

— EL — **MICROFINANCIERO**

Revista de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú

ENTREVISTA:

Cloud banking: nuevas tendencias en la nube para el sector microfinanciero

INSTITUCIONALES:

Semana Mundial del Ahorro

Buenas prácticas para lograr una cultura dispuesta a transformarse

- El aprendizaje permanente es fundamental para lograr los cambios esperados.

SIM AREQUIPA 2022

Seminario Internacional
de Microfinanzas

21 al 23
de Abril

Club de Abogados
Alfonso Ugarte s/n
Arequipa

Humanizando la Transformación Digital



FEDERACIÓN PERUANA DE CAJAS
MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO



arequipa



CONTENIDO

abril del 2022

FEDERACIÓN PERUANA DE CAJAS MUNICIPALES

DE AHORRO Y CRÉDITO

Calle Conde Chinchón n.º 918, San Isidro,
Lima 27 - Perú
Central telefónica: 222 4002 Fax: 222 4003
www.fpcmac.org.pe

PRESIDENTE

Carlos Fernando Ruiz Caro Villagarcía

VICEPRESIDENTE

Ramiro Postigo Castro

DIRECTORES

Edgar Efraín Mamani Suárez
Gilberto Domínguez López
Jorge Guillermo Solis Espinoza
José Luis Alegria Méndez
José Luis Lam Robles
Luis Alfredo León Castro
Marcelino Encalada Viera
Rosa Noya Rodríguez
Rosa María Higa Yshii

GERENCIA MANCOMUNADA

Gerente de Servicios Corporativos
Darío León Urribarri
Gerente de Desarrollo y Promoción
Francisco Salinas Talavera

EDICIÓN

Robert Cruz

SISTEMA DE CAJAS MUNICIPALES

CMAC Arequipa - www.cajaarequipa.pe
CMAC Cusco - www.cmac-cusco.com.pe
CMAC Huancayo - www.cajahuancayo.com.pe
CMAC Ica - www.cmamacica.com.pe
CMAC Maynas - www.cmacamaynas.com.pe
CMAC Paita - www.cajapaitape
CMAC Piura - www.cajapiura.pe
CMAC del Santa - www.cajadelsanta.pe
CMAC Sullana - www.cajasullana.pe
CMAC Tacna - www.cmactacna.com.pe
CMAC Trujillo - www.cajatrujillo.com.pe

EDICIÓN GENERAL: FEPCLMAC

Calle Chinchón 918 – San Isidro Telf. 222 4002 (308)
E-mail: cquevedo@fpcmac.org.pe.
La FEPCLMAC no comparte necesariamente
el contenido de los artículos de la sección En
contexto. Queda prohibido reproducir parcial o
totalmente los artículos periodísticos o fotografías
de la presente edición sin la autorización expresa
de la institución.

Hecho el Depósito Legal: 2010-00835



TEMA CENTRAL

5

- Tres buenas prácticas para lograr una cultura dispuesta a transformarse

ENTREVISTA

8

- Cloud banking:
nuevas tendencias en la nube
para el sector microfinanciero

EN CONTEXTO

11

- La supervisión en los tiempos del Covid

OPINIÓN

13

- La auditoría interna ágil

INSTITUCIONALES

15

- Semana Mundial del Ahorro

CMAC EN CIFRAS

22

- Estadísticas de las
Cajas Municipales.

EDITORIAL



Fernando Ruiz Caro Villagarcía

Presidente de la FEPCMAC

En los últimos años, sobre todo luego de la llegada del Covid 19, hemos visto cómo el uso de nuevas tecnologías han transformado la forma en la que vivimos y trabajamos; y cómo este surgimiento nos ha llevado, en muchos casos, a vernos expuestos brusca e irremediablemente a una transformación digital acelerada, pues la tecnología y la Internet han desaparecido la barrera de las distancias, cambiando los horizontes de las personas (clientes) y de las empresas, modificando nuestros hábitos, actitudes y comportamientos.

Ante este escenario, es fundamental que las organizaciones aprendamos a utilizar e integrar exitosamente la tecnología digital dentro de nuestros procesos, sin olvidar que ésta es solo un medio o acelerador del cambio; pues el verdadero cambio depende de las personas y del hecho de que éstas decidan convertirse en factores de cambio, humanizando así, no solo la manera de ser de nuestras organizaciones, sino nuestra manera de relacionarnos con nuestros clientes (internos y externos) trabajando en un entorno compartido.

Para alcanzar el objetivo de humanizar esta transformación en nuestras organizaciones, la transformación digital no debe ser un fin, sino un camino para reinventarnos, simplificando procesos, mejorando la relación con nuestros clientes, manteniendo siempre en cuenta sus necesidades, así como la eficiencia de nuestras instituciones.

Para lograr que este proceso sea exitoso, nuestras organizaciones deberán definir previamente, y como prioridad, una estrategia centrada en crear valor para las personas, clientes y empleados; e implementarla mediante un plan maestro fundamentado en el diagnóstico de la realidad actual de la organización, haciendo evolucionar el modelo de negocio, integrando los ejes de acción claves, empezando por el de las personas (transformación cultural), digital, negocio e innovación.

De esta manera, un correcto diagnóstico, será el fundamento sobre el que se identificarán los retos y las necesidades a trabajar a través de las acciones y soluciones *ad hoc*. Del mismo modo, se debe tener en consideración que el acompañamiento humano (base de nuestro modelo de negocios) es algo que la tecnología sola no puede brindar, y solo la humanización de la digitalización lo hace posible, por lo que es fundamental la voluntad y compromiso de todos los colaboradores que trabajan en nuestras organizaciones con la transformación cultural, evitando así que el proceso quede solo en intenciones, logrando que la transformación de nuestras organizaciones suceda realmente con resultados sostenibles.

Por la trascendencia para nuestras organizaciones de los conceptos expresados en los párrafos precedentes, es que el Seminario Internacional de Microfinanzas Arequipa 2022: *Humanizando la transformación digital*; organizado por la FEPCMAC y la Caja Arequipa, es importante para el sistema microfinanciero, pues en estos foros, el ápice estratégico de nuestras organizaciones conoce de primera mano doctrinas y buenas prácticas de actores de mercado, supervisores y *thinktakers*, nutriendonos del conocimiento de expertos internacionales que nos transmiten sus experiencias para seguir desarrollando estrategias para continuar incluyendo financieramente, impulsando así el círculo virtuoso de crecimiento; pues como todos sabemos, cuando la microempresa crece, el país crece.

Tres buenas prácticas para lograr una cultura dispuesta a transformarse (*)



A los 11 años me emocioné por los videojuegos. En esa época reinaba la Commodore 64; una computadora con miles de juegos pixelados disponibles. Mi padre me la regaló luego de un enorme esfuerzo.

Los primeros años de uso, mi pasatiempo favorito fue crear las pantallas de los videojuegos que me gustaría tener, sin saberlo había descubierto el prototipado, y con el tiempo me interesó entender cómo podía construirlos.

Mi padre me regaló una revista mensual de la época, donde te enseñaban código para construir videojuegos. Construí un videojuego donde unos palitos

disparaban a cuadrados, no se parecía a mis bocetos y mucho menos a mi imaginación, pero era algo construido por mí, y me gustaba mostrarlo a mis amigos o a mis padres. Eso me motivó a aprender más, de forma autodidacta.

En 2do de secundaria era tal vez la única persona, de ese año del colegio, que aprendió a programar en basic sin haber llevado un curso. Y en la universidad, era uno de los pocos ingenieros industriales, que programaba en Visual Fox durante sus prácticas internas, sin haber llevado algún curso y sin tener computadora en casa (la c64 ya no era útil).



No es hasta hoy, escribiendo este artículo, que reflexiono sobre las cosas que me llevaron a ser una persona amante de la tecnología.

Puedo resumirlo en una apasionante motivación por crear cosas propias, por mostrarlo a personas de las cuales valoro su opinión, y por jugar, jugar mucho; y - en segundo lugar - la disponibilidad de tener recursos para conseguir mi objetivo. Una revista y una *Commodore*.

¿Cómo esta historia ayuda a una transformación cultural?

Las personas somos emociones. Sin emociones no nos comprometemos. En un proceso cultural debemos apelar a esas emociones. Para lograr activar esas emociones se necesitan recursos. No va a salir naturalmente, tienes que pintar la cancha e invertir.

Les comarto tres pasos a tomar en cuenta.

1. Sobre-comunicación

Todo proceso de transformación tiene un propósito basado en causas, consecuencias y el impacto que se generará al ejecutarse. Comuníquenlo. También

comuniquen las acciones que se ejecutarán, de esta manera generaremos conciencia sobre el proceso y daremos un paso para conectar la emoción por el cambio. Pero eso no es suficiente.

Toda transformación tiene un proceso, un inicio, metas, actores principales o secundarios e historias. Cuando los colaboradores se sienten parte de esa historia se comprometen.

