

# **Joel Siancas: «El Perú siempre ha liderado las microfinanzas a nivel mundial»**

**¿Qué opina sobre el proyecto aprobado por el Congreso que plantea congelar las deudas bancarias?**

El Congreso ha intervenido en un tema de contratos privados vinculados a los créditos y a los ahorros. Por el lado de las cajas municipales –que tienen 38 años operando en el Perú– no se genera riesgo en el mercado por su accionar, sino por lo que se viene anunciando en el marco de dictamen de la Comisión de Defensa de Consumidor del Congreso o por lo que se decida en el Pleno en caso de afectación por una ley. A través de esas posibles normas, se genera a los pequeños empresarios un alto riesgo por una posible menor atención.

Asimismo, el negocio de las cajas implica un gran riesgo y no porque los micro y pequeños empresarios sean malos pagadores, sino por el grado de mortandad de las empresas. Recordemos que de cinco empresas creadas en el Perú, en el primer año mueren tres y en el segundo año, una más. Y como las cajas municipales otorgan créditos a estas empresas, se tiene un grado de impacto también en ese riesgo que existe y es inherente al gestionar estos pequeños negocios, lo que, entre otros, incide en la tasa final de interés que se cobra. Esperemos a ver qué sucede en el Pleno del Congreso.

Cabe precisar que las cajas municipales tienen dos millones de clientes de cuentas activas (créditos) y más de cinco millones

de clientes de cuentas pasivas (ahorros), que en su mayor proporción son pequeñas cuentas, donde el promedio de los montos es inferior a S/ 90.000. Aquí se tienen los ahorros de las grandes mayorías de peruanos.

### **¿Cuál es su opinión sobre el programa Reactiva Perú?**

En una primera etapa se tuvo poca participación en Reactiva Perú debido a la complejidad que puso el MEF y el BCR. Eso porque el 72% de las microempresas, viven en la informalidad y no calificaban con los requisitos del programa. Pretender que en un instante se formalicen, cuando en realidad ya han menguado su capital de trabajo es complejo. Esto tiene que ser todo un proceso.

Ahora en Reactiva 2 se han flexibilizado los mecanismos y entendido más a los micro y pequeños empresarios permitiendo que tengan tres meses de ventas para los formales; mientras que en el caso de la informalidad se ha pedido que se base el crédito a otorgar en dos veces el promedio mensual de crédito según historial del cliente.

En este contexto de la pandemia, tanto el sector formal como el informal han sido golpeados; y, si bien no es tarea propia de las cajas municipales, el hecho es que sí fomentamos la formalidad y somos una fuente de soporte a estos pequeños empresarios. Además, en este tipo de negocios debemos comprender a los clientes y no verlos como un número, porque si no se puede perder clientes.

Otra actitud destacable de los microempresarios es la habilidad de reconversión inmediata. Entonces, si tiene la

palanca financiera a su lado y con tasas bajas por las circunstancias, va a reflotarse pronto, porque su meta es aumentar ese capital utilizado tanto para devolver el crédito como para generar dinero necesario para su hogar. En ese espíritu emprendedor que requiere más que una tasa baja, que llegue ese crédito cuando realmente se requiere. Aspiramos a que pasado todo esto, muchos se conviertan en emprendedores en crecimiento.

### **¿Cuál es la situación de las cajas municipales del Perú?**

Poco se ha dicho a nivel de Cancillería, del MEF y del Produce sobre el éxito logrado de las cajas en comparación con otros países, por ello no se ha generado una política de Estado de difusión como sucede en otros países y como somos empresas que corresponden a los gobiernos locales, nuestro éxito no impacta tanto en la percepción del Gobierno nacional.

Luego, el BID y el BM reconocen que el Perú siempre ha ocupado los dos primeros lugares del mejor entorno de las microfinanzas a nivel mundial.

De otro lado, se cuestiona que no se cobre tasas de 5% o 6%, o menos, como los entes corporativos; pero lo que no se sabe es que el dinero nos cuesta en promedio del ahorro a plazo más de 6 puntos; y si es captado por endeudamiento para colocar se explican más del 10%, ya sea por parte de Cofide u otros; además, hay que añadir costos como la seguridad interna, externa, tecnológica; el esquema de edificaciones y/o alquileres; equipamiento, pagos a los trabajadores, al ente supervisor, las provisiones por posibles impagos.

No olvidemos que todo crédito conlleva un riesgo inherente de incobrabilidad; y en nuestro caso es mayor; además, otras facilidades como el uso de cajeros automáticos o aplicativos, la evaluación de un crédito nuevo sin información crediticia nos cuesta obtenerla, así como la movilización de asesores de negocios y la pequeña escala de todo el detalle expuesto, hacen el mayor costo que refleja la tasa. En sí, a las cajas municipales nos cuesta más el dinero en comparación de cualquier banco comercial.

Ahora, cuando hablamos del spread financiero real no es alto, y en la medida que se logra una cantidad muy grande de clientes y es un buen año habrá una interesante utilidad. Si el año es malo para la economía o, por ejemplo, hay alguna afectación climatológica en una zona del país, ello generará deterioro y esta será mayor o menor dependiendo de la magnitud del fenómeno.

Además, se debe tener presente que los municipios pusieron el capital semilla (en las cajas) y no colocaron más patrimonio; entonces las cajas tuvieron que capitalizarse por sí mismas en este tiempo. Por eso cuando se mencionan las tasas de interés, muchas veces se habla y opina sin conocer las dimensiones que implica generar algo.

### **¿Se espera una variación de las tasas por la pandemia?**

No creo que las tasas de ahorros (pasivos) vayan a bajar; porque habrá una competencia por los recursos. El spread sí va a disminuir, sobre todo en esta época. Por otro lado, las facilidades que está dando el BCR y los ajustes de normas emitidas por la SBS con respecto al esquema de provisiones, va a posibilitar una flexibilidad de las tasas, tanto para la

cartera que ya existe como para la cartera que se pueda recolocar en los próximos meses. Ello, porque con un Reactiva no se subsiste a nivel de generación de ingresos. Entonces, se necesita recolocar los recursos que tienen las propias entidades porque son los que le generan los necesarios intereses, comisiones y servicios para poder subsistir y ser sostenible como empresa.

En sí, lo que genera ingresos es la colocación en los créditos del dinero que pertenece a los ahorristas; y se debe tener presente que el 65% de los recursos de las cajas se genera por los ahorros de la población. La diferencia (35%) en promedio, está conformado por endeudamiento y el capital propio. También se debe tener presente que las cajas no pueden colocar todos los ahorros del público porque tienen que retener parte en el BCR por normas de regulación y reservas de liquidez ante eventualidades. Por lo tanto, todo no se llega a colocar, y eso incide en el costo.

### **¿Cuáles son los próximos planes de Caja Sullana?**

Teníamos un plan de cinco años en toda una serie de procesos tecnológicos, pero ahora tenemos que hacerlo en dos años debido a que la COVID-19 nos aceleró el proceso de contactabilidad digital. Cabe precisar que Caja Sullana fue la primera entidad en lanzar un aplicativo en el subsistema Microfinanciero y siempre buscaremos estar a la vanguardia. Sabemos que todo suma para generar contactabilidad y atención a los clientes y al mismo tiempo desarrollar mecanismos que permitan mayor efectividad y rapidez.

Las agencias no serán tanto el foco de crecimiento porque, aparte de ser costosas, tenemos que generar vínculos y canales

para que, a partir de una pequeña oficina informativa, todos se contacten a través de redes remotas, a través de los cajeros corresponsales y digitales para realizar los servicios. El acercamiento ya es distinto.