línea con el Estado.

Para concretar las metas, el plan establece 6 objetivos prioritarios de los cuales podemos destacar el Objetivo 2, que busca vincular la economía digital a los procesos productivos sostenibles del país. Esto implica, por ejemplo, fortalecer la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), impulsar el acceso a fondos para emprendimientos digitales, fortalecer la inclusión financiera digital y facilitar la apertura y operación 100% digital de empresas en el Perú.

¿Cuáles serían entonces los factores claves en el proceso de transformación digital que deberían tomar en cuenta las microfinancieras?

Primero, el acceso a la tecnología digital (que incluye la analítica de datos para el diseño de productos financieros más ad hoc para sus clientes); segundo, la digitalización de sus procesos y creación de nuevos modelos de negocios digitales que cuenten con robustos sistemas de gestión de ciberseguridad; y, tercero, el desarrollo y fortalecimiento del talento digital de su recurso humano.

¿Qué se necesita? Un cambio profundo de cultura en la organización, que sea liderada por la alta dirección de

las empresas, buen gobierno corporativo con roles y responsabilidades definidas, sólida gestión de riesgos, principalmente el riesgo operacional - que incluye el de ciberseguridad y el riesgo de Lavado de Activos y el Financiamiento al Terrorismo (LAFIT); agilidad en la dirección de la compañía para adaptarse a los últimos avances tecnológicos y transformarse según las exigencias del mercado; y, resiliencia y talento digital, para desarrollar habilidades digitales.

Creemos que es fundamental impulsar este proceso de transformación digital de forma articulada (público-privado) y planificada, para garantizar que los beneficios de la economía y la tecnología digital lleguen a todos los sectores productivos del país.

“Se necesita un cambio profundo de cultura en la organización, que sea liderada por la alta dirección de las empresas, buen gobierno corporativo con roles y responsabilidades definidas, sólida gestión de riesgos, principalmente el riesgo operacional”.

Yape busca conquistar a 2,5 millones de yaperos en Bolivia para el próximo año

Yape tiene previsto ampliar, en los próximos meses, su oferta de créditos en el Perú brindando mayores montos y que se puedan pagar en más de una cuota, afirmó su líder de Productos Financieros, Kristy Fernández Ocampo.

Yape quiere dar un nuevo salto. Si bien la pandemia impulsó el uso de los medios de pagos distintos al efectivo, la innovación y la continua mejora de la experiencia de usuario de Yape hicieron que la billetera lidere los pagos digitales.

Para darnos una idea, hasta antes de la pandemia la participación de las billeteras digitales era tan poco significativa que no sombreaba ningún gráfico de las estadísticas. Sin embargo, a la fecha concentran el 53% de las operaciones digitales, reemplazando a los pagos con tarjetas que ocupaba el primer lugar, en el 2019. De dicho porcentaje, Yape posee 47 puntos porcentuales, lo que la convierte a la billetera número uno.

“Contamos con casi 13 millones de yaperos. Eso significa que uno de cada 2 adultos peruanos tiene Yape en la actualidad. Otro segundo hito es tener más de 2,5 millones de negocios que venden con Yape, lo que nos convierte en un aliado activo para los emprendedores, permitiéndoles cobrar fácilmente e impulsar sus negocios”, afirmó Kristy Fernández Ocampo, líder de Productos Financieros de Yape.

Bolivia

Este liderazgo alcanzado por Yape ha permitido a la billetera contribuir con la inclusión financiera en el país. Por ello, dada las similitudes en cuanto a brechas de inclusión financiera que presenta Bolivia con el Perú, así como la presencia del Banco de Crédito del Perú (BCP) en el vecino país, Yape escaló a dicha plaza con el ‘rebranding’ de la marca Soli, la billetera del BCP Bolivia.

“Queremos lograr 2,5 millones de yaperos en Bolivia el próximo año. Sin duda, es un destino estratégico para el primer paso de Yape en la internacionalización, debido a que presenta una gran oportunidad para lograr una historia de éxito de inclusión financiera”, declaró.

“Además, Bolivia tiene muchas similitudes culturales y económicas con Perú y cuenta con el respaldo de una institución internacional como el BCP. Este es un mercado que ha venido creciendo en la utilización de pagos digitales, especialmente a través de QR, de una manera impresionante, mostrando el potencial de digitalización de pagos que existe”, agregó.

De acuerdo con el Índice de Inclusión Financiera de Credicorp 2022, elaborado en 8 economías de la región, el Perú ocupa el séptimo lugar en el ranking y Bolivia el octavo.

Recientemente, Raimundo Morales Llosa, CEO de Yape,

indicó que la billetera digital capitalizará los 800 mil clientes que cuenta la billetera boliviana Soli, ya que Yape será su nueva versión.

Por su parte, Fernández insistió en que Yape en Bolivia quiere lograr una historia de éxito de inclusión financiera, replicando los avances que se han logrado en el Perú, donde se incluyeron a 2,7 millones de peruanos al sistema. “Hemos iniciado con un ‘rebranding’ de la marca Soli, la billetera del BCP Bolivia, pero el objetivo es maximizar ese potencial y quintuplicar las transacciones en un año”, dijo.

Desafíos

De otro lado, reconoció que hacer escalable Yape genera desafíos, uno de los principales es mantener la simpleza de las transacciones. Por ello, desde el año pasado, cada vez la billetera incorpora más funcionalidades que responden a las necesidades de sus yaperos.

“Ahora puedes realizar recargas de celular, pagar servicios, solicitar préstamos o acceder a promociones.

En ese camino es vital asegurarnos de que Yape se mantenga como un aplicativo simple y fácil de usar”, explicó. Adelantó que, en los próximos meses, Yape ampliará su oferta de créditos, ofreciendo mayores montos y que se puedan pagar en más de una cuota. También, desarrollan la venta de seguros.

Detalló que, por ejemplo, ya se puede adquirir el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT) y continuarán ampliando su propuesta de coberturas. Además, pronto lanzarán su funcionalidad de tipo de cambio para comprar y vender dólares dentro de Yape.

Fernández manifestó que la estrategia de Yape siempre ha sido poner al yapero en el centro de las decisiones y desarrollar funcionalidades que lo ayuden a simplificar su día a día.

Por ello, aseguró que, en todo el proceso, la billetera siempre ha buscado ofrecer la mejor experiencia a los yaperos y la interoperabilidad es una funcionalidad que se incorpora al abanico de funcionalidades que tiene Yape para seguir acompañando al yapero en su día a día.



Yape escaló a Bolivia con el ‘rebranding’ de la marca Soli, la billetera del BCP en ese país, afirmó Kristy Fernández Ocampo.

Wayki App de Caja Cusco se suma a la interoperabilidad con otras billeteras digitales

La interoperabilidad de Wayki App simplifica la vida financiera de los más de 1,5 millones de clientes de la entidad financiera cusqueña ahora que ya pueden hacer transacciones con los clientes de otras billeteras digitales como Yape y Plin.

La billetera digital Wayki App de Caja Cusco anunció su nueva función de interoperabilidad con otras billeteras digitales. Esta innovación permite a los usuarios realizar transferencias de dinero de manera sencilla y segura con otras billeteras, como Yape o Plin, además de ofrecer la posibilidad de efectuar pagos y transferencias mediante la lectura de códigos QR.

Gustavo Villaverde Martínez, gerente central de Administración de Caja Cusco, destacó la facilidad de uso de Wayki App y su capacidad para realizar transferencias inmediatas a cualquier billetera digital autorizada por el Banco Central de Reserva (BCR) y que participe en el sistema.

“Los usuarios pueden acceder a sus contactos telefónicos para realizar transferencias o simplemente ingresar el número móvil del destinatario, haciendo que las transacciones sean más eficientes y accesibles, sin la necesidad de requerir un número de cuenta o Código de Cuenta Interbancario (CCI)”, señaló.

Oportunidades comerciales

Esta iniciativa no solo simplifica el proceso de transacciones digitales, sino que también abre nuevas oportunidades comerciales para los emprendedores a nivel nacional y, sobre todo, brinda a los clientes de Caja Cusco una experiencia financiera de vanguardia.

“Estamos generando inclusión social a través de la interoperabilidad, especialmente en la región sur del país, donde aplicativos como Yape y Plin han ganado mercado. Ahora, con Wayki, nuestros clientes pueden realizar transacciones con Yape y Plin, y otros servicios sin necesidad de contar con múltiples aplicaciones”, agregó Villaverde.

Uno de los aspectos más importantes de esta actualización es la posibilidad de realizar pagos por productos y servicios al escanear códigos QR, tanto en tiendas físicas como en comercios equipados con POS Izipay e Izipay Ya, simplificando aún más la vida financiera de los usuarios.

Con esta nueva funcionalidad, Wayki App se ha convertido en una herramienta esencial para aquellos que buscan una mayor eficiencia en sus transacciones y desean acercarse al sistema financiero de una manera rápida y segura.

Otras ventajas

La importancia de esta herramienta digital radica en su capacidad para ofrecer a los usuarios una cuenta de ahorro y dinero digital que les permite realizar

transacciones seguras y eficientes. “Ya no es necesario usar una tarjeta de débito; con tu teléfono y un simple escaneo de QR o ingresando un número de celular, puedes realizar transferencias inmediatas”, dijo Villaverde.

“Wayki App ha recibido reconocimientos significativos por su innovación. Hace poco hemos sido premiados por la Cámara de Comercio de Cusco como la mejor empresa del año en Cusco, y también hemos obtenido el premio plata por Fintech Américas en la categoría de pagos y billeteras”, subrayó.

En cuanto a futuras actualizaciones, Caja Cusco tiene planes ambiciosos para seguir mejorando la experiencia

de sus clientes. Además de ampliar su red de agencias para llegar a más ciudades en todo el país y planea fortalecer su aplicación Wayki con más funcionalidades.

“Hemos lanzado un nuevo producto llamado ‘Ahorro Plazo Fijo Flexible’, que ofrece una tasa competitiva, la flexibilidad de realizar depósitos en cualquier momento y poder retirar hasta el 30% del monto del plazo fijo. Esto es un ejemplo de cómo buscamos brindar opciones únicas a nuestros clientes”, afirmó.

La interoperabilidad de Wayki App marca un paso crucial en la inclusión financiera y la modernización de las microfinanzas considerando que más del 60% de las operaciones de Caja Cusco se realizan digitalmente.



Los usuarios de Wayki también podrán realizar pagos por productos y servicios al escanear códigos QR, como establecimientos con Izipay, afirmó Gustavo Villaverde Martínez.

Inversión privada, un incierto camino para su recuperación

La autoconstrucción y la industria del cemento muestran signos de debilitamiento, reflejando la difícil situación en la que se encuentra la inversión privada en el país. Recuperar la confianza empresarial es clave para revertir la complicada situación tras la caída de 8,3% que tuvo esta inversión en el segundo trimestre.

En medio de un entorno persistente de baja confianza empresarial y alta incertidumbre, la inversión privada acumuló, a junio del presente año, 4 trimestres consecutivos de caída. La inversión minera sigue sin recuperarse, mientras que las inversiones en otros sectores, como era de esperarse, se contagiaron y también muestran caídas o crecimiento nulo.

De no revertirse este bajo desempeño, las perspectivas de recuperación de las condiciones de vida de la población peruana seguirán siendo limitadas, o podrían empeorarse, considerando que, en los próximos meses, se esperan estragos por el Fenómeno de El Niño (FEN).

