



Derteano:
Creando un actor regional.

SANDRA ELIAS

MICROCRÉDITO A LO GRANDE

El holding peruano de las microfinanzas se consolida y ya inició su proceso de expansión en varios países de América Latina. Natalia Vera Ramírez, Lima

Los primeros días de marzo, Luis Felipe Derteano Marie, presidente del grupo peruano ACP, viajó a Ámsterdam y pudo conocer en vivo y en directo a la princesa Máxima de Holanda. No se trataba de un viaje de placer o de un acercamiento con vías de generar alguna alianza estratégica o apoyo financiero para la entidad. Esta vez, la pasión por las microfinanzas juntó a esta guapa argentina miembro de la realeza europea con el ejecutivo peruano en el 'Global Alliance for Banking on Values' para debatir las mejores políticas microfinancieras en todo el mundo. "En África los microcréditos han sido un milagro y en el Perú se está experimentando un *boom*", dice Derteano. "Cuando ACP nació a finales de los 70, ni los propios fundadores se imaginaron lo que se venía".

Y es que cuando quince empresarios y profesionales decidieron crear la organización Acción Comunitaria del Perú (ACP) para brindar servicios financieros a migrantes que venían a la capital y no eran sujeto de crédito, las microfinanzas eran un tema totalmente desconocido.

"Todos pensaban que era una obra más de filantropía y que ACP nunca recuperaría lo invertido", dice Derteano. "Sin embargo, pasaba el tiempo y los migrantes pagaban puntualmente y se convirtieron en empresarios de la microempresa".

Posteriormente, la entidad sin fines de lucro se convirtió en Grupo ACP y cristalizó su expertise en las microfinanzas hace diez años creando Mibanco, el primer banco peruano especializado para este segmento. Actualmente la entidad bancaria atiende al 17% de las microempresas con acceso a crédito. De te-

ner 37.000 empresarios como clientes en 1998, hoy la cifra supera los 500.000.

De allí en adelante, surgieron en Perú muchos jugadores enfocados en las microfinanzas como las cajas rurales, y edpymes, además de los grandes bancos, quienes apuntaron a este nicho de empresarios que provienen en su mayoría de los segmentos C y D. Muestra de que este mercado que se vuelve cada vez más competitivo en el

—que constituyen el 98% de las empresas en el Perú y que aportan el 62% del empleo y el 42% del PIB al país—, solo el 33,33% tiene acceso a crédito del sistema financiero.

"Las claves de empresas como Mibanco ha sido entender las necesidades financieras de la población pobre y, así, adaptar los productos financieros a la demanda y a las posibilidades reales de los clientes", dice Marta de la

segmento y no se ha limitado a los microcréditos. Hace poco más de un año lanzaron la aseguradora Protecta y la corredora de seguros Secura. Asimismo, cuentan con Vivencia, empresa promotora de desarrollo inmobiliario e infraestructura, entre otras empresas enfocadas al segmento de las microempresas. "Para este grupo no hay pierde con las microempresas", dice Fermín Vivanco, oficial de inver-

"Casi todas las entidades ofrecen microcréditos, inclusive bancos que antes no estaban especializados en este tema"

Perú es el reciente lanzamiento de la financiera CrediScotia del Scotiabank, la tercera entidad financiera más importante del país, quien también busca aprovechar dicho segmento.

Según información de la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS), a diciembre de 2008 habían 58 entidades especializadas (entre empresas bancarias, financieras, instituciones microfinancieras no bancarias y de arrendamiento financiero) en el mercado de las microfinanzas peruano con colocaciones por el orden de los US\$3.340 millones. "Casi todas las entidades ofrecen microcréditos, inclusive bancos que antes no estaban especializados en este tema ahora tienen unidades de microfinanzas o han fundado financieras para ello", dice Felipe Tam, jefe de la SBS.