Cuenta todas esas historias que los llevan a la meta. Historias acompañadas con testimonios de las barreras, de los errores, de los éxitos y los aprendizajes de las personas que participan en este proceso. Haz un *reality show* de lo que ocurre, que se enteren todos.

2. Talleres, talleres y talleres

Pero de motivación o amor no vivimos. Necesitamos esfuerzos en diferentes recursos, y el principal es el entrenamiento.

Este año, una organización con la cual trabajamos, que tiene una planilla de 1,000 empleados, nos compró 300 horas de entrenamiento y acompañamiento anual. Pero esa no es la única inversión. La inversión más compleja es el tiempo de las personas

que participan dentro de estos programas de entrenamiento. Los gerentes deben ser conscientes de este esfuerzo.

La estrategia más poderosa es el aprendizaje permanente, y la mejor forma de aprender es haciendo y enseñando.

Desarrolla proyectos internos para aprender sobre las temáticas necesarias de la transformación. Durante ese proceso observa los participantes más activos y realiza una preselección de las personas con mayor potencial para ser embajadores de la transformación. Estas personas pueden obtener un entrenamiento especial para ser facilitadores de las temáticas más populares de aprendizaje.

Toda transformación requiere voceros, promotores y gente comprometida para que ocurra. Estadísticamente, es el 2,5% de la población quiénes harán que las cosas sucedan. Encuéntralos.

3. Hábitos y refuerzos

El aprendizaje es un círculo virtuoso; las personas

que descubren y reconocen las ventajas profesionales obtenidas al aprender nuevas herramientas digitales o nuevas formas de trabajar son las que más se comprometen y se exigen aprender más. Un ejemplo muy sencillo: la reunión para resolver un problema.

Hacer una lluvia de ideas es una actividad frecuente. Usando herramientas digitales colaborativas se puede ahorrar 30% de tiempo, según el MIT. Además, este tipo de actividades digitales permite participar a personas que geográficamente se encuentran distantes; por ejemplo, sucursales de atención en provincias.

Hacer esto todas las semanas te convierte en experto. El hábito hace al monje, decía mi abuela. Aquí el hábito nos hará profesionales digitales e innovadores. La transformación cultural es un proceso lleno de emociones y que requiere paciencia y recursos. Con el tiempo y constancia, serán de los pocos de la clase que conocen la lección.

(*) Fabian Bueno Méndez. Fundador de QUELOCO®, agencia de innovación. Profesor de ESAN y Pacifico Business School.

Estamos presentes en 15 regiones del país brindando soluciones financieras a los emprendedores del Perú

CAJA TRUJILLO

Ubica nuestras agencias en www.cajatrujillo.com.pe

Cloud banking: nuevas tendencias en la nube para el sector microfinanciero



Juan Manuel Cuya
VP de Huawei Cloud Perú

¿Cuál ha sido el impacto del cloud banking/nube en el sector microfinanciero y financiero durante estos últimos años, sobre todo después de pandemia?

Huawei es el proveedor global líder de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), creemos que la tecnología de la nube (cloud) abre las puertas a la evolución de la banca digital. Hace que sea mucho más fácil cambiar, escalar y actualizar los servicios que ofrece a sus clientes.

Según nuestra experiencia, el esfuerzo de los bancos en lo que respecta a la adopción de la nube parece estar dando sus frutos. A los que ya habían invertido en tecnología de nube

En entrevista con El Microfinanciero, Juan Manuel Cuya, VP de Huawei Cloud Perú, resalta el impacto del cloud banking/nube en las empresas financieras y microfinancieras, y la ventaja de contar con este servicio para la seguridad de los clientes.

antes de la pandemia les ha ido mejor que a los que se vieron obligados a modificar los modelos operativos en un santiamén. Según un informe de Accenture (septiembre de 2020), muchos directores ejecutivos bancarios creen que los meses de verano de 2020 habrían sido "mucho más fáciles" si hubieran tenido más carga de trabajo en la nube pública.

Otro beneficio clave de la tecnología de la nube es que a menudo se piensa que es más rentable que la infraestructura física. Algunas plataformas en la nube permiten el autoservicio, lo que significa que los clientes pueden proporcionar almacenamiento e iniciar aplicaciones sin necesidad de enrutar las solicitudes mediante un proveedor de servicio externo.

¿Cuáles son las ventajas de la computación en la nube/cloud?

● Velocidad, agilidad y reducción de costos: Permite a las entidades financieras implementar nuevos servicios para los clientes, con facilidad y rapidez. En general, este modelo ayuda al sector financiero acortar su ciclo de implementación de productos y simplifica el proceso de prueba de productos.

“ ”

“Algunas plataformas en la nube permiten el autoservicio, lo que significa que los clientes pueden proporcionar almacenamiento e iniciar aplicaciones sin necesidad de enrutar las solicitudes mediante un proveedor de servicios externo”.

Los bancos y microfinancieras en la nube pueden innovar y lanzar rápidamente versiones beta de sus productos, reemplazándolos con versiones más nuevas, también pueden manejar fallas, reduciendo rápidamente o revirtiendo movimientos. La nube esencialmente permite probar los productos en un escenario en tiempo real. El modelo de precios de pago por uso de las nubes públicas hace que sea más asequible para las instituciones financieras utilizar estos servicios.

- **Seguridad de datos mejorada:** Los proveedores de servicios en la nube analizan y revisan constante y exhaustivamente sus productos en busca de signos de vulnerabilidades de seguridad y brindan actualizaciones cuándo y dónde sea necesario. Además, la tecnología de la nube está diseñada en función de los datos y para un mundo centrado en los datos. Es una solución moderna y preparada para el futuro para un panorama empresarial cada vez más digitalizado.

Como resultado, sus credenciales de seguridad han superado lo que la infraestructura en el sitio generalmente puede ofrecer. La seguridad en la nube continúa avanzando rápidamente y es una suposición razonable esperar que mejore aún más con el tiempo.

¿Cómo está trabajando Huawei Cloud para integrar al sector microfinanciero a su ecosistema?

La visión de Huawei es que estamos comprometidos a llevar lo digital a cada persona, hogar y organización para construir un mundo totalmente conectado e inteligente. Según esta visión, Huawei Cloud es la Infraestructura en la nube más implementada en la región de América Latina, tenemos regiones implemen-

tadas de norte a sur, en México, Chile y Brasil, también zonas disponibles implementadas en Perú y Argentina.

Mediante esta estrategia con nuestro nodo local, podemos proporcionar tecnologías en la nube más rápidas, más estables, más seguras e innovadoras para los clientes de Perú. Además, configuramos el equipo local para brindar soporte local los 7 días de la semana, las 24 horas en español y facturación en moneda local. Entonces, hoy se puede ver que, para los clientes de Perú, es fácil obtener y usar nuestra tecnología en la nube. Asimismo, la nube cuenta con servicios integrados como el WAF que permite adoptar la defensa avanzada de DDoS en la nube y la doble protección WAF, capacidad defensiva DDoS de la capa de aplicación mejorada en un 90%.

¿Cuáles son los beneficios de utilizar la nube de Huawei, qué servicios de Huawei Cloud se vienen implementando en esta nueva etapa para el sector microfinanciero?

Huawei ha estado monitoreando de cerca la transformación, basándose en los conocimientos obtenidos al observar a sus clientes y socios, identificando tres estrategias amplias mediante las cuales los bancos y microfinancieras pueden completar su transformación.

- **Reformar los canales para mejorar la experiencia de los clientes:** En China, la mayoría de



las personas ahora eligen obtener servicios financieros mediante canales digitales, lo que ha hecho que la actualización de los cajeros automáticos sea esencial. Se recomienda que incorporen marketing móvil, colaboración de video y capacidades de contacto de todos los medios en los canales existentes para brindar experiencias de servicio seguras y consistentes en múltiples canales.

● Revisar la plataforma para respaldar mejor la innovación de servicios: Los bancos y microfinancieras enfrentan dos desafíos importantes durante la transformación digital, las plataformas heredadas no pueden respaldar la innovación y el desarrollo de servicios necesarios en la nueva era, y los sistemas bancarios actuales son incompatibles con las nuevas tecnologías.

Sin embargo, los bancos pueden reemplazar la arquitectura cerrada con plataformas de nube distribuidas y abiertas que brindan una mayor

agilidad y escalabilidad del sistema. Luego, pueden aprovechar las plataformas de big data para lograr un marketing preciso y una gestión de riesgos en tiempo real. También pueden aplicar servicios innovadores basados en IA que permitan una toma de decisiones más informada, conocimientos más profundos y procesos bancarios optimizados.