Radiografía

Recientemente, el Banco Central de Reserva (BCR) anunció que la inversión privada se redujo 8,3% interanual en el segundo trimestre del año, acumulando 4 trimestres consecutivos de caída. En el periodo se observó tanto una contracción en términos reales de la inversión minera (-22,5%), como de la inversión proveniente de otros sectores (-6,6%).

Este resultado se atribuye al bajo nivel de la confianza empresarial afectada por los conflictos sociales y eventos climáticos adversos, y la pérdida del impulso de la autoconstrucción, indicó el BCR.

Precisamente, la menor ejecución de proyectos no mineros explica aproximadamente el 80% de la caída de la inversión privada, motivado por el menor dinamismo en el gasto de autoconstrucción.

“La autoconstrucción se refiere a todas las compras de materiales de construcción que realizan las personas en negocios formales e, incluso, el gasto en que incurren para pagar a un tercero para que realice la obra”, precisó Jubitza Franciskovic Ingunza, directora de la carrera de Economía y Negocios Internacionales de la Universidad ESAN.

En base a información del BCR, Franciskovic estimó que, en el segundo trimestre del año, el peso de la autoconstrucción representó el 13,28% del total de la inversión privada. La diferencia la explican adquisición de terrenos (22,01%), equipamiento (25,05%) e infraestructura (39,66%).

“La autoconstrucción tiene un peso importante dentro de la inversión privada. Es una actividad relevante para la economía y ahora con la caída de la inversión en sectores importantes como la minería, se ve su peso”, comentó.

Cemento

Otro indicador que también refleja la caída del sector construcción (incluye autoconstrucción) es el despacho de cemento. Según la Asociación de Productores de Cemento (Asocem), en junio el despacho nacional de cemento fue de 974.000 TM (toneladas métricas), 13% menos respecto a junio del 2022, y entre julio del 2022 y junio del 2023 la disminución fue de 8%.

Si bien en julio del 2023 el volumen de despachos de cemento fue mayor que el mes previo y alcanzó 1'013.000 TM, al compararlo con similar mes del año pasado se aprecia una caída de 6%.

Similar panorama presenta la producción de cemento que cayó 13% interanual en junio. Por su parte, en el mismo mes la demanda de energía de las empresas asociadas al sistema eléctrico tuvo una caída de 12%, lo que evidencia el menor dinamismo del sector empresarial.

La tendencia negativa continuó en julio, la producción de cemento cayó 9% interanual, mientras que la demanda de energía de las empresas asociadas al sistema eléctrico tuvo una caída de 25%.

Mientras que la producción de electricidad ha tenido un comportamiento errático en los últimos meses, en junio creció 4,88%, julio 2,31% y agosto 3,76% interanual, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

El desplome de la inversión minera continuó en el segundo trimestre al sumar US\$1.059 millones, monto inferior a los US\$1.313 millones registrados en el segundo trimestre del año previo.

La menor inversión se presentó en todos los rubros, aunque principalmente en infraestructura, planta beneficio y desarrollo y preparación.

En cuanto al empleo, el sector minero ha registrado más de un año de caída sostenida, mientras que el sector de la construcción también muestra signos de debilitamiento en el empleo. Estos indicadores reflejan la difícil situación en la que se encuentra la inversión privada en Perú.

Por su parte, luego de caer 1,2% en el primer trimestre, la inversión pública creció 3,1% en el segundo trimestre, aunque evidentemente su tibio avance es insuficiente para dinamizar la economía.

Factores

Víctor Fuentes Campos, economista jefe del Instituto Peruano de Economía (IPE), atribuyó la caída de la inversión privada a 3 factores principales. En primer lugar, el fuerte clima de conflictividad social que ha prevalecido en el país ha alcanzado niveles preocupantes y afectado negativamente a las perspectivas de inversión.

En segundo lugar, la presencia de shocks imprevisibles, como eventos climatológicos adversos y el impacto del ciclón Yaku. Estos factores han contribuido al deterioro de las expectativas de inversión. Por último, menciona el complicado escenario político marcado por la polarización y las consecuencias del desgobierno de Pedro Castillo.

Por su parte, Franciskovic consideró que la caída de la inversión privada se debe a la disminución de los proyectos de infraestructura, un área en la que el sector privado suele estar activo. La incertidumbre política y los eventos que la rodean, tanto a nivel local como internacional, han generado un clima poco propicio para la inversión en infraestructura y telecomunicaciones.

A esto se suma que la falta de estabilidad política asusta a los inversores nacionales e internacionales, quienes buscan entornos seguros para invertir su capital. “La inflación también es un factor para considerar, ya que afecta directamente el gasto privado de las personas. El aumento en los precios de productos básicos, como el limón, ejerce presión sobre la capacidad adquisitiva de la población, lo que a su vez influye en la inversión privada”, subrayó.

Perspectivas

Los últimos indicadores anticipan un segundo semestre negativo para la inversión privada. Según estimaciones del IPE, cerrará el año con una caída de 7,5%.

“En el mediano y largo plazo, la inversión privada en Perú enfrenta desafíos adicionales. Se deben cerrar brechas sociales y mejorar la productividad para que los impuestos generados por el sector privado se traduzcan en bienestar para la población. Esto implica reformas laborales y un enfoque en la productividad a largo plazo”, consideró Fuentes.

Mirando hacia el futuro, las perspectivas para la inversión privada en Perú siguen siendo inciertas. Se espera que el crecimiento económico para el 2023 sea inferior a 1%, lo que dificulta la reducción de la pobreza.

Además, el FEN global podría representar un riesgo significativo en el mediano plazo, afectando a diversas industrias y categorías de inversión.

“El aumento de la inversión privada conlleva al aumento del empleo en el Perú. Sin inversión privada no hay empleo sostenible, y sin aumento en el empleo no hay disminución de la pobreza”, resaltó.

Ministro optimista

En contraparte, el ministro de Economía y Finanzas, Alex Contreras Miranda, reconoció que las estimaciones oficiales sobre el stock de inversiones privadas en el 2023 se han revisado a la baja, con una caída esperada en términos reales de 4,5%. A pesar de este retroceso, destacó que este año se proyecta una inversión nominal de US\$52.000 millones, una cifra significativamente superior a la inversión privada total en el período previo a la pandemia de la COVID-19.

Otro aspecto que, afirmó, es alentador, es la mejora en las expectativas de inversión de los agentes económicos a 12 meses, las cuales se sitúan en el tramo optimista.

Aunque las expectativas a corto plazo (3 meses) aún se mantienen en el tramo pesimista, están en proceso de mejora y se ubican en su nivel más alto de los últimos 2 años. “Estas mejoras en las perspectivas son un indicio positivo de cara a la reactivación de la inversión privada en el país”, dijo.

El ministro no pasó por alto el aumento en las adjudicaciones de Asociaciones Público-Privadas (APP), que han alcanzado los US\$1.341 millones, entre enero y agosto del presente año.

“Esta suma es 15 veces mayor que lo adjudicado en los últimos 4 años, lo que refleja un creciente interés por invertir en proyectos de colaboración público-privada. Además, se anunciaron más de US\$12.500 millones en inversiones mineras (según la cartera de proyectos del Gobierno a desarrollarse hasta el año 2027), un sector crucial para la economía peruana”, aseguró.

Riesgos

Al respecto, Franciskovic recordó que el Gobierno tiene un papel fundamental en la recuperación de la confianza empresarial. El incumplimiento de promesas y la falta de estabilidad en la gestión gubernamental afectan negativamente la percepción sobre las autoridades y su capacidad para mantener un entorno propicio para la inversión.

“Para revitalizar la inversión privada, es esencial restaurar la confianza empresarial y garantizar un clima político y económico estable. Cumplir con las promesas y tomar medidas para fomentar la inversión en infraestructura y otros sectores estratégicos será clave para impulsar la recuperación económica en Perú”, dijo.

Para abordar esta crisis económica, el Gobierno peruano ha anunciado una serie de medidas destinadas a impulsar la economía y apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Sin embargo, Fuentes advirtió que estas medidas deben ser respaldadas por una postura gubernamental sólida y una implementación efectiva. La confianza es clave en el corto plazo y se requieren acciones concretas para recuperarla.

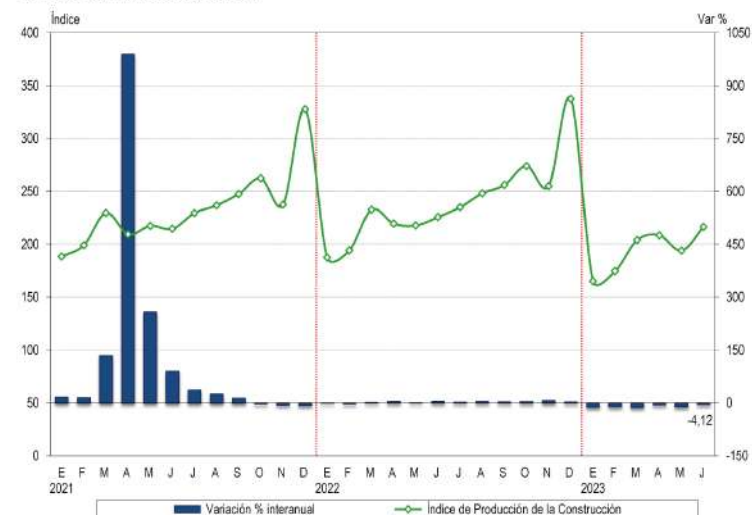
PRODUCTO BRUTO INTERNO POR TIPO DE GASTO ^{1/}
(Variación porcentual real)

	2022				2023	
	II Trim.	III Trim.	IV Trim.	Año	I Trim.	II Trim.
I Demanda interna	1,9	2,6	1,9	2,3	-1,8	-3,0
Consumo privado	4,6	2,9	2,3	3,6	0,2	0,4
Consumo público	-2,8	-5,9	-11,2	-3,4	-5,9	2,7
Inversión privada	1,6	-0,5	-4,1	-0,4	-12,0	-8,3
Inversión no minera	1,4	1,0	-2,7	0,2	-11,0	-6,6
Inversión minera	3,4	-12,1	-12,4	-5,5	-23,0	-22,5
Inversión pública	0,6	11,5	21,5	7,7	-1,2	3,1
Variación de inventarios ^{2/}	-1,1	1,1	1,8	0,1	1,3	-2,1
II Exportaciones	10,0	4,2	1,5	6,1	2,4	7,7
III Importaciones	3,4	6,9	2,4	4,4	-3,2	-3,0
IV PBI (I + II - III)	3,4	2,0	1,7	2,7	-0,4	-0,5
Inversión pública ^{3/}						
<i>Del cual:</i>						
Gobierno Nacional	-9,4	-2,0	0,5	-6,0	30,2	8,5
Gobiernos Subnacionales	10,3	24,1	39,0	20,0	-18,4	2,9

Fuente: BCR

Índice de la Producción de la Construcción
Año base 2007

Índice y variaciones interanuales
Enero 2021-Junio 2023



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Producción y despacho de cemento mensual
(Miles de toneladas)



Fuente: Asocem

Crédito al sector privado se estancó en julio al crecer solo 0,2%

El crédito destinado a las personas creció en 9,9% en julio mientras que el crédito a las empresas se redujo en 5,4% en términos interanuales. El crédito a las Mypes registró un crecimiento interanual de 3,6%, reportó el Banco Central de Reserva (BCR).

