

FINANZAS ■ BANCOS EXTRANJEROS EN EL PERÚ

Un crecimiento orgánico

EL REGRESO DE ALGUNOS GRANDES BANCOS EUROPEOS PARECÍA PREDECIR UNA INMINENTE OLA DE ADQUISICIONES EN EL SISTEMA FINANCIERO, PERO PARECE QUE TENDRÁ QUE ESPERAR

La misma bonanza económica, la consecuente expansión del crecimiento del crédito en cada vez mayores porciones de la pirámide socioeconómica y los espectaculares resultados que registraron los ban-

cos en los últimos años, que atrajeron de vuelta al Santander y, por primera vez, a bancos de la talla (y tamaño) del HSBC, han retrasado lo que hubiera podido ser una ola de adquisiciones.

¿Por qué? Porque los bancos saben que ahora valen más y pueden pedir más precios por participaciones accionarias y mucho más por el control. Eso también lo saben los bancos grandes que, luego de

visitar a sus probables objetivos, decidieron que estaban muy caros, como reconoció el CEO del HSBC en entrevista con **El Comercio**.

Así, los recién llegados no perdieron el tiempo y empezaron a operar y a crecer orgánicamente lo que, pese a ser muy caro (abrir una agencia mediana puede costar hasta US\$250.000) y lento, ha dado resultados muy alentadores. El público objetivo de estos gigantes son las pequeñas y medianas empresas que todavía no están bancarizadas o que no se sienten bien atendidas. Eso no significa que se mantendrán alejados de la banca de personas.

Este año, el ratio de penetración del HSBC, estimado en un primer momento en 20%, alcanzó un 93%. Es decir, de cada 10 clientes que visitó, 9,3 estuvieron de acuerdo con hacer negocios con él.

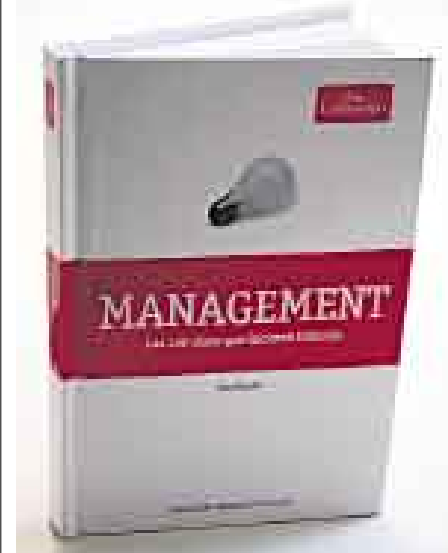
El Santander está siguiendo el ejemplo y, mientras espera que bajen los precios, ya empezó a ofrecer productos como cuentas de ahorro para personas. Y sin agencias. ↗



MARCO GARRO/ARCHIVO

CONFIADO. GONZALO ECHEANDÍA, GERENTE GENERAL DEL BANCO SANTANDER.

NEGOCIOS ■ COLECCIÓN "THE ECONOMIST"



GERENCIA. RECORRIDO HISTÓRICO DE LOS ÚLTIMOS CIENTO AÑOS.

Ideas que influyeron en los negocios del siglo pasado

El cuarto tomo de la colección Finanzas y Negocios de la revista inglesa "The Economist", titulado "Las 100 ideas que hicieron historia", sale hoy a la venta con el diario **El Comercio**.

A cargo de Tim Hindle, el libro ofrece una compilación de las propuestas que influyeron en gran medida durante el siglo anterior sobre la gerencia en los negocios, y se destaca aquellas que se mantendrán en las décadas futuras.

En sus más de 200 páginas, el autor explica detalladamente las ideas y las

complementa con reseñas empresariales sobre el surgimiento y desarrollo de las mismas.

Además, se intenta explicar el verdadero sentido de la gerencia, con una introducción a los principales conceptos de la gestión que Hindle considera necesarios para comprender la literatura y el periodismo de estos días.

El libro se puede obtener presentando el cupón que aparece hoy en la portada de **El Comercio**, más S/.20 soles. El costo sin el cupón es de S/.30. ↘



Sólido, espacioso y elegante.
Última generación corporativa en Chacarilla Surco.

torrepinar

centro empresarial inteligente

Proyecto de:

RA
RODRIGO & ASOCIADOS
DESARROLLO INMOBILIARIO

Financia

Interbank

Comercializador exclusivo

COLLIERS
INTERNATIONAL

T: 224-5710 / 994-57538 / 823*6557
Email: corp2@colliers.com.pe

desarrollo

Edificio A1-Planta Típica de 1,030m2