● Coopere con socios de otras industrias para obtener resultados mutuamente beneficiosos: Mediante adquisiciones, inversiones o cooperación estratégica, el sector financiero y microfinanciero puede utilizar las innovaciones técnicas para brindar un mejor servicio a sus clientes. Muchas instituciones financieras y firmas técnicas se han beneficiado mutuamente de una cooperación profunda en campos como la computación en la nube, la Big Data, el Blockchain y la IA. La cooperación sirve simultáneamente a los intereses de los bancos, las empresas de tecnología y los consumidores.





La supervisión en los tiempos del Covid

Jesús Arenas Carpio

*Presidente de directorio
Caja Tacna*

La pandemia a consecuencia del Sars-Cov-2, por su naturaleza extraordinaria, imprevisible e irresistible, ha significado un evento de fuerza mayor que no solo ha afectado la salud de millones de peruanos, sino también sus ingresos. El cierre de fronteras, restricciones diversas, así como el modelo de cuarentena rígida que impuso el Gobierno Nacional, pasaron una enorme factura a los ciudadanos y a las empresas. La cadena de pagos se quebró generando un efecto dominó muy nocivo en la economía, al cual el sistema financiero no pudo ser inmune. En efecto, durante los años 2020 y 2021, apreciamos que el nivel de utilidades en el Sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito

(CMAC) cayó en 81.5% y 73%, respectivamente, con relación a las utilidades acumuladas del año 2019.

Contablemente, hubiese sido imposible para las empresas del sistema financiero, y las Cajas Municipales en particular, afrontar el escenario de abril del 2020 - con el país en incertidumbre y paralización absoluta - sin el paquete de medidas contables que la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) expedíó mediante Oficios Múltiples Nro. 11170-2020-SBS, Nro.12679-2020-SBS, Nro. 13195-2020-SBS, Nro. 13805-2020-SBS, Nro. 14355-2020-SBS, Nro.15944-2020-SBS. Estas medidas permitieron "congelar" el desplazamiento de

clasificación de la cartera deteriorada "pre-Covid 19" y reprogramar los créditos en clasificación "Normal", con no más de 15 días de atraso, otorgando hasta un año de gracia; facultando de esta manera a las supervisadas a registrar ingresos financieros bajo el método de devengado.

Al interior del Sistema CMAC, tenemos que la mayor parte de Cajas reprogramó hasta el 70% de su cartera y en gran parte de manera unilateral. Esta medida, fue muy acertada no sólo de cara a los clientes que recibieron un oportuno "salvavidas", sino que resultó clave para preservar la estabilidad del sistema financiero en su conjunto y el patrimonio





de las empresas supervisadas. En efecto, si no se hubiesen expedido medidas de este tipo, la suspensión de pagos de miles de clientes - que tenía principalmente un cariz coyuntural derivado de la pandemia y no estructural - hubiera generado desplazamientos severos en las clasificaciones de los créditos y que miles de estos lleguen a categoría "pérdida" aceleradamente, teniendo que constituir las provisiones correspondientes. Esto a su vez hubiera sido devastador para el patrimonio de las empresas del sistema financiero.

Sin temor a equivocarnos, podemos afirmar que las reprogramaciones unilaterales con registro de ingresos bajo el método devengado autorizadas por la SBS, evitaron el colapso patrimonial de muchas empresas del sistema financiero y, por ende, una crisis sistémica; ello en cuanto las empresas pudieron mantener saldos de cartera crediticia; ingresos financieros y evitar o diferir provisiones.

Ahora bien, es preciso resaltar que las facilidades iniciales para reprogramar y registrar ingresos devengados, fueron materia de un ajuste o tratamiento pruden-

cial posterior dado por las Resoluciones SBS Nro. 3155-2020 y Nro. 3922-2021. Si bien en algún momento, en nuestro rol de gestores, consideramos estas medidas como una reversión de las facilidades previamente otorgadas, al acelerarse el extorno de los ingresos financieros, así como la constitución de provisiones voluntarias; la magnitud de la crisis nos ha permitido equalizar las percepciones iniciales y considerarlas necesarias para reflejar el real deterioro de la cartera reprogramada.

Otra de las medidas claves de la SBS para capear el temporal, es el Oficio Múltiple Nro. 42138-2020, que permitió a las empresas que cumplieran determinados parámetros, cargar directamente contra la cuenta capital -sin pasar por resultados- provisiones por incobrabilidad de créditos. Esto llevó a las empresas a mejorar la percepción que el mercado y los clientes tenían de las mismas, en cuanto les evitó mostrar en su estado de resultados las "pérdidas no esperadas" por la pandemia o un deterioro más severo. Cabe resaltar que las empresas supervisadas no fueron exoneradas de constituir las provisiones ni estas se difirieron,

sólo se realizó una variación del registro contable para el "pago" de las provisiones.

De otra parte, reconociendo que muchas empresas supervisadas, y -en específico- las microfinancieras, han tenido afectación patrimonial por la pandemia, de manera temporal se ha disminuido el límite global o "piso patrimonial", de 10% a 8% (patrimonio/ activos ponderados por riesgo) habiéndose extendido mediante el DU Nro. 003-2002, hasta agosto de 2022, el piso de 8% y subirá a 8.5% desde septiembre de 2022.

En conclusión, si bien contamos con un regulador del sistema financiero exigente y riguroso, consideramos que las "vacunas financieras" inoculadas por la SBS en el marco de la crisis sanitaria, con la finalidad de proteger los ahorros del público y preservar la estabilidad del sistema financiero; han sido efectivas - sin sombra de debate - y han servido para erradicar una plaga financiera, que pudo ser mortal.

La auditoría interna ágil



Juan Francisco Cevallos Medina

*Director del departamento de gobierno corporativo
y sistema de control interno
FEPCMAC*

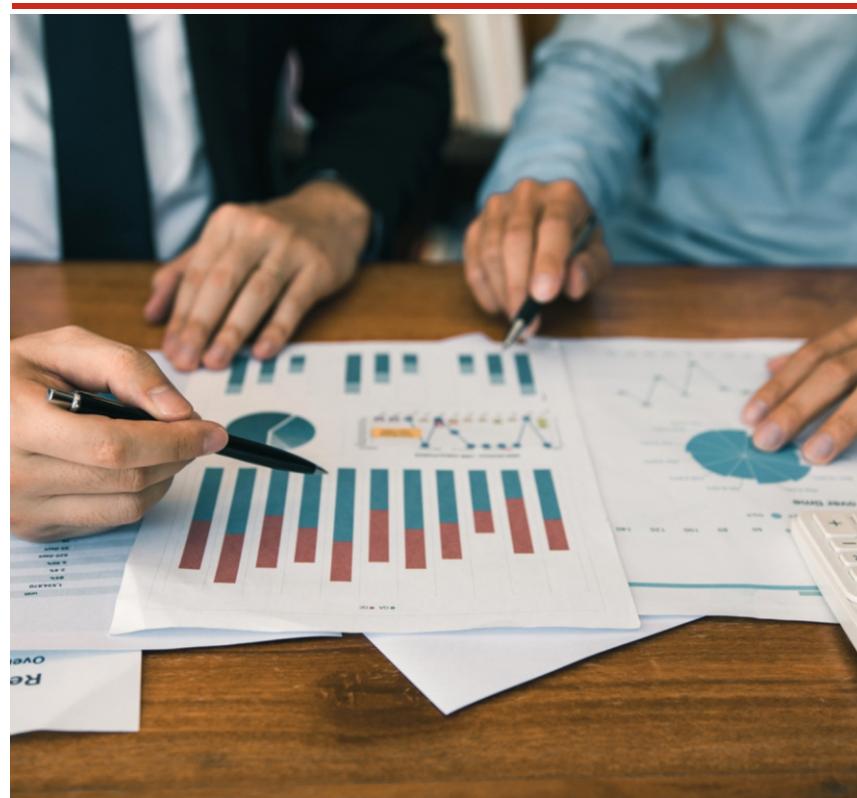
La disrupción en los negocios, los riesgos emergentes cada vez más frecuentes y las pandemias como la Covid-19, hace que todos los procesos de los negocios y, en general, las actividades humanas, se aceleren cada vez más. Si no estamos en línea o adecuándonos con dicha agilidad que exige tal situación, las actuales empresas tenderán a desaparecer y nuestra actividad profesional, menos competitiva y generadora de valor también como profesionales, será menos útil.

Una de estas actividades profesionales es la auditoría interna, de suma importancia como componente de un buen gobierno corporativo. Las empresas, principalmente las que administran recursos del público, cotizan en bolsa o son supervisadas, se encuentran encaminadas a implementarlo o están adecuándose a dichos cambios.

Al respecto, la Guía de COSO¹ (febrero 2022), señala que “una visión empresarial más amplia de agilidad sugiere que en un mundo de volatilidad, disrupción, incertidumbre y complejidad, las empresas responden utilizando procesos, personas y tecnología para anticipar, ver, entender y

responder a un mundo dinámico que cambia rápidamente”, y agrega que “es probable que la nueva normalidad incluya nuevas habilidades anticipatorias de riesgo y nuevas habilidades ágiles y de adaptabilidad...” para todos los involucrados en el negocio, la junta, el directorio, la gerencia, los gestores de riesgos, la auditoría interna, etc.