El crédito al sector privado –que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas– registró un crecimiento interanual de 0,2% en julio, tasa menor al 1% reportado en junio, al 1,8% de mayo y al 2,7% de abril, informó 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 5,6% en términos interanuales en el mes. Este incremento interanual correspondió a una variación mensual de 0,1%.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 9,9% en julio (10,2% en el mes previo). Por su parte, el crédito a las empresas se redujo en 5,4% en términos interanuales (caída de 4,4% en junio).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue de -0,2% en julio, que es explicada por la reducción del crédito a las empresas (8,7%) y cuyo efecto fue atenuado parcialmente por el aumento del crédito a las personas (10,6%).

Empresas

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas se elevó de 4,4% en junio a 5,4% en julio, lo que corresponde a un incremento en el mes de 0,02%.

Si se excluyese el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas habría registrado en julio un crecimiento de 2,9% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa disminuyó 4,7% interanual, que corresponde a un incremento mensual de 1,5%. Esta categoría representa el 53,1% 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 15,6%, que corresponde a una tasa de variación mensual negativa de 2,5%, explicada por el menor crédito en soles (caída de 2,1% mensual) y en dólares (caída de 3,4% mensual).

Por su parte, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 3,6% y una tasa de crecimiento mensual de -0,9%.

Personas

El crédito a personas registró una tasa de crecimiento interanual de 9,9%, mientras que su tasa de crecimiento mensual fue 0,2%, y julio fue el vigésimo quinto mes de crecimiento consecutivo.

Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró un crecimiento interanual de 13,4%, que corresponde a una variación mensual de 0,2%. La tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario fue 4,9% en julio.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 16,2% (18,4% en junio) y una ratio de dolarización de 10,4%. Los créditos de tarjetas aumentaron en 0,5% mensual y registraron una ratio de dolarización de 12,4%.

De otro lado, la tasa de crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se redujo de 12% en junio a 11,5% en julio.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual fue de 4,9%. El coeficiente de dolarización de estos créditos se redujo a 8,4% en julio.

Con información al 22 de agosto, 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 trimestre, las tasas de interés por segmento han tenido comportamientos mixtos.

Liquidez

La liquidez del sector privado –que incluye circulante más depósitos– aumentó 1,4% en julio y, con ello, su tasa de crecimiento interanual se redujo a 1,8% (2% en junio). La liquidez aumentó 1,4% en el mes debido a un incremento del circulante (1,8%), de los depósitos de ahorro (1,6%) y de los depósitos a plazo (3,6%).

Por un lado, la liquidez en soles se incrementó 1,8% en julio. El aumento en el saldo de depósitos en soles (1,8%) registrado en el mes se reflejó en un incremento de depósitos de ahorro (2,5%) y depósitos a plazo (3,3%), mientras que, por el contrario, se registró un menor saldo de depósitos a la vista (0,3%) y depósitos por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) de 5,2%.

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

	Millones de S/ Jul-23	Tasas de crecimiento (%)					
		Dic-22/ Dic-21		Jun-23/ Jun-22	Jul-23/ Jul-22		Jul-23/ Jun-23
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
Crédito a empresas	250 988	8,4	-1,4	-4,4	2,9	-5,4	0,0
Corporativo y gran empresa	133 234	6,9	1,2	-3,6	-0,8	-4,7	1,5
Medianas empresas	53 927	3,3	-13,7	-14,9	1,9	-15,6	-2,5
Pequeña y microempresa	63 827	17,0	7,7	5,0	12,7	3,6	-0,9
Crédito a personas	166 801	15,9	15,9	10,2	9,9	9,9	0,2
Consumo	101 664	21,8	21,8	13,7	13,4	13,4	0,2
Vehiculares	3 133	15,9	15,9	18,4	16,2	16,2	0,1
Tarjetas de crédito	18 592	32,6	32,6	20,9	21,4	21,4	0,5
Resto	79 938	19,8	19,8	12,0	11,5	11,5	0,2
Hipotecario	65 137	8,0	8,0	5,2	4,9	4,9	0,1
Mivivienda	10 635	12,2	12,2	15,9	14,8	14,8	0,2
TOTAL	417 789	11,3	4,6	1,0	5,6	0,2	0,1

^{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 elevó 0,4% en el mismo mes, lo cual se reflejó en un incremento del saldo de depósitos a plazo (4,1%), mientras que, por el contrario, los depósitos a la vista, de ahorro y CTS se redujeron, respectivamente, en 2%, 0,1% y 4,2%.

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado se ubicó en 23,8% en el mes de julio. La dolarización de la liquidez se redujo levemente, de 30,2% en junio a 29,9% en julio.

Pasivos externos

En julio, los pasivos externos de la banca aumentaron en US\$116 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo se incrementaron en US\$16 millones mientras que los pasivos de mediano y largo plazo de la banca se elevaron en US\$100 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado fue de 13,2% en julio 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/4.713 millones; mientras que, los pasivos externos en dólares, a US\$10.754 millones.

Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero aumentó 1,5% en el mes, con lo que se registra un crecimiento interanual de 2,3%. Este incremento mensual se explica por el aumento en los depósitos (1,3%), y en el patrimonio de los fondos privados de pensiones (2,3%) y de los fondos mutuos (1,9%).

Asimismo, en julio, 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 5,3% y 5%, respectivamente.

En julio, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) se elevó ligeramente a 39,2% y la participación de las inversiones domésticas se redujo a 60,8%.

La participación de los depósitos en entidades financieras locales se mantuvo en 4% en el mes. Por otro lado, la contribución de los valores de renta fija locales disminuyó a 34,1%, mientras que la de los valores de renta variable se elevó a 23,6%.

El coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones aumentó de 52,6% a 53%.

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

	Millones de S/ jul-23	Tasas de crecimiento (%)			
		may-23/ may-22	jun-23/ jun-22	jul-23/ jul-22	jul-23/ jun-23
Corporativo y gran empresa	133 234	-2,3	-3,6	-4,7	1,5
M.N.	61 443	-14,0	-14,9	-12,0	4,0
M.E. (US\$ Millones)	18 843	10,3	8,3	2,5	-0,5
Dolarización (%)	53,9	54,2	55,0	53,9	53,9
Medianas empresas	53 927	-14,1	-14,9	-15,6	-2,5
M.N.	39 142	-19,0	-19,2	-19,2	-2,1
M.E. (US\$ Millones)	3 881	2,0	-1,4	-4,4	-3,4
Dolarización (%)	27,4	28,0	27,7	27,4	27,4
Pequeña y micro empresa	63 827	5,4	5,0	3,6	-0,9
M.N.	62 168	5,6	5,0	3,7	-0,7
M.E. (US\$ Millones)	435	-2,0	6,2	-0,5	-5,3
Dolarización (%)	2,6	2,6	2,7	2,6	2,6
TOTAL	250 988	-3,5	-4,4	-5,4	0,0
M.N.	162 754	-9,0	-9,4	-8,7	0,7
M.E. (US\$ Millones)	23 159	8,5	6,4	1,2	-1,1
Dolarización (%)	35,2	35,3	35,6	35,2	35,2

Nota: Los criterios para clasificar los créditos a empresas por segmento de crédito se realiza de acuerdo a la SBS. Mediante la Resolución N° 02368-2023 del 14 de julio de 2023, la SBS modificó la definición del crédito a empresas por segmento. En paréntesis, la información válida hasta junio 2023.

Corporativo: Ventas anuales superiores a S/ 200 millones (idem).

Grandes empresas: Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones (Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones; o mantener emisiones en el mercado de capitales el último año).

Medianas empresas: Ventas anuales entre S/ 5 millones y S/ 20 millones (Endeudamiento total superior a S/ 300 mil o ventas anuales no mayores a S/ 20 millones).

Pequeñas empresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total mayor a S/ 20 mil (Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/ 300 mil).

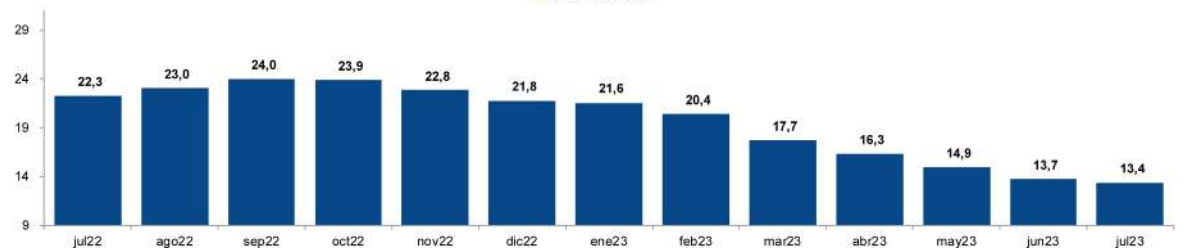
Microempresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total menor a S/ 20 mil (Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil).

Fuente: BCR

CRÉDITO DE CONSUMO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual

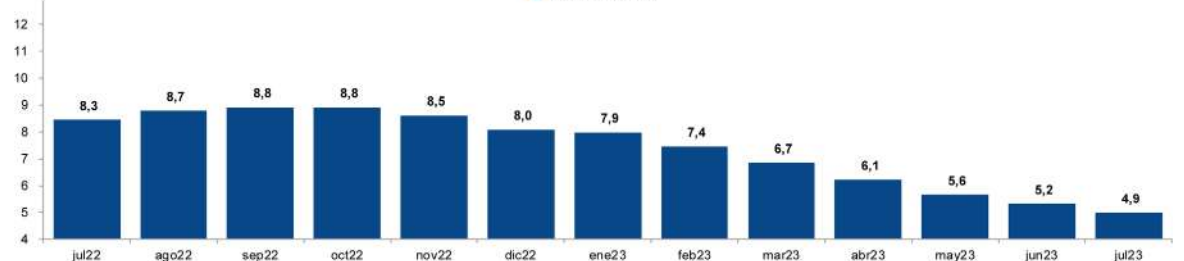


Fuente: BCR

CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual



Fuente: BCR

Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCR

En agosto, prosiguió recuperación de la mayoría de indicadores de expectativas empresariales

De los 18 indicadores, en agosto, 7 se encuentran en el tramo optimista, 9 en el pesimista y 2 en el neutral; frente al mes de julio, con indicadores 7 en el tramo optimista y 11 en el pesimista.

La mayoría de los indicadores de expectativas empresariales continuaron recuperándose en agosto, por segundo mes consecutivo, y todos los de situación actual se recuperaron frente al mes anterior, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

De los 18 indicadores del mes, 7 se encuentran en el tramo optimista, 9 en el pesimista y 2 en el neutral, según la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCR. En el mes de julio, 11 indicadores se encontraban en el tramo pesimista y 7 en el optimista, lo que muestra la lenta recuperación de las expectativas empresariales.

Ocho de los 12 indicadores de expectativas empresariales a 3 y 12 meses se recuperaron en agosto, 3 retrocedieron y uno se mantuvo sin variación.

En la encuesta del BCR se aprecia además el indicador más bajo, además de haber retrocedido y encontrarse en el tramo negativo, es la expectativa de la economía a 3 meses.

Los otros dos indicadores de expectativas que retrocedieron son situación de su empresa e inversión de su empresa a 12 meses, sin embargo, ambos se mantienen en el tramo optimista.

En agosto, entre los indicadores de situación actual que se recuperaron, destacaron los de ventas, órdenes de compra y situación del negocio. A pesar de ello, todos continúan en el tramo pesimista.