LARGA BRECHA

A pesar de que el mercado de las microfinanzas se ha hecho muy competitivo en el Perú, según los involucrados en el negocio aún falta mucho por hacer. De las tres millones de micro y pequeñas empresas

Cuesta, vicerrectora de planificación y asuntos económicos de la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España. "Pequeños montos, amortizaciones de pago adaptados al ciclo de efectivo del cliente y nuevas garantías sensibles a las posibilidades efectivas de las familias de escasos recursos son ejemplos claros de lo que se ha venido haciendo".

De este modo, según un estudio promovido por el Banco Interamericano del Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Perú fue el país con el entorno más favorable para las microfinanzas en 2008, desplazando a Bolivia. "Es extraordinaria la solidez de las microfinancieras peruanas", dice Ana Rodríguez, representante del BID en el Perú. "Ya quisiera Wall Street tener la mitad de la solidez y buenas perspectivas que tienen las entidades de microfinanzas en este país. Sin embargo, se tiene que trabajar más en la competencia, eficiencia y en la apertura de mercado".

En ese sentido, el Grupo ACP ha sabido sacar provecho al alto potencial que tiene este

siones del Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin), entidad perteneciente al BID. "Mientras que algunos las satanizan por su informalidad y su alto riesgo, para ACP son potenciales clientes con un buen comportamiento crediticio".

El siguiente paso del Grupo ACP para cerrar el círculo en cuanto a servicios financieros para el microsector empresarial, según palabras de su presidente Derteano, es el próximo lanzamiento de una empresa que garantice la jubilación de sus clientes —algo similar a una administradora de fondos de pensiones (AFP)—, así como una entidad dedicada a contactar a sus clientes con posibles compradores de su mercancía.

MIRAS AL EXTERIOR

El Grupo ACP apunta a convertirse en un *holding* de microfinanzas regional con sede en Lima, un reto más que grande considerando que la competencia será mucho más activa que en Perú. De acuerdo a datos del BID hay 565 empresas microfinancieras en América Latina, las

NEGOCIOS MICROFINANZAS

cuales manejan una cartera de US\$9.249 millones y prestan servicio a más de ocho millones de microempresarios.

Los primeros pasos en ese sentido no son pocos: el grupo peruano es accionista mayoritario de Forjadores, en México; Microfin, en Uruguay; y Empresa, en Argentina. También el grupo peruano cuenta con participación en Banco Sol, de Bolivia; e Integral, de El Salvador. Según Luis Felipe Derteano, en este último caso están a punto de llegar a un acuerdo para hacerse del 50% de la entidad y empezar con paso firme su expansión en Centroamérica. Asimismo, ACP está a punto de cerrar un acuerdo con la Mutua Pichincha, de Ecuador, país donde a través de su empresa Vivencia se han unido a un grupo italiano para abrir una fábrica para producir paneles térmicos para la construcción de viviendas bajo el nombre de Panecons. Muy pronto instalarán una planta similar en el Perú.

A pesar de su expansión internacional, Derteano dice que no descuidarán el mercado peruano. "El momento en que una organización deja de aprender y se siente el gurú comienza a decaer y desaparece", dice.

EL FANTASMA DE LA CRISIS

La crisis internacional, que ya ha tumbado a varios de los bancos más grandes del mundo, es motivo por el cual muchos apuntan a las microfinancieras como próximas víctimas. No obstante, para Fermín Vivanco, de Fomin, las microempresas siempre han estado en crisis, por lo que la actual situación es una más que tienen que afrontar.

Luis Felipe Derteano, del Grupo ACP, coincide con Vivanco. "El empresario de la microempresa está acostum-

brado a luchar en condiciones muy hostiles y desfavorables. Además, éste trabaja en algo

enfermos", dice el presidente de ACP. "Las microfinancieras no tienen productos tóxicos, no

mercado internacional sí hay liquidez, pero no confianza, solo confían en otorgar líneas de crédito a instituciones sanas como la nuestra". Muestra de ello, según los analistas de mercado, es que a fines de febrero la Corporación Financiera Internacional (IFC sus siglas en inglés), miembro del Banco Mundial, adquirió el 16,5% del accionariado de Protecta, empresa perteneciente a ACP.