Relacionada a ello viene el concepto de la agilidad de la función de auditoría interna. Para la firma PwC, “la auditoría interna ágil es una mentalidad que adopta la función de auditoría interna para enfocarse en las necesidades de las partes interesadas, acelerar los ciclos de auditoría, mejorar la oportunidad de entrega de los hallazgos, reducir el esfuerzo



¹ COSO: Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission

desperdiciado, generar menos documentación y mejorar la marca de auditoría”, y la complementa la firma Deloitte, señalando que la agilidad en la función de auditoría interna propone a los auditores internos y partes interesadas que determinen, por adelantado, el valor que debe entregar una auditoría o un proyecto, también, prioriza las auditorías y los proyectos en función de la importancia y la urgencia, así como el momento para emprender el trabajo; asimismo, que los informes deben centrarse en proporcionar información y no en documentar el trabajo.

El siguiente gráfico muestra y resume la auditoría interna ágil:

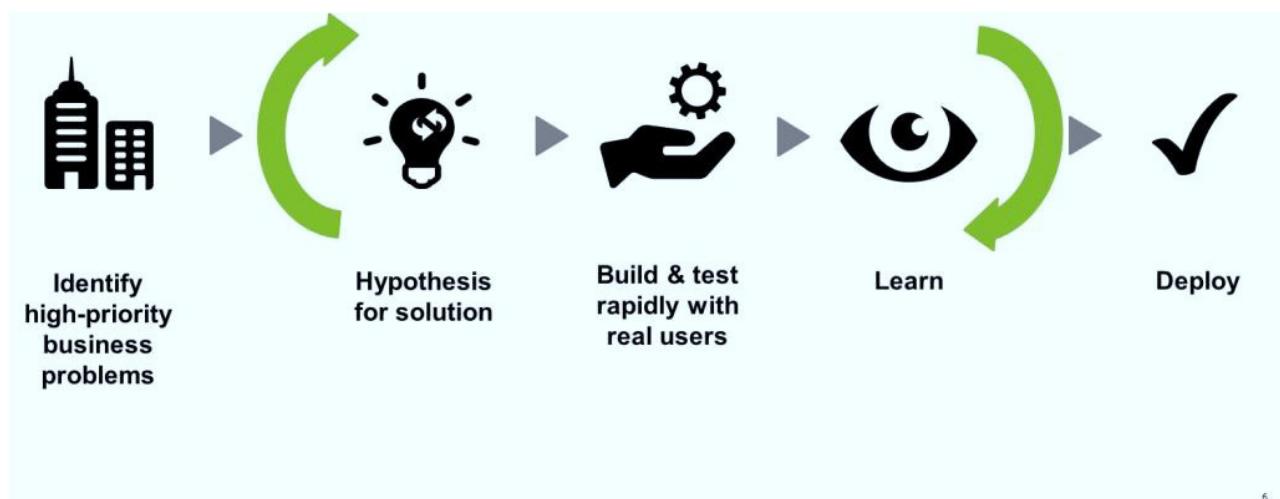


Gráfico tomado de la firma Deloitte

Como se aprecia, el primer paso es identificar los problemas con la más alta prioridad, luego plantear la hipótesis de solución, seguidamente construir una prueba y testear rápidamente con el usuario del proceso o actividad; ello permitirá aprender y generar valor mediante la información que proporciona la auditoría interna y, finalmente, implementar la solución recomendada o sugerida.

Por lo antes comentado, implementar una auditoría interna ágil es de suma importancia para las empresas y, principalmente, en la industria bancaria y financiera como las Cajas Municipales en nuestro país, que están expuestas a mayores riesgos, mayor exposición al cambio, requeridas a ser más ágiles y competitivas; lo cual les permitirá:

- Responder rápidamente a los cambios que el negocio necesita,
- Disminuir significativamente el tiempo entre descubrir y entregar la información relevante,

“

“Implementar una auditoría interna ágil es de suma importancia para las empresas y, principalmente, en la industria bancaria y financiera como las Cajas Municipales en nuestro país”

- Obtener el conocimiento específico del riesgo que el área de auditoría requiere para generar valor, anticipándose a la materialización del riesgo,
- Entregar informes con información de los problemas prioritarios y relevantes,
- Cumplir con la administración y los dueños de los procesos, priorizando el alcance de cada auditoría con los compromisos convenidos.

En conclusión, implementar la agilidad en la función de auditoría interna, implica necesariamente un cambio de mentalidad del equipo de auditores con beneficios potenciales para las empresas, tales como: reducir el tiempo de principio a fin para generar información valiosa para los stakeholders, entregar hallazgos y recomendaciones con mayor valor agregado, anticiparse a la materialización de los riesgos y contar un equipo de Auditoría Interna efectivamente comprometido.

Semana Mundial del Ahorro



i El pasado 21 de marzo se llevó a cabo la feria por la Semana Mundial del Ahorro, organizada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y la OECD con el auspicio de la Sparkassenstiftung Alemana y la Cooperación Alemana. Como todos los años, la FEPCMAC participó con un stand virtual en donde los asistentes pudieron encontrar información sobre los proyectos de la institución.

En el evento, la FEPCMAC proporcionó información general y los asistentes participaron de 2 charlas

virtuales, las cuales estuvieron a cargo de Diana Mejía, del banco de desarrollo de América Latina (CAF), quien presentó un estudio comparativo sobre las brechas de género y educación financiera. Asimismo, Donato Villarán, CEO de DEED Perú, compartió con los asistentes información sobre el perfil y comportamiento del nuevo consumidor pos pandemia.

Roadshow: Soluciones Tecnológicas



i La FEPCMAC continúa apoyando el proceso de Transformación Digital en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), esta vez mediante el segundo Road Show: *Soluciones Tecnológicas sobre innovación y seguridad*, realizado el pasado 4 de marzo, bajo la modalidad de un webinar virtual.

El evento contó con la participación de Ljubica Vodanovic, socia fundadora de Vodanovic Legal; Luis Cabrel, Jorge Hoja, Diana Robles y Daniel Arias de IBM; Juan Mikalef de Oracle; y Paola Mora, David Laoun y Ariel Pizzo, de Stefanini-Sapia. El evento contó con la asistencia de 60 participantes de las CMAC de todo el Perú.

Conversatorio: Digital Trust Insights 2022



AEl pasado miércoles, 23 de marzo se llevó a cabo el *Conversatorio de microfinanzas: Digital Trust Insights 2022*, en alianza con PwC. Para este evento se contó con la ponencia de Aníbal Gutiérrez, Alexander García y Belén Alvarado, quienes hablaron sobre la importancia de la ciberseguridad en las instituciones en la actualidad y cómo la aceleración de la transformación digital ha conllevado a que las operaciones sean virtuales y los usuarios sean más cautelosos.

Huawei Cloud Perú



Con la participación de Juan Manuel Cuya, VP de Huawei Cloud Perú, y Mijail Alania, Huawei Cloud Solution Manager, se realizó el pasado 6 de abril, el *Conversatorio de microfinanzas: Aceleración y crecimiento centrado en el cliente de las entidades financieras*. Los ponentes presentaron los beneficios de contar con los servicios que ofrece Huawei, además del valor de contar con servicios de almacenamiento en la nube.

Herramientas digitales

ACon el objetivo de explorar herramientas, estrategias y metodologías de comunicación digital que favorezcan la conexión con nuestros clientes en la economía de no contacto, se desarrolló el conversatorio gratuito *Herramientas digitales para equipos comerciales*, a cargo de María Alejandra Urdaneta, neuropsicoeducadora. Se abordaron temas como: canales de comunicación, estrategias de comunicación audiovisual, estrategias para la comunicación comercial y *social selling* enfocado en el bienestar institucional y en el cliente final. El conversatorio tuvo como quórum a 118 personas conectadas desde la plataforma Zoom y Facebook Live.



CMAC AREQUIPA

Resultados del ejercicio 2021



Las autoridades de Caja Arequipa presentaron resultados obtenidos durante el año 2021, donde estuvieron presentes los prestigiosos economistas Luis Miguel Castilla, en Arequipa; y Alonso Segura, en Lima. Por su parte, José Málaga, presidente de directorio de Caja Arequipa, explicó con detalle las cifras obtenidas por Caja Arequipa.

Así, Caja Arequipa llega al 2022 con casi 1.7 millones de clientes y cerca de 7 mil millones de soles en cartera de créditos, mientras que la cartera de depósitos es de casi 6 mil millones de soles. Un dato significativo es que más del 70% de su cartera total se ha colocado dentro del sector MYPE.