Expectativas regionales

En agosto, el BCR realizó también la encuesta de percepción regional con una cobertura de 402 empresas que operan en las diferentes regiones del país.

Respecto a la encuesta de julio, se aprecia un deterioro en la mayoría de los indicadores de situación actual y expectativas en las zonas norte, centro y oriente, y una recuperación de estos en la zona sur.

La expectativa de precios de insumos a 3 meses se reduce en la zona norte, centro y oriente, mientras que la expectativa de precio de venta a 3 meses aumenta en todas las zonas. La zona norte registra 13 indicadores, de un total de 18, en el tramo optimista; la zona centro, 7; la zona sur, 14; y la zona oriente, 12 indicadores.

Resultados de la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas

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

Cuadro Resumen

	Zona Norte		Zona Centro		Zona Sur		Zona Oriente	
	Jul. 23	Ag. 23	Jul. 23	Ag. 23	Jul. 23	Ag. 23	Jul. 23	Ag. 23
SITUACIÓN ACTUAL								
SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO	58,3	52,1	54,5	43,5	50,0	53,4	58,8	51,3
NIVEL DE VENTAS	55,8	50,0	51,4	45,0	47,5	51,1	63,2	52,5
NIVEL DE PRODUCCIÓN	51,4	50,0	41,7	43,8	56,1	44,1	64,3	66,7
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	44,6	37,4	34,6	36,7	39,1	40,9	53,8	39,7
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	55,1	48,8	48,3	45,2	43,0	51,3	51,4	51,5
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS ^{2/}	-0,2	1,4	-13,3	6,3	5,0	3,8	4,2	-3,2
EXPECTATIVAS DE:								
LA ECONOMÍA A 3 MESES	56,6	53,1	48,6	48,4	44,1	49,2	51,3	45,1
LA ECONOMÍA A 12 MESES	59,4	64,1	57,9	55,2	53,9	55,9	60,8	44,7
EL SECTOR A 3 MESES	61,0	54,7	52,8	48,4	50,8	54,2	58,8	52,4
EL SECTOR A 12 MESES	69,5	66,4	63,6	53,4	63,0	61,6	68,9	56,6
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	67,2	60,2	51,4	56,5	53,8	57,6	60,0	57,3
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	75,0	70,9	64,3	63,8	68,0	67,2	72,4	62,8
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	65,4	64,1	52,2	46,6	56,4	58,1	67,9	51,3
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	69,6	73,2	66,7	59,3	67,0	72,6	79,7	56,8
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	60,3	50,5	51,4	48,4	48,3	53,5	53,8	47,6
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	62,5	56,3	62,9	60,3	59,7	61,5	56,6	44,9
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	63,4	56,4	50,7	44,8	50,4	55,8	57,5	51,2
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	64,6	64,5	55,8	55,6	64,0	67,3	61,6	44,9
PRECIOS:								
INSUMOS A 3 MESES	60,4	52,0	51,9	50,0	55,1	55,6	47,6	38,2
VENTA A 3 MESES	58,2	59,7	57,4	58,6	59,7	61,5	53,8	57,5
NÚMERO DE RESPUESTAS	159	193	72	32	120	136	40	41

> : mayor a 50 puntos (tramo optimista), < : menor a 50 puntos (tramo pesimista) y "=" 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.
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.

Fuente: BCR

Caja Cusco y Banco de la Nación en alianza por los emprendedores del Perú

Caja Cusco aseguró que refuerza su compromiso de continuar trabajando en favor de los emprendedores peruanos, proporcionando créditos oportunos con tasas de interés más competitivas del mercado.

Caja Cusco y el Banco de la Nación anunciaron, en una ceremonia especial, su alianza estratégica para impulsar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú.

Este acuerdo permitirá la ampliación de una línea de crédito de hasta S/200 millones, destinada a respaldar y fomentar el crecimiento de los emprendedores, pilar fundamental de la economía peruana.

La ceremonia contó con la participación de Juan Carlos Galfré García, presidente ejecutivo del Banco de la Nación, Raúl Velazco Huayhua, presidente del Directorio de Caja Cusco, y Sandra Bustamante Yábar, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Cusco, quienes anunciaron oficialmente esta alianza estratégica en un acto de compromiso y expectativas positivas para el futuro económico del país.

Los funcionarios del Banco de Nación indicaron que la estrategia como banca de segundo piso se encuentra enmarcada dentro de la política de apoyo a la reactivación a cargo del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) para las Mypes que, a través de las principales entidades financieras, ofrece financiamiento a nivel nacional.

Impulsar desarrollo

Galfré expresó su agradecimiento por colaborar con una institución financiera que comparte la misión de impulsar el desarrollo de los emprendedores del Perú.

“Como peruanos, siempre agradezco la labor que realizan las entidades importantes para el desarrollo del país. Caja Cusco es un ejemplo de ello, y nosotros, como Banco de la Nación, aplaudimos su contribución al desarrollo de los empresarios y emprendedores peruanos que tanto necesitan de apoyo. Gracias a Caja Cusco y sigamos avanzando juntos”, enfatizó.

Por su parte, Velazco resaltó la importancia de esta alianza, cuyo único propósito es impulsar el desarrollo de los emprendedores.

“Estamos fortaleciendo una alianza estratégica con una entidad tan importante como el Banco de la Nación, con el único propósito de contribuir y seguir aportando al desarrollo de los pequeños y microempresarios del Perú.

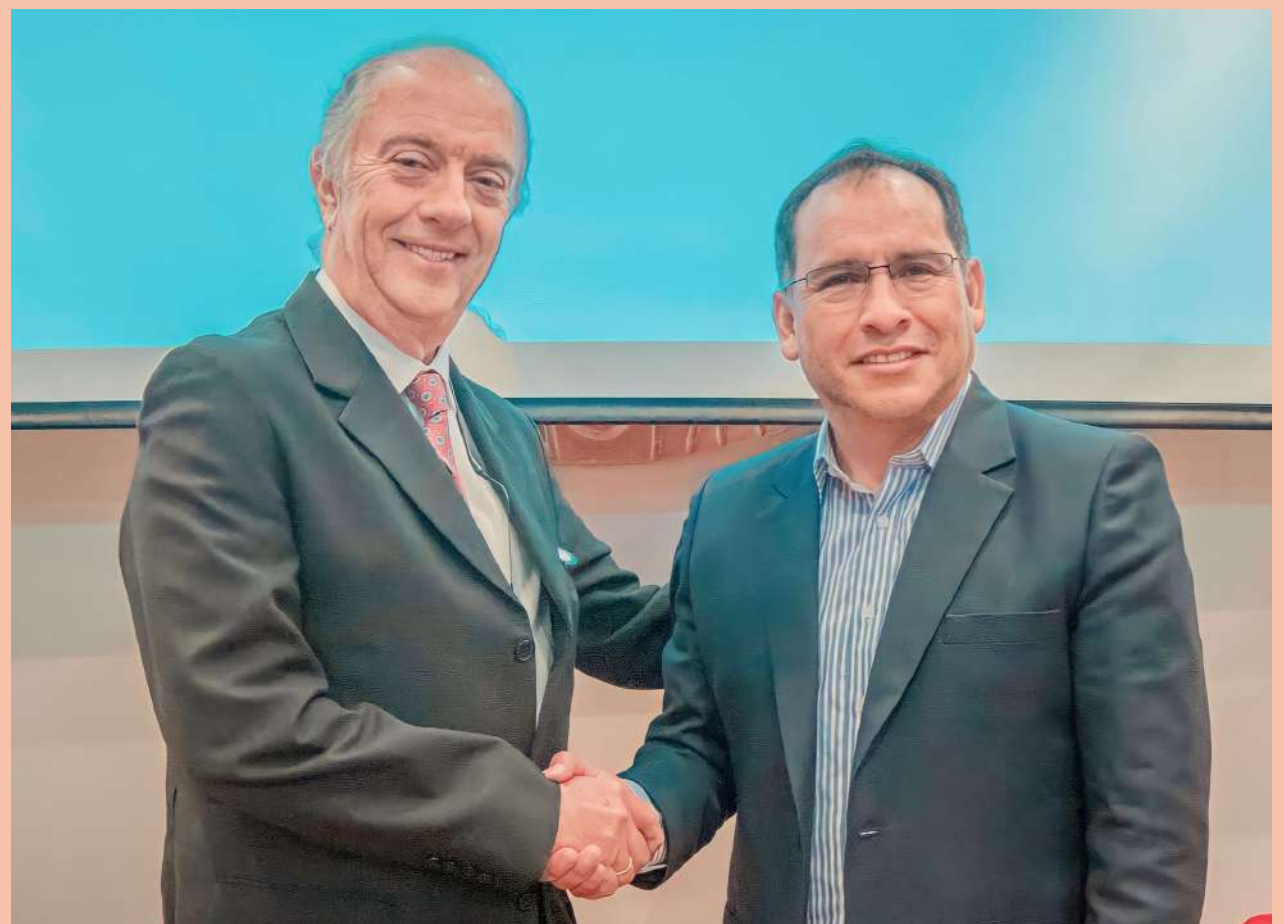
Esta unión fortalecerá aún más nuestro compromiso con el crecimiento económico de nuestro país”, afirmó.

Compromiso

A través de esta iniciativa, Caja Cusco refuerza su compromiso de continuar trabajando en favor de los emprendedores peruanos, proporcionando créditos

oportunos con tasas de interés más competitivas del mercado.

La alianza entre Caja Cusco y el Banco de la Nación representa un hito significativo en el respaldo a las Mypes, cuya actividad empresarial desempeña un papel importante como principal motor en la economía del Perú.



Juan Carlos Galfré García, presidente ejecutivo del Banco de la Nación, y Raúl Velazco Huayhua, presidente del Directorio de Caja Cusco.

Solo el 48% de los emprendedores MYPE contaron con al menos un producto financiero formal en el 2022

En el 2022, el 47% de las Mypes tenía una cuenta de ahorros, el 7% contaba con un producto de crédito y el 2% tenía cuentas corrientes, cifras que denotan aún una baja penetración del sistema financiero en este sector, afirma ComexPerú.

La Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú) presentó su informe anual “Las micro y pequeñas empresas en el Perú - Resultados en 2022”, el cual señala que el año pasado se registraron 6,1 millones de Mypes distribuidas por todo el territorio peruano, equivalentes al 96,4% del total de empresas que existen en el país.

Ello no solo implica un crecimiento de 11,9% en el total de Mypes respecto del 2021, sino que esta cifra también supera en un 0,8% el nivel registrado antes de la pandemia, en el 2019, indica el informe elaborado en base a la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) 2022, que realiza el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

A nivel departamental, 15 de ellos han superado el número de Mypes que operaban dentro de su territorio en el 2019. Entre los 5 departamentos en los que el número de Mypes creció más en el 2022 respecto del nivel prepandemia, se encuentran Cajamarca (16,3%), Loreto (14,8%), Ica (13,5%), Huánuco (10,7%) y Huancavelica (9,6%).

En contraparte, aquellos departamentos en los que el número de micro y pequeños negocios se encuentra más rezagado respecto del nivel observado antes de la pandemia son Puno (-17,3%), Tumbes (-11,5%), Apurímac (-9%), Madre de Dios (-7,1%) y Pasco (-6,9%).

