perfil, que se endeude en la moneda en la que percibe sus ingresos, que prefiera siempre una deuda a una tasa fija y no variable y que nunca se endeude más de lo que puede pagar, de manera que sus cuotas equivalgan, como máximo, al 30% de su ingreso mensual.

¿Que los créditos de consumo estén creciendo a las tasas a las que lo vienen haciendo (alrededor de 60% el 2007) no es un poco preocupante?
No, porque la morosidad no ha aumentado, lo que significa que la calidad de la cartera sigue siendo muy buena.

Pero que se otorguen créditos de esa manera, a ese ritmo, ¿no es eso, al menos, un poco riesgoso?
No lo es en la medida en que esos créditos sean nuevos créditos.

¿Entonces que los créditos no crezcan al mismo tiempo que los depósitos no es un problema?
Eso es común en mercados financieros que, como el peruano, están en pleno proceso de crecimiento. Lo mismo ha pasado en otras economías emergentes: lo primero y que más crece son los créditos y luego siguen los depósitos, en una proporción en que las colocaciones aumentan 30% mientras que los depósitos 20%, eso es normal y esa diferencia se va a mantener todavía un tiempo, mientras sigamos creciendo.

Sin embargo, un crecimiento de esa naturaleza, debe traer consigo un deterioro de la cartera que se esconde en la tasa de crecimiento; porque si los créditos de consumo crecieron 60% y la morosidad se mantiene alrededor de 3% significa que la morosidad también creció 60%...
No es necesariamente así. Efectivamente, la observación es correcta, pero también está dentro de los rangos normales. No hay problemas en ese sentido.

¿Por dónde viene la ola?
El financiamiento en el mercado de capitales que se va a desarrollar de manera explosiva en los próximos años, con la titulización de las hipotecas por ejemplo. La idea es que los bancos nos convirtamos en originadores, es decir, que entreguemos las hipotecas, las empaquetamos y se las vendemos a un tercero para nosotros seguir prestando y así sucesivamente. La cosa por ese lado se viene fuerte y es muy positivo.

¿Y eso a qué se debe?
Entre otras cosas, a que ha cambiado la mentalidad. Ahora se puede prestar a mayores plazos y nos involucramos más, temas que hasta hace no mucho eran impensables. Es más, ahora los bancos no podemos limitarnos a evaluar el riesgo que representa un cliente sentados en la oficina, ahora tenemos que ser mucho más proactivos, acercarnos más al cliente. Por ejemplo, le damos un financiamiento para capital de trabajo mediante una operación de arrendamiento financiero (leasing) a entre 5 y 7 años (antes te prestaban, como mucho, a dos años), y con ello nos convertimos en una especie de asesores, estudiamos la viabilidad del proyecto, vemos que haya una visión estratégica y sectorial, hasta un FODA.

¿Las tasas de interés seguirán bajando?
Más que de las tasas habría que hablar de 'spreads' (diferenciales), ¿no le parece? Porque las tasas activas dependen también de las pasivas y viceversa, la idea es ver el diferencial. Creo que la tendencia va en ese sentido, es decir, a la baja, pero pienso que este año vamos a tener un ligero retraso por la coyuntura internacional. Pero sí, los 'spreads' se seguirán reduciendo.

¿Y en el tema de las microfinanzas?
Seguimos trabajando en eso porque tenemos que cuidar muy bien el tema de la inclusión social y eso se logra, entre otras cosas, respondiendo a la pregunta, ¿cómo bajamos a S/.500 el promedio de colocación? Tenemos que ayudar a que el pequeño empresario que tenga una mínima acumulación de capital, pueda convertir ese capital en 'stock'.

Muchos de los bancos extranjeros que están viniendo y los que están por venir señalan que la gran ventana de oportunidad está dada por la complacencia de los bancos aquí...
Eso es común a todo el negocio de banca y a cualquier negocio. Si no estás contento con el servicio que te ofrecen te vas con el que te ofrece algo mejor, por pequeño que sea.

¿No les preocupa la competencia?
Nos preocupa lo que tiene que preocuparnos, nuestros clientes. Tener la cabeza fría es parte del negocio.

LA EMPRESA

[NOMBRE] BBVA Banco Continental
[SEDE] Lima, Perú
[CREACIÓN] HACE 57 años
[NEGOCIO] El banco ofrece toda la gama de servicios financieros en banca corporativa, banca comercial y banca de personas. Es el segundo banco más importante del Perú en términos de colocaciones y depósitos. Fue privatizado en 1995 y luego adquirido por el consorcio formado por el grupo de capitales peruanos Brescia y el BBVA.

EL ENTREVISTADO

[EDAD] 49 años.
[ESTADO CIVIL] Casado, un hijo.
[HOBBY] Pasar tiempo con la familia y leer.
[ESTUDIOS] Licenciado en economía de la Universidad Católica, tiene una maestría en la Universidad Católica Global en Virginia, EE.UU.
[EXPERIENCIA] Trabajó en una Sociedad Agente de Bolsa, luego en la parte de inversiones de AFP Horizonte (también del grupo BBVA) y fue gerente general adjunto por varios años.