■ Voluntariado

Caja Arequipa, apostando por la educación del país, en alianza con Empresarios por la Educación, realizó el pasado 19 y 20 de marzo la limpieza completa de ocho colegios, beneficiando a más de 3,200 escolares peruanos. El equipo de colaboradores voluntarios y sus familias se reunieron en diferentes colegios en una jornada completa de 8 horas continuas, logrando así completar con la tarea satisfactoriamente.

"Este año iniciamos con los colegios, pero continuaremos con ellos como cada año lo estamos haciendo con la enseñanza de la educación financiera y que sigan soñando con construir un Perú con oportunidades para todos", señaló Wilber Dongo, gerente de negocios.

CMAC CUSCO

Programa WAYNA

Caja Cusco, puso en marcha su programa de prácticas profesionales Wayna, el cual busca desarrollar conocimientos a los egresados de universidades e institutos técnicos. Wayna, ofreció 77 vacantes para el área de negocios y 22 vacantes para el área de cobranza judicial, en las regiones de Cusco, Madre de Dios, Puno, Arequipa, Tacna, Apurímac, Lima, Ayacucho, Junín, Huánuco y Pasco.

Además, ofreció 28 vacantes para el área administrativa en la región del Cusco. Los practicantes comenzarán a laborar en Caja Cusco desde 4 de abril y sus prácticas serán subvencionadas con la remuneración mínimo vital (S/930 soles), además de contar con un seguro médico y cuponera más humana.

▲ Ingreso a la Amazonía

Con la presencia de los miembros del directorio de Caja Cusco, presidida por el Ing. Fernando Ruiz Caro Villagarcía, el alcalde de la ciudad, Dr. Victor Baluarte Medina, y su Concejo Provincial, así como de los miembros del directorio, Caja Cusco inauguró una nueva oficina en la región de San Martín, ciudad de Tarapoto. De esta manera ingresa al competitivo mercado de la Amazonía Peruana. Esta nueva oficina es implementada como parte del *Plan de Expansión Tahuantísuyo*, que contempla su ingreso a dos nuevas regiones en el norte y nororiente del país, durante el año 2022.

▲ Reconocimiento

Caja Cusco y su aplicativo móvil Wayki App, recibieron un nuevo reconocimiento a la innovación y transformación. Esta vez, la organización Fintech Americas, en donde se evaluaron más de 100 propuestas alrededor de continente, otorgó a la entidad financiera cusqueña el premio Platinium Perú en la categoría de Inclusión Financiera, lo que la consolida como entidad financiera líder y referente de las microfinanzas en el país y el continente.



CMAC HUANCAYO

Premiación



Por cuarto año consecutivo, Caja Huancayo fue galardonada con los Premios Mivivienda 2021, organizado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, mediante el Fondo Mi-vivienda. En esta oportunidad ocupó el 2do lugar como la entidad financiera y de seguros que ha afianzado más viviendas Techo Propio en la modalidad de Adquisición de Vivienda Nueva. Asimismo, fue reconocida como la 2da institución financiera con el mayor número de colocaciones en el financiamiento complementario Techo Propio.

❖ Crédito

Con la finalidad de impulsar el crecimiento de los microempresarios, Caja Huancayo ofrece el Crédito “Mi Local, Taller Comercial”, para la adquisición o construcción de un local comercial, en cómodas cuotas y tasas especiales. Está dirigido a personas naturales y jurídicas que deseen financiar la adquisición, remodelación, refacción, construcción de local comercial, taller o tienda con plazos de pago de hasta 60 meses de acuerdo a la capacidad de pago del cliente y hasta 4 meses de período de gracia para iniciar el pago de la primera cuota.

❖ Crédito desde la Web

Con el giro repentino de los consumidores hacia los canales digitales, a raíz del distanciamiento social por la pandemia, surgió la necesidad de brindar canales de fácil acceso a los clientes. Por ello, Caja Huancayo presenta un importante canal para solicitar créditos online desde su portal web www.cajahuancayo.com.pe, opción “crédito en línea”. El aplicativo permite conocer el estado de su solicitud en cualquier momento y lugar con solo un clic.

CMAC ICA

Alianza



Con la finalidad de impulsar la formalización e inclusión financiera de la minería artesanal y pequeña minería (MAPE), así como la reducción en el uso de mercurio para la obtención del oro, Caja Ica firma una alianza con el proyecto *planetGOLD* Perú, la que permitirá beneficiar a miles de mujeres y hombres que se dedican a esta actividad.

“Dentro de las actividades a ejecutarse, destacan capacitaciones en temas de formalización de negocio, asesoramiento personalizado, financiamiento de maquinaria, entre otros. Además, este acuerdo permitirá dotar de tecnología y modernizar los procedimientos de los mineros artesanales”, informó Mons. Edmundo Hernández Aparcana, presidente de directorio de Caja Ica.

❖ Semana Mundial del Ahorro

Más de 6 mil personas fueron capacitadas durante los talleres de educación financiera programados como parte de las actividades en el marco de la *Semana Mundial del Ahorro*, en el que Caja Ica tuvo una destacada participación brindando valiosa información a niños, jóvenes y adultos de todo el Perú.

“Gracias al trabajo coordinado entre la gerencia, administradores y colaboradores, logramos ejecutar más de 50 reuniones de capacitación sobre la importancia y beneficios del ahorro a miles de niños, jóvenes y adultos, mediante charlas educativas y talleres online, los cuales se desarrollaron de manera física y digital”, informaron autoridades de Caja Ica.

CMAC Del Santa

Aniversario

Desde el 03 de marzo de 1986, Caja del Santa nació con el propósito de apoyar financieramente el sueño de las personas emprendedoras, especialmente aquellas que desarrollan actividades en la micro y pequeña empresa, contribuyendo así al desarrollo económico de nuestra Región Ancash y del país en general.

Hoy en día, Caja del Santa tiene la misión de brindar soluciones financieras de manera ágil y personalizada a los miles de clientes en toda su red de agencias; compromiso asumido por toda la familia de esta entidad financiera para lograr un crecimiento sostenido, rentable y con cobertura digital, como ordena la coyuntura en estos tiempos modernos.

Crédito

Caja del Santa siempre promueve el bienestar de la sociedad, no solo de los miles de emprendedores que reciben respaldo financiero, sino también de la población en general que busca mejorar su calidad de vida con buenos servicios de agua y saneamiento en sus hogares; para ello, se ha lan-

zado una campaña promocional que beneficia a las familias que solicitan un crédito y pueden lograr descuentos en la compra de productos Rotoplas.

Percy Valenzuela, jefe de Marketing, indicó que Caja del Santa se ha sumado a la campaña que desarrolla el Proyecto Water Credit, en coordinación con el Grupo Rotoplas y el respaldo de la FEPCMAC, para que los ciudadanos puedan acceder al crédito denominado *Casa Santa*, beneficiándose automáticamente con un descuento del 10% en la compra de productos Rotoplas, como tanques de agua, termas eléctricas y accesorios.

► Soporte financiero

Con la finalidad de brindar un soporte financiero a los pequeños emprendedores, Caja del Santa empezó la Campaña Escolar 2022 con los productos *Credicrecer* y *Credinegocio*, que son exclusivamente destinados para capital de trabajo de los emprendedores. También sumó a la campaña el producto *Crédito Multiuso*, destinado exclusivamente para consumo por parte de sus clientes.

CMAC PAITA

Escuela de Microfinanzas



Con el objetivo de formar a jóvenes de la costa, sierra y selva del Perú para que inicien su camino como asesores de negocio, el día martes 29 de marzo y durante cuatro días de capacitaciones, Caja Paita dio inicio a la primera Escuela de Microfinanzas, la misma que se desarrolló en la Estación Naval de Paita, gracias a un convenio

entre estas dos instituciones.

Fueron 46 estudiantes finalistas, quienes pudieron adquirir nuevos conocimientos que les permitirá desarrollarse como asesores de negocio en las diferentes oficinas de Caja Paita distribuidas a lo largo y ancho del territorio nacional.

► Semana Mundial del Ahorro

Con el objetivo de informar sobre la importancia del ahorro en la vida de todas las personas y propiciar conductas financieras responsables, Caja Paita se sumó a las actividades preparadas con motivo de la *Semana Mundial del Ahorro*, participando activamente de la feria preparada para este fin. En esta ocasión, y dado el contexto de pandemia en el que nos encontramos, esta feria se llevó a cabo de manera virtual y contó con la participación de distintas entidades financieras del país, lideradas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

CMAC PIURA

Emprendedoras



Durante el presente año, más de 6,000 fueron las emprendedoras que solicitaron créditos empresariales en Caja Piura con el fin de potenciar sus negocios, reveló Liliana Lescano, jefa de producto de la microfinanciera, quien resaltó los beneficios del sistema, el cual les permite insertarse al sistema bancario de forma más directa.

“Es importante potenciar la labor que desarrollan las emprendedoras peruanas para promover el progreso de su negocio y mejorar su calidad vida.