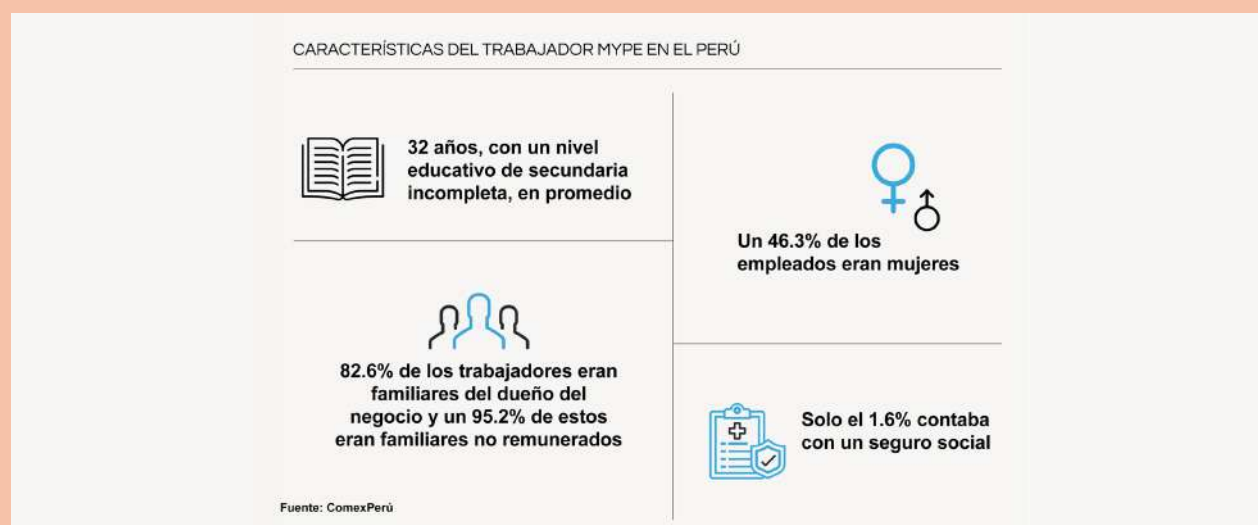
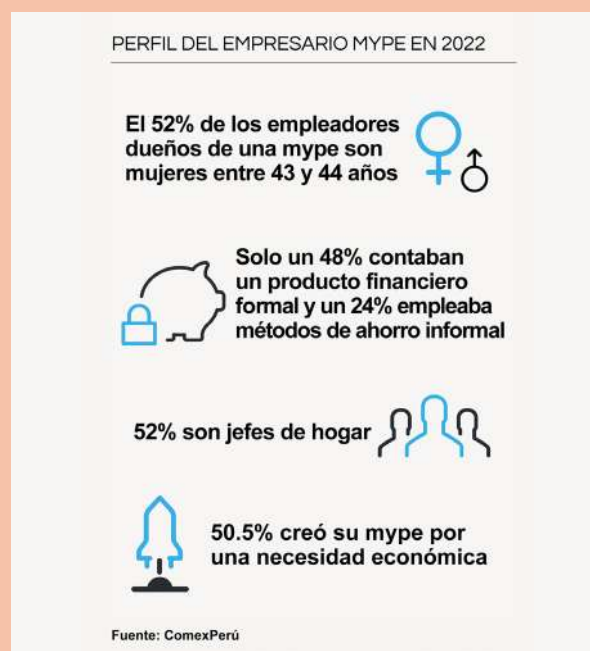
Informalidad

Pero, si bien a nivel nacional el número de Mypes en el 2022 ha superado ligeramente el nivel observado en el 2019, la informalidad de estas, medida a través de si están o no registradas en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) —es decir, si cuentan con RUC— se ha incrementado respecto del 2021, a lo cual se suma que la tasa de informalidad viene en constante aumento durante los últimos años.

Así, en el 2022, el 86,7% de Mypes fueron informales. Además, 22 departamentos presentaron una tasa de informalidad superior al nivel del 2019. Incluso, los 3 departamentos que redujeron su informalidad (Cajamarca, Huancavelica y Pasco) lo hicieron entre 1 y 1,5 puntos porcentuales (pp.), lo cual demuestra un avance limitado.

Entre los 5 departamentos en los que el nivel de informalidad de las Mypes se incrementó más respecto del nivel registrado en el 2019, se encuentran Ica, con un 89,8% de Mypes informales, 8,6 pp. más que en el 2019. Le siguen San Martín (89%; +7,1 pp.), Cusco (86,8%; +6,3

pp.), Junín (87,8%; +5,9 pp.) y Madre de Dios (81,3%; +5,4 pp.). Por otra parte, aquellos departamentos que redujeron su nivel de informalidad respecto del nivel prepandemia fueron Pasco (83,5%; -1,5 pp.), Huancavelica (90,8%; -1,1 pp.) y Cajamarca (90,7%; -1 pp.).



Inclusión financiera

El 52% de los empleadores dueños de una MYPE en el Perú son mujeres que tienen, en promedio, entre 43 y 44 años.

De esta forma, más de la mitad de los empresarios encuestados (52%) son jefes de hogar, lo cual indicaría que una gran participación del ingreso total del hogar (si no es el 100%) depende directamente de las ventas y el desempeño del negocio.

Por otro lado, un aspecto importante del perfil del empresario es su familiarización e inclusión en el sistema financiero, así como las prácticas de ahorro formal que emplea, ya que influyen notoriamente en el manejo de cuentas y la formalización en las operaciones de su negocio.

Así, durante el 2022, solo un 48% de los emprendedores MYPE contaban con al menos un producto financiero formal y un 23,9% empleaba métodos de ahorro informal.

Los emprendedores MYPE que contaban con al menos un producto financiero formal aumentaron de 1,3 pp. con respecto al año anterior, y 13,1 pp. más que en el 2019; esto revela un aumento en el acceso a servicios bancarios y otras fuentes de financiamiento.

Entre los productos formales, el 47% tenía una cuenta de ahorros, lo que reporta un aumento de 1,2 pp. con respecto al 2021 y 14,2 pp. con relación al 2019.

Igualmente, el 7% contaba con un producto de crédito, el 2% tenía cuentas corrientes y tan solo el 0,4% poseía cuentas a plazo fijo.

Si bien se observa un ligero aumento en la inclusión financiera de las Mypes con relación al 2021, estas cifras denotan aún una baja penetración del sistema financiero y las prácticas de ahorro formal entre este tipo de empresarios.

El emprendimiento en el país surge a raíz de necesidades o motivaciones específicas de los empresarios, más aún en situaciones adversas.

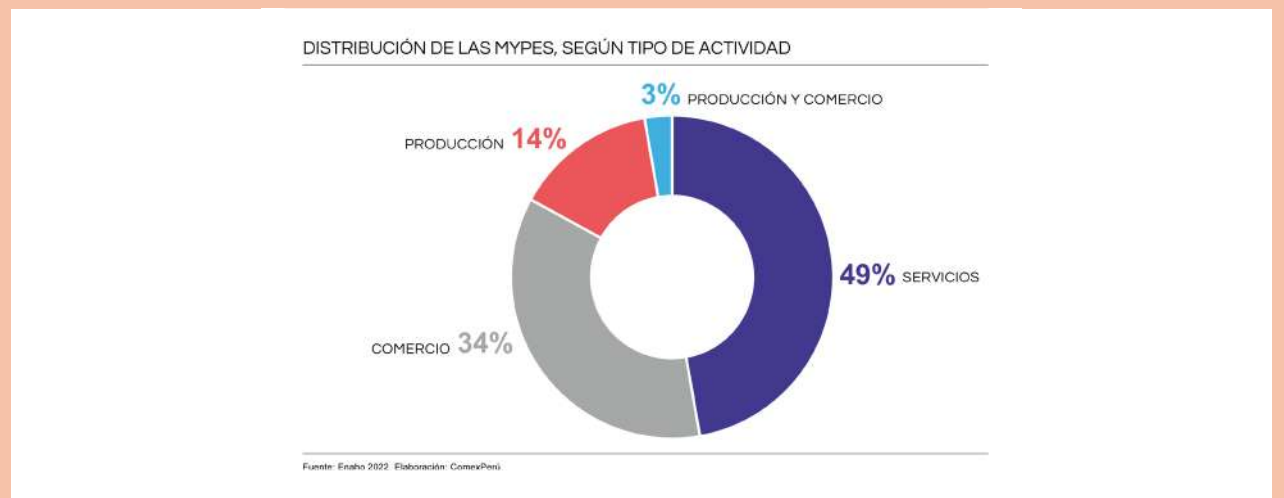
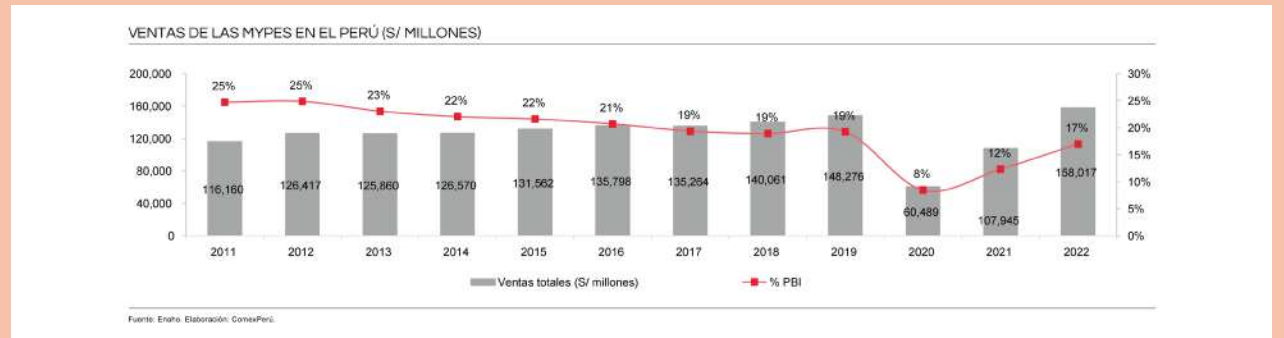
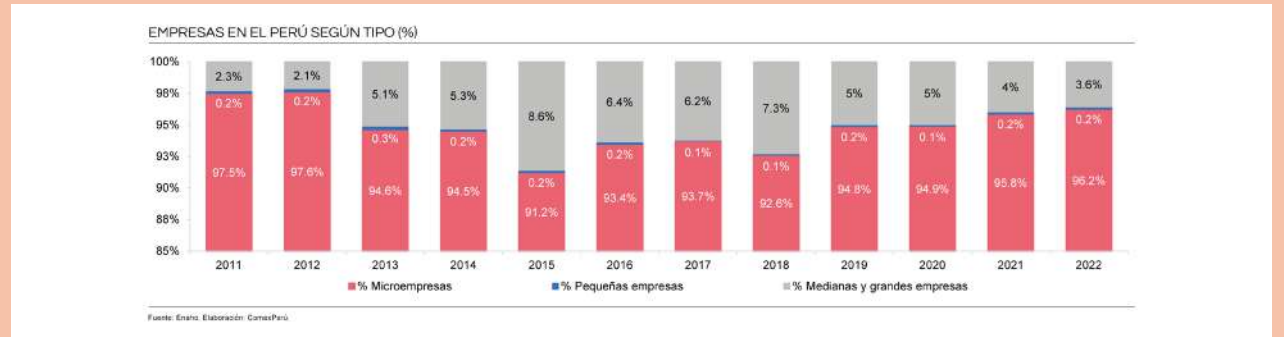
Así, las Mypes que operaron en el 2022 se crearon, principalmente, debido a una necesidad económica (50,5%), a raíz de la motivación por mejorar los ingresos personales o familiares (20,9%), o al hecho de querer ser independiente (17,7%).