Otro punto a favor de las microfinancieras, según expertos como Vivanco, del BID, es el bajo promedio en cuanto al valor de los créditos que otorgan. En el caso de Mibanco, por ejemplo, el promedio de créditos es de US\$ 1.400, aunque los que se otorgan con más frecuencia están entre los US\$ 100 y los US\$ 800. En tanto, tomando en cuenta todo el mercado microfinanciero peruano, el 49% del promedio de las deudas no sobrepasan los US\$1.000. No obstante, Renán Castillo, supervisor principal de instituciones microfinancieras de la SBS advirtió una posible alza, producto de la crisis internacional, en la morosidad en las microfinanzas, la cual actualmente es de 3%.

Tal parece que el Grupo ACP ya ha trazado un camino que le puede dar mucha rentabilidad en el futuro y quizá lo pueda convertir en un grande de la región en su rubro. De sus 15 fundadores solo vive Fortunato Quesada Lagarrigue, pero por lo hecho hasta el momento por sus sucesores en el conglomerado la apuesta inicial sigue en pie. "Muchos tienen que cambiar de actitud con respecto al segmento C y D, hay que tratarlos como empresarios y no como a personas a quienes se les está haciendo un favor", dice Luis Felipe Derteano de ACP, dando quizá la clave del éxito del grupo que preside. ■

LOS BRAZOS DEL GRUPO ACP

Este holding financiero cuenta con empresas de microfinanzas, microseguros, capacitación, entre otros en varios países de la región:

MICROFINANZAS

Mibanco (Perú): Entidad bancaria líder en microfinanzas con más de medio millón de clientes de la micro y pequeña empresa. Tiene más de 100 oficinas en el país.

Forjadores (México) Institución que ofrece créditos a los empresarios de la microempresa, principalmente en las modalidades de la banca comunal y crédito solidario.

Microfin (Uruguay): Provee de servicios financieros a la micro y pequeña empresa a través de créditos.

Empresa (Argentina) Institución con misión social líder en el mercado de microfinanzas.

Banco Sol (Bolivia): Banco líder en microfinanzas que atiende a más de 300.000 clientes y posee más de 60 oficinas y más de 50 puntos de corresponsalia en todo el país.

MICROSEGUROS

Protecta (Perú): Empresa de seguros que brinda protección contra los riesgos que enfrentan los empresarios de la mype. Su rango de productos incluye seguros de vida, accidentes y rentas vitalicias.

Secura (Perú): Empresa corredora de seguros que promueve la cultura del seguro como apoyo al éxito de la gestión empresarial para superar con menores riesgos la pobreza.

CAPACITACIÓN

Aprenda (Perú y México): Entidad de formación y capacitación. En sus dos últimos programas capacitó a más de 62.000 clientes.

COMUNICACIONES

Somos Empresa (Perú): Diseña y ejecuta estrategias de Comunicación para las microempresas. Tiene como objetivo difundir el espíritu emprendedor y promover el desarrollo empresarial peruano.

VIVIENDA

Vivencia (Perú y Ecuador) Empresa promotora de desarrollo inmobiliario e infraestructura que apoya con proyectos de saneamiento, electrificación y vivienda digna a los empresarios de las mype.

SERVICIOS CORPORATIVOS

Conecta (Perú): empresa de marketing relaciones generadora de cartera, atención al cliente, promoción, ventas y cobranzas. Opera a través de un call center y medios electrónicos.

Innovación (Perú): Brinda servicios corporativos a las empresas del grupo. Establece un hub tecnológico para centralizar los servicios informáticos y los aspectos administrativos y contables.

Fuente: Grupo ACPv

que no es sofisticado y que por lo tanto no está ligado a los grandes mercados internacionales que son los que están

invierten en cosas extrañas, conocen a la gente que los fondea y además conocen a sus cliente cara a cara. Por otro lado, en el