Caja Piura tiene el objetivo de impulsar la inclusión financiera, por eso bancarizamos a más de 1.5 millones de peruanos desde el inicio de nuestras operaciones, principalmente en zonas rurales del país”, puntualizó la experta.

⌚ Gasto familiar

Carlos Albán, gerente regional centro de Caja Piura, alentó a los padres de familia a organizar sus finanzas a fin de cubrir estos gastos de manera adecuada, generando ahorro, e indicó que la microfinanciera ofrece un producto orientado a personas naturales. “Caja Piura tiene un compromiso social de apoyar a todos los que necesitan enfrentar los gastos escolares. Para obtener el crédito se debe demostrar ingresos estables como dependientes o independientes, y contar con un período de pago entre 6 y 24 meses de acuerdo a su capacidad económica”, mencionó Albán.

⌚ Créditos hipotecarios

El sueño de la casa propia está creciendo entre los *millennials* peruanos gracias a un ahorro involuntario generado durante la pandemia, afirmó Oscar Vélchez Castro, gerente regional de Caja Piura, institución que proyecta un incremento de 20 % en las colocaciones de créditos hipotecarios con precios accesibles dirigidos a jóvenes de 25 a 35 años al cierre del 2022.

CMAC SULLANA

Líderes Emprendedoras



Con el propósito de contribuir con el empoderamiento económico de las mujeres y brindar oportunidades de crecimiento a sus negocios, 51% de colocaciones fueron dirigidas a micro y pequeñas empresas, fomentando

de esta manera la inclusión financiera y la autonomía para su desarrollo productivo, personal y familiar.

“Actualmente, tenemos más de 97 mil clientes mujeres, quienes han visto en Caja Sullana una aliada estratégica para transformar sus sueños en realidad”, refirió Joel Siancas Ramírez, presidente del directorio de Caja Sullana.

⌚ Webinar

Con el fin de impulsar y fortalecer los negocios alineados al rubro de la belleza que fueron afectados por la crisis sanitaria, Caja Sullana, en el marco de su Escuela de Emprendedora, organizó el webinar *La Industria de la belleza como oportunidad de negocio*, en donde el CEO de la empresa Montalvo brindó una charla a sus participantes. La microfinanciera, como parte de su política de Responsabilidad Social, realiza webinar mensuales. Se han capacitado a más de mil emprendedores en diferentes temas alineados a diversos negocios comerciales.

CMAC TACNA

Campaña



Caja Tacna lanzó la campaña de ahorros DPF REGALÓN, la cual otorga una tasa de interés anual de hasta el 6% para los Depósitos a Plazo Fijo a partir de S/ 25,000.00. El objetivo es premiar la preferencia de los más de 155 mil

clientes de ahorros, así como incentivar el ahorro seguro y confiable con una tasa especial que hará crecer su dinero.

La campaña está vigente del 1 de abril al 31 de mayo de 2022 para todos aquellos que abran sus cuentas de DPF en un rango de 401 días. Mayor información en www.cmactacna.com.pe

► Campaña de Salud

En el marco del cumplimiento de las actividades programadas para el periodo 2022, se dio inicio a las campañas de salud dirigidas a toda la población tacneña en alianza con la Clínica La Luz de Tacna. El objetivo es proveer a la población de información sobre temas de salud, así como fomentar el hábito de chequeos anuales que permitan minimizar o detectar a tiempo posibles enfermedades.

Estas campañas se realizan en las diversas ferias y mercados de la localidad, atendiendo de forma gratuita el servicio oftalmológico, así como triaje básico para detectar alguna potencial enfermedad. Con ello, Caja Tacna y Clínica la Luz reafirman su compromiso de seguir impulsando el cuidado de la salud en la población más vulnerable.

CMAC TRUJILLO

Semana Mundial del Ahorro

Caja Trujillo estuvo presente en la Semana Mundial del Ahorro, organizada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) junto a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la cual buscó concientizar a los jóvenes sobre la importancia de tomar decisiones financieras sólidas con el fin de lograr su bienestar financiero.

“Los expertos creen que estos temas deben abordarse mediante el desarrollo

de una estrategia clara de educación financiera en todo el país. Una de las principales necesidades es disponer de información oportuna, transparente, confiable sobre los productos financieros. Por lo tanto, la educación financiera debe ir acompañada de información simplificada que las personas puedan utilizar para tomar decisiones de compra y ahorro en el día a día”, indicó Carolina Moquillaza Abanto, gerente central de finanzas de Caja Trujillo.



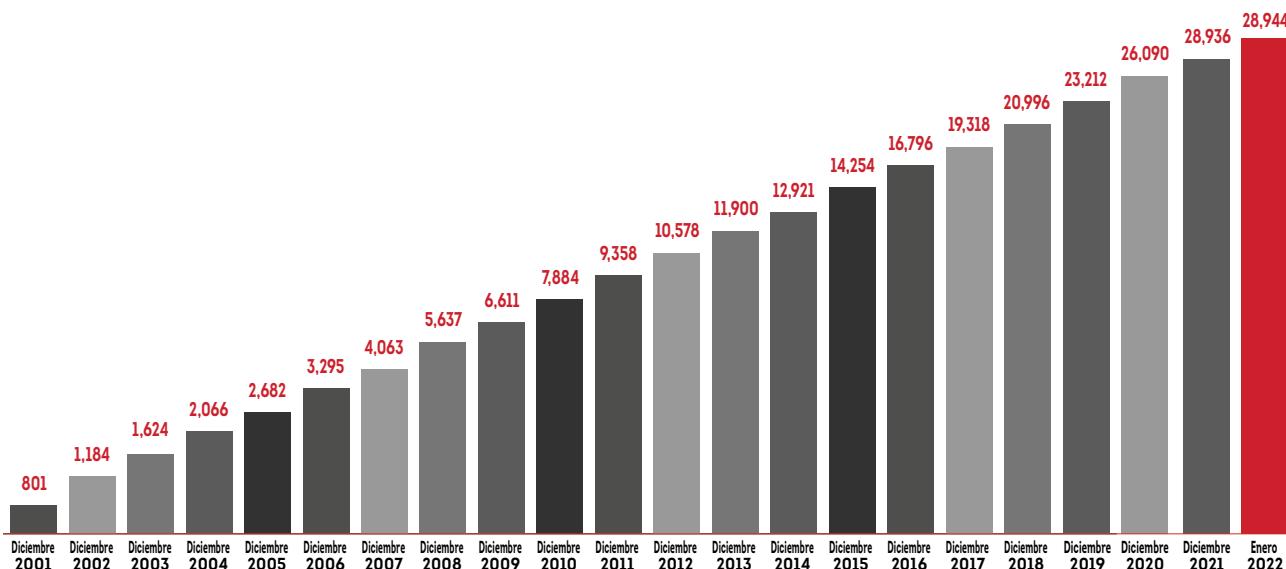
► Auspicio

Como todos los años, Caja Trujillo auspició el 62º Concurso Nacional y 12º Concurso Mundial de Marinera, una de las celebraciones más importantes de la costa peruana, en el tradicional coliseo Gran Chimú.

“Este evento es uno de los más representativos de Trujillo, por eso nos llena de orgullo y satisfacción ser parte de esta gran fiesta. Es nuestra política fomentar todo tipo de expresión cultural a nivel nacional y, en especial en la región, con nuestra danza típica”, comentó Dante Chávez Abanto, presidente de directorio de Caja Trujillo.

Sistema CMAC: Evolución de la cartera de créditos

(En millones de soles)

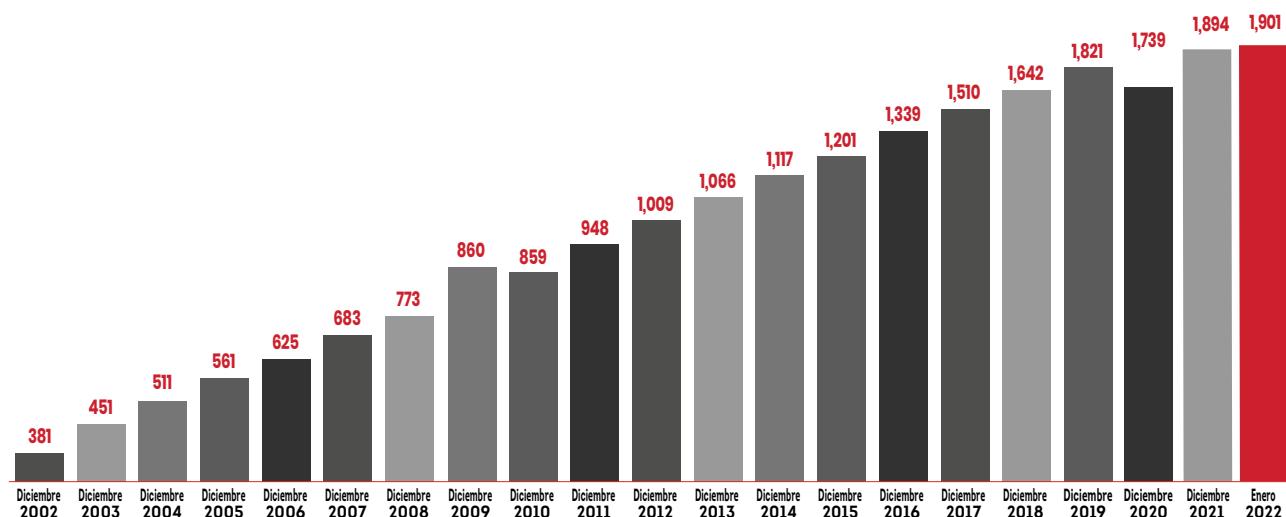


Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCM

Sistema CMAC: Evolución del número de clientes con créditos

(En miles)