Empleo

De acuerdo con cifras de la Enaho, las Mypes emplearon a 8,5 millones de trabajadores en el 2022, un 10,3% más que en el año anterior. Este nivel de empleo representa, aproximadamente, un 45,9% de la población económicamente activa (PEA) en el país.

Es decir, en el 2022, casi 2 de cada 5 personas que conformaron el mercado laboral trabajaron en una MYPE. Esta cifra es similar respecto de lo registrado en el 2021 y, además, está cerca de recuperar los niveles registrados en el 2019.

Esto significó una mejora en 2,9 pp. en el porcentaje de la PEA que laboraba en una MYPE, lo cual se explicaría por la apertura de negocios y el incremento en demanda.



Índice de Capacidad Formal mejora, pero no llega a superar nivel previo a la pandemia

El ICF permite evaluar las capacidades que tienen las Mypes para formalizarse, según características empresariales como prácticas contables, propiedad de un local para sus operaciones, acceso a servicios básicos y características del empleo, explica ComexPerú.

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú son diversas y las características bajo las que operan difieren en un departamento respecto de otro, aunque el alto nivel de informalidad es algo que prevalece en todos, explica la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú).

Es por esta razón que, motivados por comprender los factores que inciden en la capacidad que una MYPE tiene para formalizarse dentro del territorio en el que se desarrolla, ComexPerú elabora el Índice de Capacidad Formal (ICF) de estas empresas.

Esta herramienta, realizada con datos de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) 2022, que realiza el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), permite evaluar las capacidades que tienen las Mypes para formalizarse, según características empresariales como las prácticas contables, la propiedad de un local para sus operaciones, el acceso a servicios básicos y las características del empleo. Así, es posible evaluar qué tan propensa es una MYPE para registrarse en la Sunat.

A nivel nacional, en el 2022, el ICF promedio fue de 0,248, una mejora de 3,1% respecto del 2021, lo cual indicaría que la capacidad formal evidencia señales de mejora tras la crisis económica generada por la pandemia, aunque el nivel registrado es un 2% menos que lo observado en el 2019 (0,253).

A nivel departamental, solo 10 departamentos mejoraron su ICF en el 2022, al comparar los resultados con el 2019. Entre los 5 departamentos con mayor avance en la capacidad que las Mypes tienen para formalizarse se encuentran Tumbes, con un ICF de 0,246, un 14,1% más que en el 2019 (0,216). Le siguen Arequipa (0,280; 4,7%), Huancavelica (0,228; 4,1%), Cajamarca (0,247; 4%) y Áncash (0,265; 2,4%).

Por el contrario, aquellos departamentos en los que el ICF tuvo una mayor reducción al comparar los resultados del 2022 con el 2019, es decir, en donde las capacidades de las Mypes para formalizarse han empeorado luego de la pandemia, se encuentran la provincia constitucional del Callao (0,236; -11,3%), Junín (0,235; -6,1%), Pasco (0,249; -5,8%), Piura (0,246; -5,6%) y Ayacucho (0,223; -4,1%).

Desempeño financiero

Según cifras de la Enaho 2022, un aumento en el nivel de ventas de una MYPE se encuentra asociado a una mayor capacidad formal de la misma, al igual que en el 2021.

Esto se puede explicar a través de la mejora en las características del negocio, la cual se logra mediante la inversión en pilares como el capital humano y el físico.

No obstante, dicha relación se ha debilitado a raíz de la crisis causada por la COVID-19, principalmente en las empresas con mayor ICF.

De esta forma, el espectro en el nivel de ventas es mucho más amplio para las empresas con mejor capacidad formal, a tal nivel que se alcanza un punto de inflexión en el que la relación deja de ser positiva.

Esto diría que las empresas que más han visto incrementadas sus ventas durante el proceso de reactivación económica han sido las que contaban con mejores características empresariales.

Por otra parte, un aumento en el gasto, los ingresos y las ganancias también aumenta la capacidad formal de una MYPE; sin embargo, el impacto de un aumento en los niveles de gasto es menor al efecto de un aumento en las ganancias e ingresos.

Una posible explicación de lo anterior es que el gasto no se destina completamente a la inversión, mientras que un aumento en las ganancias y los ingresos sí se asocia directamente con un crecimiento del negocio.

Tipo de actividad

Al realizar el mismo análisis, pero teniendo en cuenta las diferencias evidenciadas entre las Mypes, según

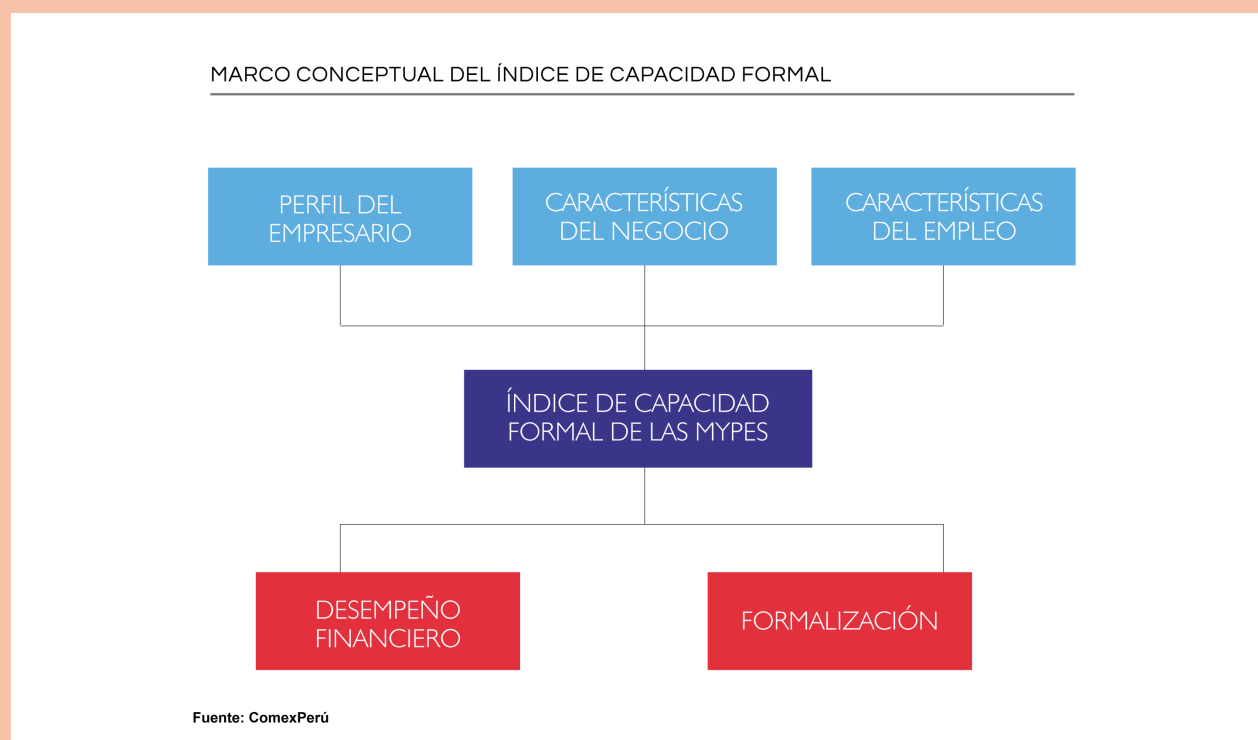
el tipo de actividad empresarial, existirían beneficios diferenciados de una mayor capacidad formal. Específicamente, a partir de cierto nivel de capacidad formal, las Mypes dedicadas a la producción de bienes ven un mayor incremento en sus ventas anuales ante un mismo cambio en el ICF, frente a las orientadas al comercio o los servicios.

En específico, dado este escenario, las Mypes dedicadas a la producción estarían más incentivadas a invertir en mejoras en su capacidad formal, ya que se relacionan con mayores incrementos en sus ventas.

Así como la relación entre el ICF y el desempeño empresarial no es la misma entre distintos tipos de empresa, tampoco lo es al considerar diferentes niveles de ventas. A medida que una MYPE crece, los beneficios percibidos de una mayor capacidad formal se incrementan.

El efecto promedio de un cambio en el índice (medido en desviaciones estándar) se relaciona con un incremento del 12.5% en las ventas mensuales; sin embargo, esto solo es cierto para aquellas Mypes que venden un monto similar o un poco mayor al promedio nacional en el 2022.

Aquellas que recién estarían iniciando operaciones o se mantienen en un bajo nivel de producción (en el quintil más bajo de ventas a nivel nacional) solo perciben un



incremento de hasta el 5% en sus ventas, ante una mejora de similar magnitud en su ICF.

Por el contrario, para las más consolidadas y con ventas en el quintil mayor a nivel nacional, este incremento se relaciona con hasta un 25% en sus ventas.

La relación positiva entre la capacidad formal y el desempeño financiero no ha sido la misma en el tiempo. En promedio, el efecto de una mejora de la capacidad formal de las Mypes en sus ventas anuales ha ido en descenso durante los últimos años.

Esto, junto con lo hallado en la relación encontrada entre el ICF y la formalización empresarial, indicaría que estas empresas en el Perú perciben cada vez menos un beneficio tangible de invertir e incurrir en los costos asociados con la formalización, lo cual se relacionaría un poco con la efectividad de las políticas públicas que promueven la formalidad empresarial en diversas partes del país.

Promoción municipal

Si bien el número de Mypes se ha recuperado respecto del nivel prepandemia, el nivel de informalidad creciente y su capacidad para formalizarse son factores que deben considerarse para el diseño de políticas públicas que atiendan las necesidades de estas unidades de negocio.

Por ejemplo, existen distintas maneras a través de las cuales las municipalidades promueven la actividad empresarial con incidencia en las Mypes.

La importancia de analizar las acciones municipales radica en la contribución de los Gobiernos a la creación de un ambiente idóneo para el adecuado desempeño comercial y la difusión de información útil para los negocios locales, comenta ComexPerú.

Una manera de cuantificar este rol del Gobierno es a través del porcentaje de municipalidades que realizó al menos un tipo de actividad de promoción en cada departamento.

De acuerdo con data del Registro Nacional de Municipalidades (Renamu), en el 2022, las acciones realizadas por las municipalidades para incentivar a las Mypes fueron: promoción y publicidad, ferias y concursos, convenios con organizaciones no gubernamentales (ONG) y empresas privadas, capacitaciones para mejorar la producción y ventas, simplificación de trámites para la entrega de licencias de funcionamiento, y educación financiera orientada a la inversión y el financiamiento.

Ejecución

En el 2022, el 68,2% de municipalidades realizaron al menos un tipo de acción para incentivar el comercio de las Mypes en su territorio.

Entre los departamentos con mayor porcentaje de municipalidades con al menos una actividad realizada se encuentran Ucayali (100%), Cusco (96,4%), Piura (92,3%), Pasco (86,2%) y la provincia constitucional del Callao (85,7%), mientras que Amazonas (32,1%), Tumbes (46,2%), Áncash (46,4%), Tacna (53,6%) e Ica (55,8%), son los departamentos con menor realización de actividades de promoción dirigidas a las Mypes.

En el 2022, se evidenció un incremento en la realización de actividades promocionales por parte de las municipalidades del país, de tal forma que los departamentos que se posicionaron dentro del rango

100%-80% se incrementaron en 5 respecto del año previo.