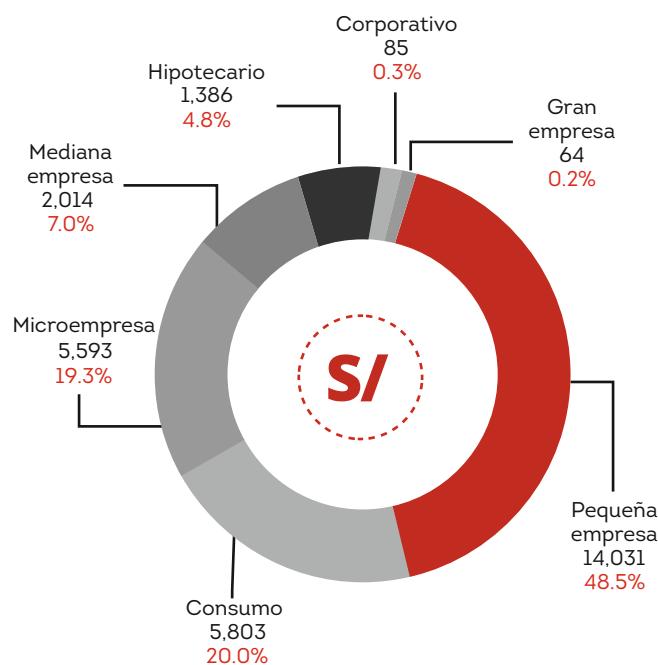
Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCM

Sistema CMAC: Distribución de la cartera por tipo de crédito a enero del 2022

(En millones de soles)

TIPO DE CRÉDITO	SALDO	PARTICIPACIÓN
Pequeña empresa	14,031	48.5%
Consumo	5,803	20.0%
Microempresa	5,561	19.2%
Mediana empresa	2,014	7.0%
Hipotecario	1,386	4.8%
Gran empresa	64	0.2%
Corporativo	85	0.3%
Total sistema CMAC	28,944	100%



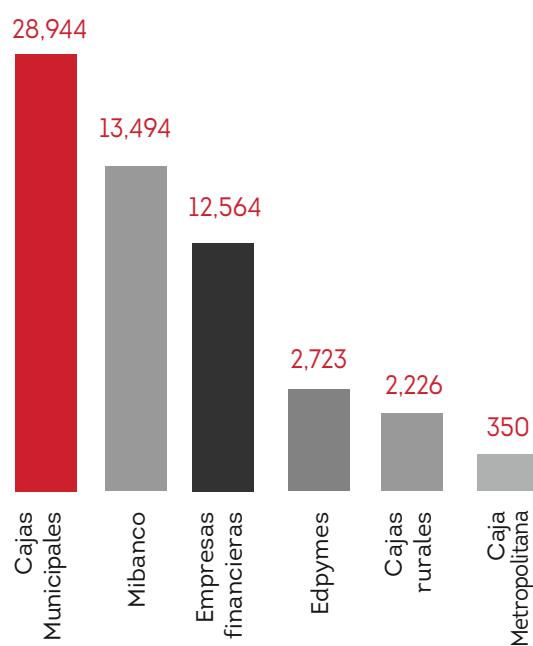
Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCMAC

Sector de microfinanzas: Saldo de créditos totales a enero del 2022

(En millones de soles)

ENTIDAD	SALDO	PARTICIPACIÓN
Cajas Municipales	28,944	48%
Mibanco	13,494	22.4%
Empresas financieras	12,564	20.8%
Edpymes	2,723	4.5%
Cajas rurales	2,226	3.7%
Caja Metropolitana	350	0.6%
Total sector de microfinanzas	60,300	100%



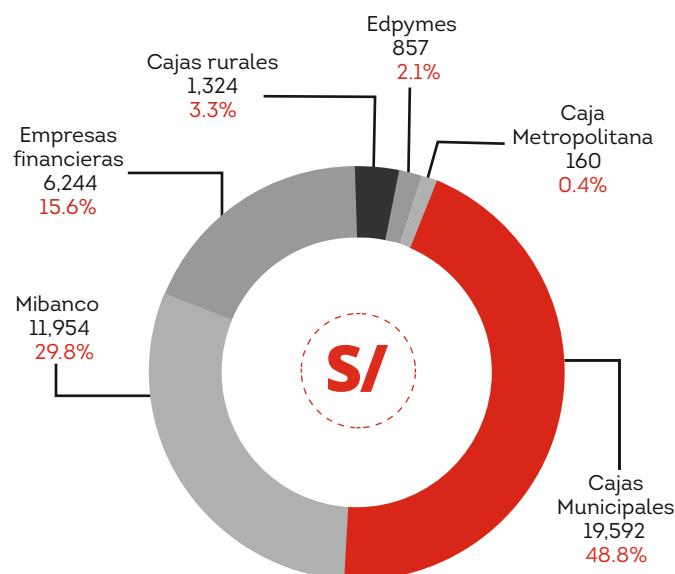
Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCMAC

Sector de microfinanzas: Participación de créditos mype a enero del 2022

(En millones de soles)

ENTIDAD	SALDO	PARTICIPACIÓN
Cajas Municipales	19,592	48.8%
Mibanco	11,954	29.8%
Empresas financieras	6,244	15.6%
Cajas rurales	1,324	3.3%
Edpymes	857	2.1%
Caja Metropolitana	160	0.4%
Total sector de microfinanzas	40,131	100%

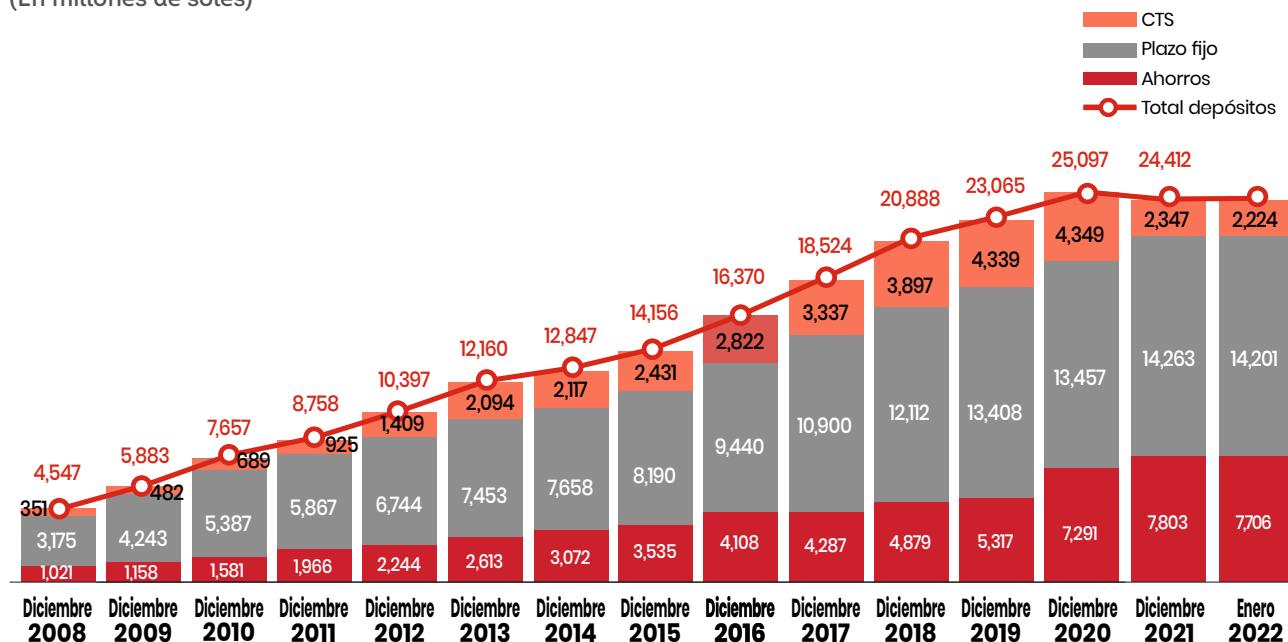


Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCMAC

Sistema CMAC: Evolución de los depósitos por tipo de producto a enero del 2022

(En millones de soles)