Además, la relación entre este indicador y las correlaciones entre el ICF y la formalización de las Mypes se ha incrementado, principalmente luego de la recuperación económica que experimentaron las Mypes después de la pandemia.

Relevancia

Existe un grupo de departamentos que han visto aumentada tanto la proporción de municipalidades que realizaron al menos un tipo de acción para incentivar el comercio de las Mypes como las correlaciones entre el ICF y la formalización; además, la mayoría muestra una relación directa entre el cambio de ambas variables respecto del 2021.

Esto quiere decir que, si bien la crisis causada por la COVID-19 impactó negativamente en este mecanismo de promoción empresarial, en el 2022 esta situación se habría revertido, lo que pone en evidencia la relevancia

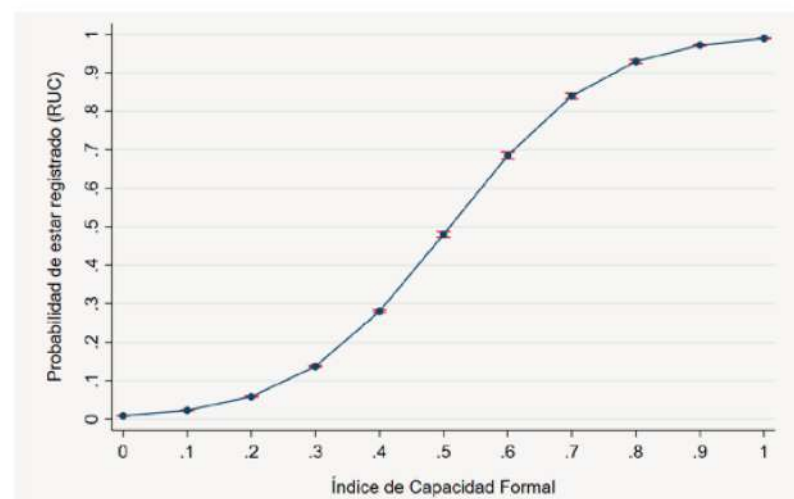
de realizar estas actividades de promoción para incrementar la formalización de las Mypes.

En contraparte, al analizar la relación entre este indicador del rol gubernamental y la correlación entre el ICF y el desempeño empresarial, no se observa una clara distinción entre departamentos con diferentes niveles de participación en la promoción de las Mypes.

A pesar de esto, los incentivos para invertir en la mejora de las capacidades formales en los negocios y, finalmente, para la formalización, no dejan de depender, en cierto grado, de la actividad de promoción de los gobiernos locales.

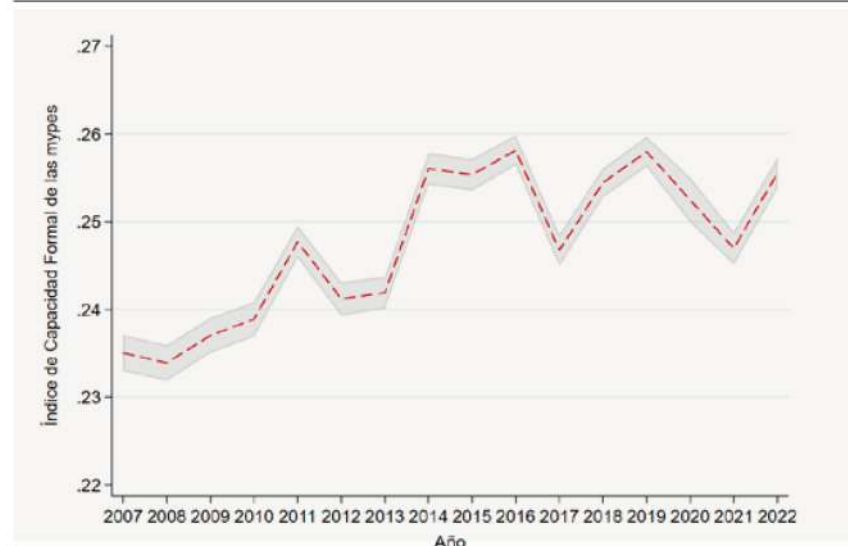
Principalmente, la formalización y la mejor implementación de las Mypes en un mejor desempeño financiero dependería de otras variables, tales como la provisión de servicios básicos y una infraestructura habilitadora para el desempeño empresarial, o la provisión de servicios e infraestructura que permitan la operación de un mercado competitivo interno y externo.

RELACIÓN ENTRE EL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL DE LAS MYPES Y SU PROBABILIDAD DE ESTAR REGISTRADAS EN LA SUNAT



Fuente: Enaho 2022. Elaboración: ComexPerú.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CAPACIDAD FORMAL PROMEDIO EN EL PERÚ



Fuente: Enaho. Elaboración: ComexPerú.

Entrevista a Hernán Lázaro Laura, gerente general de la Cooperativa Inclusiva

“La estrategia para minimizar riesgos es expandirnos en zonas poco atendidas por otras entidades”

Cooperativa Inclusiva ha abierto una agencia en Cajatambo y 3 en San Mateo de Matucana este año. Para el próximo año, tiene proyectado abrir nuevas agencias en Canta, Oyón, Churín y en la sierra de Huaral, ubicaciones que tienen características similares a las provincias donde trabajan, declara a Microfinanzas Hernán Lázaro Laura.

¿Cuál ha sido el desempeño financiero de la Cooperativa Inclusiva durante el primer semestre del año en términos de ingresos, utilidades y crecimiento de activos?

Durante el primer semestre del año hemos tenido utilidades, al igual que en los años 2020, 2021 y 2022. Este año también hemos tenido una utilidad razonable, a pesar de enfrentar una coyuntura bastante compleja. Sin embargo, hemos manejado la situación de manera adecuada. Actualmente, estamos cumpliendo alrededor del 50% de nuestras metas y hemos proyectado una rentabilidad financiera o ROE (por sus siglas en inglés) de aproximadamente 7% para este año, aunque actualmente estamos en 3,4%, más o menos.

¿Cuáles han sido los principales factores en este rendimiento financiero de la cooperativa?

A inicios de año, enfrentamos una coyuntura complicada debido a desastres naturales, como los huacos, que afectaron nuestras operaciones en la zona de la costa, particularmente en Cañete y Guanábana. Esto provocó que una parte de nuestra cartera se contrajera y se deteriorara. Aunque no ha sido un impacto significativo, ha afectado nuestras utilidades de alguna manera. Además, la puesta en marcha de nuevas operaciones en zonas con poca competencia ha sido tanto una oportunidad como un desafío.

¿Cuál es la proyección para este año en comparación con el año anterior, en términos de utilidades?

Podríamos tener una disminución de alrededor del 10% con respecto al año anterior, o quizás alcanzar una cifra similar a la que registramos el año pasado. A junio tenemos una utilidad de S/100.000.

¿Cuál es la meta que la cooperativa se ha planteado alcanzar este año?

Tenemos proyectado alcanzar un rendimiento de los activos o ROA (por sus siglas en inglés) de alrededor

del 2,9% al cierre del año. Creo que lo lograremos ya que estamos operando en zonas donde no tenemos competidores significativos, como Huaral, Cajatambo, Oyón, Luna Buena y Quilmana.

¿Cómo van las colocaciones hasta la fecha y cuál es la meta para este año?

Nuestra meta para este año es cerrar con una cartera de S/15 millones. Hasta ahora, hemos crecido en S/10 millones desde enero hasta junio, y esperamos crecer en otros S/5 millones desde julio hasta diciembre.

Endeudamiento

¿Cómo ha sido el comportamiento del endeudamiento de la cooperativa y cuáles son las políticas establecidas para mantener un nivel de endeudamiento sostenible?

Hasta ahora, hemos logrado mantener un nivel de endeudamiento sostenible, y esto se debe a nuestras políticas establecidas. Este año, hemos obtenido financiamiento de diversas fuentes, como la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), Ábaco, Cerebral y Green Capital, que son fondos de inversión que invierten en microfinancieras.

Además, estamos en proceso de gestión para conseguir financiamiento internacional. Actualmente, tenemos S/6 millones de deuda y S/4 millones en ahorros, lo que significa que el 60% de nuestros pasivos es deuda y el 40% son ahorros. Nos hemos enfocado en conseguir financiamiento para mantener una estructura más estable y confiable.

¿A qué tasas en promedio han conseguido el financiamiento?

En promedio, hemos conseguido financiamiento en soles con tasas de 10%. Casi el 90% de nuestro financiamiento está en moneda local. Aún no hemos conseguido financiamiento en dólares para devolverlo, pero el promedio del financiamiento que hemos obtenido tiene un plazo de 2 a 3 años.

¿El endeudamiento ha tenido efectos negativos en su operación o estabilidad financiera?

No, el endeudamiento no ha tenido efectos negativos. Al contrario, nos ha permitido operar con mayor estabilidad y tranquilidad, ya que cumplimos con los contratos de deuda de manera responsable y planificada.

Agencias

¿Qué estrategias ha implementado la cooperativa para gestionar los riesgos financieros y garantizar la estabilidad en un contexto económico cambiante?

Hemos implementado varias estrategias. Una de ellas es trabajar en zonas con poca presencia de entidades financieras. Por ejemplo, en una provincia de Lima con más de 15.000 habitantes, donde solo opera el Banco de la Nación y no financia a emprendedores, hemos ingresado con operaciones integrales en nuestra agencia de Cajatambo y hemos atendido a toda esa población.

Esto nos ha permitido evitar la competencia agresiva con otras entidades y trabajar en un mercado más sano

“Financiamos una amplia gama de actividades, desde comercio, producción, servicio y actividades agropecuarias. Esto incluye la producción de duraznos, manzanas, maíz, papa nativa y actividades turísticas en San Mateo, Matucana y otras regiones”.

y tranquilo, lo que ha contribuido a nuestra estabilidad financiera. Actualmente, tenemos 6 agencias, de las cuales 5 no compiten con ninguna otra entidad, lo que nos da espacio para seguir creciendo de manera significativa.

¿Tienen planes para abrir nuevas agencias en el futuro?

Sí, hemos abierto una agencia en Cajatambo y 3 en San Mateo de Matucana este año. Para el próximo año, tenemos proyectado abrir nuevas agencias en Canta, Oyón, Churín y en la sierra de Huaral. Estas ubicaciones tienen características similares a las provincias donde ya estamos trabajando y representan oportunidades para nuestro crecimiento. Este año nos enfocaremos en consolidar las agencias que tenemos actualmente.

¿Qué tipos de actividades son las que financian?

Financiamos una amplia gama de actividades, desde comercio, producción, servicio y actividades agropecuarias. Esto incluye la producción de duraznos, manzanas, maíz, papa nativa y actividades turísticas en San Mateo, Matucana y otras regiones. Realmente financiamos cualquier tipo de actividad productiva. El 80% de nuestras operaciones se encuentran en zonas rurales, pero no todas son actividades agrícolas, también apoyamos actividades comerciales como bodegas, farmacias y grifos, entre otras.

Riesgos

¿Y cómo equilibran su estrategia de

colocaciones con la de gestión de riesgos al momento de buscar clientes?

Nuestra estrategia de colocaciones y gestión de riesgos se basa en un enfoque gradual. Comenzamos con montos pequeños de financiamiento para personas que no tienen historial crediticio en la región. A veces, hay otras entidades que operan en esas regiones, pero desde otras provincias, lo que implica gastos adicionales para los clientes.