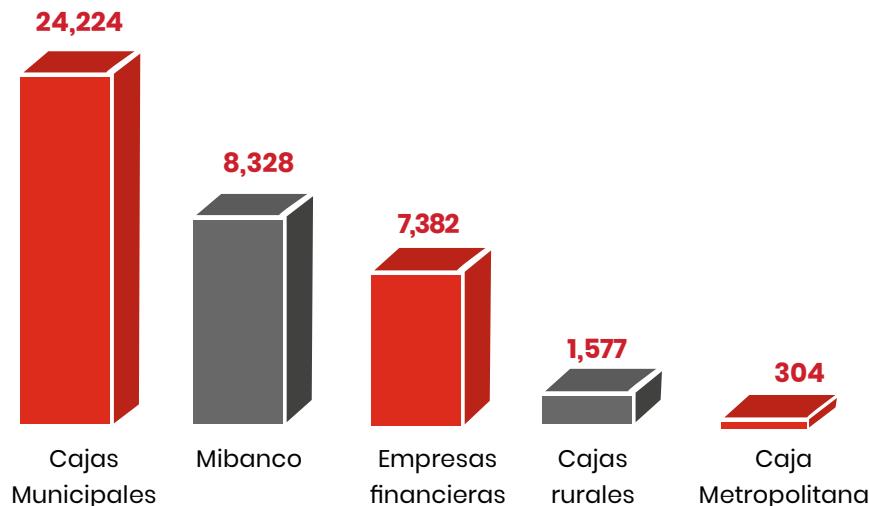


Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a ENERO del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCMAC

Sector de microfinanzas: Saldo de depósitos totales a enero del 2022

(En millones de soles)

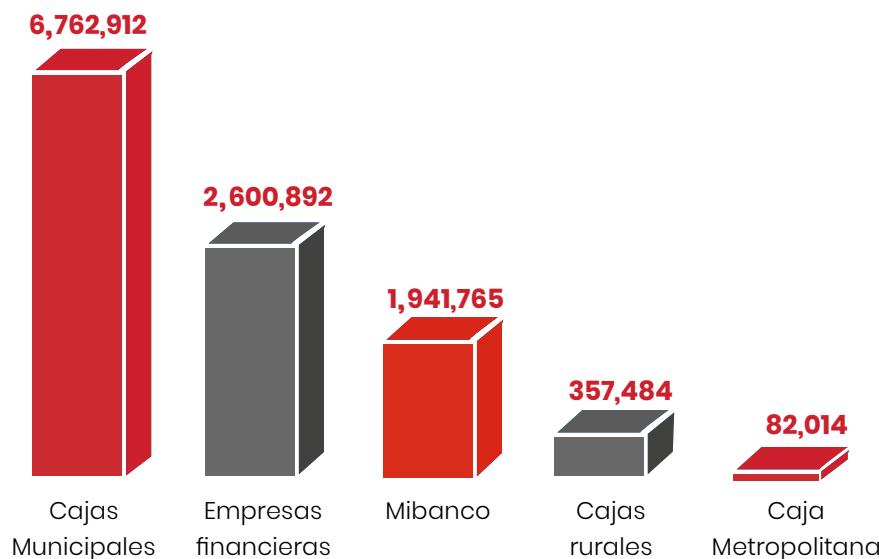


Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCMAC

Sector de microfinanzas: Número de ahorristas a enero del 2022

(En unidades)

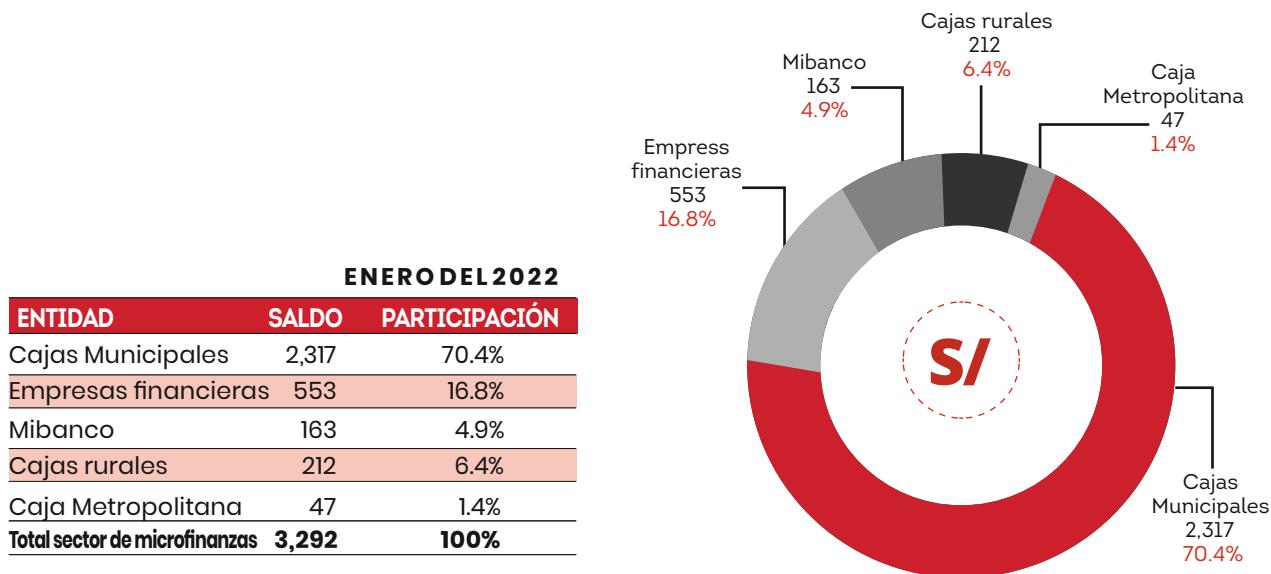


Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCMAC

Sector de microfinanzas: Participación de los depósitos CTS a enero del 2022

(En millones de soles)

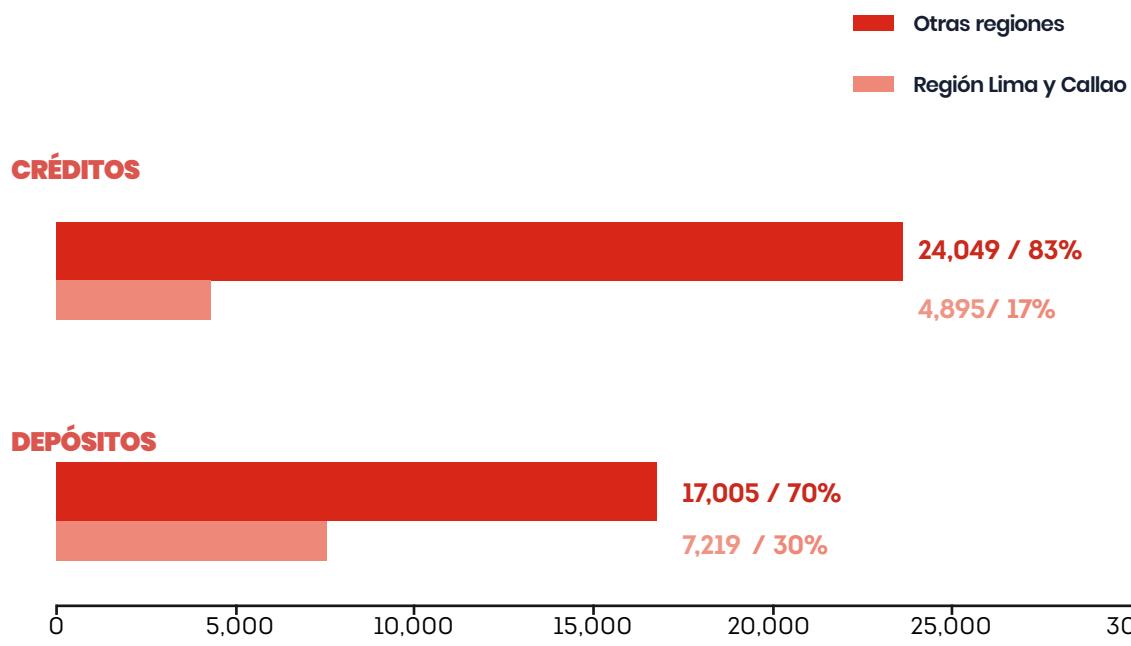


Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCMAC

Sistema CMAC: Depósitos y créditos por regiones a enero del 2022

(En millones de soles)



Fuente: Boletín de Estadísticas de la SBS a enero del 2022

Elaboración: Departamento de Asesoría Técnica - FEPCMAC



FEPCMAC
FEDERACION PERUANA DE CAJAS
MUNICIPALES DE AHORRO Y CREDITO



**Impulsando el desarrollo y solidez
del Sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito**



FEPCMAC

@FEPCMAC



FEPCMAC



FEPCMAC



www.fpcmac.org.pe



Caja Huancayo