En esos casos, les ofrecemos la opción de trabajar directamente con nosotros para evitar esos gastos innecesarios y facilitarles el acceso al crédito. Evaluamos cada caso de forma individual y ajustamos el tamaño del financiamiento de acuerdo con el tamaño del negocio y la trayectoria del cliente.

¿Y cómo es la devolución del dinero?

Tenemos diferentes modalidades de pago, según las necesidades del cliente. Ofrecemos opciones de crédito diario, semanal, quincenal, mensual o al vencimiento, con o sin pago de intereses. El crédito mensual es el más común para la mayoría de nuestras operaciones, aunque también ofrecemos opciones específicas para créditos agrícolas o agropecuarios.

¿Cuáles son los principales riesgos no financieros que la cooperativa ha identificado en su operación y cómo se están abordando?

En nuestra operación, hemos identificado algunos

riesgos no financieros, como el tema de reputación, que en general enfrentan las cooperativas, y ha sido un desafío arrastrado por varios años.

Estamos trabajando para consolidar nuestro patrimonio y mejorar nuestra imagen para minimizar estos efectos negativos. También tenemos presente la dura regulación del sector, por lo que nos aseguramos de estar preparados para cumplir con todas las exigencias.

Otro aspecto coyuntural que hemos enfrentado es la subida de tasas de interés, lo que ha llevado a ajustar nuestras tasas de crédito y afrontar mayores costos financieros. Estamos conscientes de estos riesgos y trabajamos en estrategias para afrontarlos.

¿Cómo se asegura la cooperativa de mantener una adecuada liquidez y disponibilidad de recursos para respaldar su crecimiento y operación?

La captación de financiamiento es crucial para mantener nuestra adecuada liquidez. No dependemos exclusivamente de los ahorros, lo que nos permite devolver los ahorros a los socios sin problemas, ya que nuestra liquidez cubre más del 70% de los ahorros.

Nos enfocamos en conseguir deuda a largo plazo, generalmente a 2 o 3 años, lo que nos proporciona estabilidad y nos permite operar con normalidad. Esta estrategia nos ha permitido crecer sin depender únicamente de los ahorros, evitando problemas de liquidez y asegurando que podamos cumplir con nuestras obligaciones financieras de manera efectiva.



“Tenemos diferentes modalidades de pago, según las necesidades del cliente. Ofrecemos opciones de crédito diario, semanal, quincenal, mensual o al vencimiento, con o sin pago de intereses. El crédito mensual es el más común para la mayoría de nuestras operaciones”, explica Hernán Lázaro Laura.

MICROFINANZAS®

El medio de comunicación del sector financiero peruano



Visita nuestra página web
microfinanzas.pe

Escríbenos a
redaccion@microfinanzas.pe

Síguenos también en



Revista Microfinanzas



Micro Finanzas



MICRO FINANZAS



MICROFINANZAS



Micro Finanzas

BCP transformará sus agencias para impulsar la educación financiera y digital

Las agencias Next Gen estarán disponibles para 120 agencias a fines del próximo año y contribuirán a lograr el objetivo planteado por el BCP de transformar sus más de 300 agencias a nivel nacional para el cierre del 2024.

El BCP anunció el lanzamiento de un nuevo modelo de agencias de nueva generación (Next Gen), que busca impulsar la educación financiera y digital de los peruanos en el marco de su plan de transformación de agencias y con la finalidad de seguir brindando una mejor experiencia para sus clientes.

Las agencias Next Gen estarán disponibles para 120 agencias a fines del próximo año y contribuirán a lograr el objetivo planteado por el banco de transformar sus más de 300 agencias a nivel nacional para el cierre del 2024.

PMO

En el mes de febrero, el BCP empezó la transformación de toda su red de agencias. El primer grupo intervenido pertenece al modelo Power Makeover (PMO), que cuenta con el cambio de “look and feel” de las agencias, así como una Ticketera Digital que establece un orden de prioridad; Módulo de Operaciones rápidas, que agiliza la atención en operaciones simples y facilita la resolución de consultas; Muros de Privacidad, que refuerzan la seguridad de las agencias; y, una Zona de Espera con entretenimiento y Wifi ilimitado para reducir la sensación de espera.

A la fecha, cuenta con 55 agencias transformadas con el modelo PMO en Lima y provincias; y a fines de agosto lanzó su segundo nivel de intervención que es el modelo de agencias Next Gen.

Next Gen

Las agencias Next Gen tendrán 5 formatos con características diferentes, según el objetivo de cada formato. De esta manera, la entidad financiera transformará el concepto tradicional de una agencia bancaria.

“Con las Next Gen estaremos dejando de lado el concepto de que todas las agencias realizan lo mismo, como se ha venido trabajando por años en la banca, pues ahora visualizaremos a las agencias como clusters. De esta manera, los clientes podrán ir a la agencia que mejor satisfaga sus necesidades. Esto sin duda es una gran innovación para nuestro canal físico”, explicó el gerente de División de Canales de Atención del BCP, Arturo Johnson Pastor.

Impulsa BCP

El primer formato que será lanzado de las agencias de nueva generación será Impulsa BCP, el que contará con 4 zonas de experiencia, las cuales permitirán a los clientes tener un servicio más ágil y seguro, así

como la posibilidad de poder capacitarse financiera y digitalmente mientras espera su atención.

La primera zona de experiencia es la de Enlace, que tiene como objetivo brindar guía desde el momento que el cliente ingresa a la agencia.

Luego, podrán encontrar la zona de Operaciones, en la que los clientes podrán realizar cualquier tipo de transacción operativa que incluye ventanillas, módulo de operaciones rápidas y el hall electrónico; la zona de Asesoría, que sirve para brindar asesoría en productos más complejos.

Por último, encontrarán la zona de Educación Digital, que sirve para poder educar financiera y digitalmente a nuestros clientes.

Esta incluirá cabinas de activación, donde podrán aprender a usar los aplicativos del banco, quioscos digitales, pantallas interactivas con tutoriales para el autoaprendizaje, acceder a cursos de educación financiera, entre otros. Además, también contará con Wifi gratuito.

“Desde inicios de año venimos realizando la transformación de nuestras Agencias BCP para mejorar la experiencia de nuestros clientes. Con nuestro formato Impulsa BCP queremos que ir al banco sea más cómodo y placentero para ellos, a la vez que impulsamos la educación financiera y digital”, mencionó Johnson.

Compromiso

El BCP aseguró que tiene un claro compromiso con el medioambiente, por lo que busca realizar la transformación sostenible de su red de agencias para obtener la Certificación EDGE (Excelencia en diseño para una mayor eficiencia, por sus siglas en inglés). Este prestigioso estándar global reconoce a las edificaciones que logran el uso eficiente y sostenible de los recursos.

“Cada agencia del BCP transformada reducirá en al menos un 20% su consumo de energía, agua y energía incorporada en materiales de construcción, en comparación con las edificaciones convencionales, para que podamos obtener esta certificación”, recalcó Johnson.

El BCP tiene la red de canales de atención más grande de todo el país, pues cuenta con más de 300 agencias a nivel nacional, donde el 55% se ubica en Lima y el 45% en provincia; y, a través de estas, atiende a más de 4,5 millones de clientes que realizan cerca de 8 millones de operaciones al mes.

Las operaciones más recurrentes son apertura de cuentas, gestión de tarjetas de débito, venta de tarjetas de crédito, préstamos, depósitos, retiros, pago de servicios y pagos BCP. Además, las provincias que concentran el 80% de los clientes de las agencias BCP son Lima, Arequipa, Trujillo, Piura e Ica.



Las agencias Next Gen del BCP tendrán 5 formatos con características diferentes, según el objetivo de cada formato.

MICROFINANZAS TV

Neisy Zegarra Jara Conducción



Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa.



Javier Ichazo Bardales, gerente general de Mibanco.



Rosa Higa Yshii, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Ica.



Maria Pía Palacios, presidenta del Directorio de Caja Arequipa.



John Sarmiento Tupayachi, gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC.



Raúl Velazco Huayhua, presidente de Directorio de Caja Cusco.

Síguenos en: microfinanzas.pe



Opinión

Momentos desafiantes ¿Eres proactivo en tu proceso de recolocación laboral?



Fernando Miranda
Consultor asociado, LHH DBM Perú

Incluso en los momentos más desafiantes hay posibilidades de recolocarse laboralmente, si somos proactivos en la búsqueda de nuevas oportunidades. Según estadísticas de LHH DBM Perú, en el primer trimestre del 2023, el 94% de los candidatos que encontraron trabajo mediante los programas de outplacement, igualaron o mejoraron su cargo.

Tomando en cuenta que, cada cierto tiempo tenemos periodos en los que el mercado se vuelve más difícil, siempre recomiendo a los profesionales que están en transición laboral dos aspectos.

Es importante ser más proactivos en la generación de nuevas oportunidades laborales, es decir, tener un rol más activo en los procesos de transición laboral. No está mal que ingresemos a las bolsas de trabajo y que busquemos contactarnos con head hunters, pero no podemos quedarnos solo en buscar oportunidades laborales de forma superficial.

Aconsejo realizar un trabajo más arduo donde se haga una investigación del mercado profunda, una mejor gestión de las redes de contacto, que estén mucho más conectados con la información del mercado y con lo que está sucediendo en el país.

Es fundamental tener claro nuestra propuesta de valor, es decir, qué es lo que como profesional puedo aportar a las empresas para ayudarles en el logro de sus objetivos.

Necesitamos conectarnos mejor con el mercado, identificar cuáles son esas empresas que pueden apreciar mi propuesta de valor. Contactarnos con los responsables de la contratación de estas empresas, y de cualquier otra empresa donde sienta que puede

haber mayores oportunidades, que están pasando por procesos de cambio, que tengan mayor potencial de crecimiento, que se encuentran en una situación financiera óptima, en fin, distintas compañías donde haya mayores oportunidades y donde mi perfil pueda encajar mejor.

Es crucial enfocarse en las noticias positivas y adoptar una actitud proactiva y optimista. Esto generará una gran diferencia respecto a la oferta de profesionales que sólo se quedan paralizados ante las malas noticias y se cruzan de brazos.

Es un buen momento para complementar nuestra propuesta de valor en aquellos aspectos que sentimos que debemos reforzar, por ejemplo, actualizarnos en mejorar nuestras habilidades de comunicación, liderazgo asertivo, transformación digital, herramientas ágiles y otros temas de demanda actual.

El cambio de sector también es una posibilidad real. Siete de cada 10 candidatos que pasan por los programas de outplacement de LHH DBM Perú cambian de sector laboral; sin embargo, ello requiere de un mayor análisis porque se debe repensar la oferta de valor y la experiencia.

Recolocarse requiere mucho esfuerzo, trabajo, paciencia y perseverancia, pero en la medida que seamos más proactivos, tengamos una mayor conexión con el mercado, tengamos clara nuestra propuesta de valor y manejemos adecuadamente nuestra red de contactos, podremos diferenciarnos del resto de profesionales que se quedan paralizados frente a las malas noticias.

“Es crucial enfocarse en las noticias positivas y adoptar una actitud proactiva y optimista. Esto generará una gran diferencia respecto a la oferta de profesionales que sólo se quedan paralizados ante las malas noticias y se cruzan de brazos”.



CIMA TACNA

**XIV CONGRESO INTERNACIONAL
DE MICROFINANZAS**

**25 · 26 · 27
OCTUBRE**

**LA GRAN RESERVA
POCOLLAY**

informes e inscripciones **985 422 913** eventos@fpcmac.org.pe