ENTREVISTA **ESTEBAN HURTADO**, gerente general del Banco Financiero

“Nosotros no queremos crecer por crecer”

Escribe **LUIS DAVELOUIS LENGUA**
Fotos **ÓSCAR ROCA**

HURTADO ESTÁ CONVENCIDO DE QUE ES PREFERIBLE CRECER MÁS DESPACIO PERO DE MANERA PRUDENTE, QUE HACERLO RÁPIDO ARRIESGANDO UN POSIBLE PROBLEMA FUTURO

Son muy pocos los extranjeros residentes en el Perú que le ponen reparos a este país. Todos se enamoran y el nuevo gerente general del Banco Financiero, Esteban Hurtado, no es la excepción. Él llegó de Ecuador hace pocos meses con la idea de hacer crecer la operación del grupo Pichincha (principal accionista del Banco Financiero) en el Perú y, en el camino, cumplir con un objetivo adicional que también redunda en beneficio de la sociedad que da marco a sus operaciones. De los 16 bancos que operan en el Perú, el Financiero es el octavo banco más importante en colocaciones en la banca nacional, el séptimo en depósitos y el sexto en cuanto a patrimonio.

¿Cómo encuentra el banco?
Como un reto. Veo que hay una gran oportunidad de crecimiento, una organización capaz y deseosa de lograr grandes metas. Y esa es mi principal función acá, contribuir para lograrlas.

¿Y cuáles son esas metas?
Yo diría que el banco tiene tres principales objetivos estratégicos. El primero es el de acompañar a nuestros clientes en su crecimiento económico lo que, creo, es nuestra principal función social. El segundo, procuramos la solidez de nuestro balance porque creemos que a través de él tenemos la capacidad y confianza de expandir y desarrollar nuestro negocio con una visión de largo plazo. Por último, reconocemos que la simplicidad y el tiempo en el que respondamos las inquietudes y necesidades de nuestros clientes es crucial. Queremos desarrollar niveles de excelencia operativa para responder de manera más rápida a los requerimientos de nuestros clientes.

¿Hacia dónde dirigen esos esfuerzos?
Nos especializamos en el mundo de las empresas, con un enfoque particular en las empresas pequeñas, medianas y grandes...

Eso no es un enfoque...
Sí, porque también estamos hablando de empresas del sector corporativo; si bien también lo atendemos, nuestra especialidad está puesta en empresas en crecimiento, lo que significa e implica una posición más diversificada en el mercado y más amplia.

También a las personas...
Allí buscamos acercarnos al sector medio de la población. Creemos que es el segmento que tiene mayor potencial de crecimiento en el tiempo y que se identifica mejor con esta fórmula nuestra de crecimiento y acompañamiento.

¿Tienen un tercer sector?
Y está claramente diferenciado, microfinanzas. Prestamos atención a personas que tienen una actividad económica que –en nuestra opinión– desarrollan con algún potencial de crecimiento, y a través del banco las vinculamos al sistema financiero.

¿Y cómo piensan diferenciarse ustedes en un sector que todo el sistema financiero, desde el banco más grande hasta la caja más pequeña, tiene en la mira?
La diferenciación está en la capacidad que tenemos de acercarnos más rápidamente a los clientes. Estamos trabajando en esquemas de precalificación y de evaluación crediticia por comportamiento que nos permita poder resolver una solicitud de un cliente de manera más rápida. El tiempo de respuesta es clave, pues los temas de precio están muy ajustados por la competencia.

¿Entonces?
Privilegiamos la posibilidad de facilitarle a un cliente el resolver una transacción más rápidamente. Buscamos establecer otros esquemas de distribución, vía, por ejemplo, asesores comerciales que visiten a nuestros clientes en lugar de sentarnos en la oficina esperando que ellos nos vengan a buscar.

Velocidad de respuesta, cercanía...
...pero para asegurar ese resultado hemos escogido un portafolio de productos razonable que podamos manejar con un alto nivel de ejecución.

El que mucho abarca...
No somos un banco con un gran número de productos y servicios porque preferimos manejar de manera

EL ENTREVISTADO

[PAÍS] Ecuador.
[EDAD] 44 años.
[ESTADO CIVIL] Casado, tres hijos.
[HOBBY] Correr, nadar.
[PROFESIÓN] Ingeniero electrónico.
[ESTUDIOS] Maestría en administración en la Washington University, EE.UU. Maestría en finanzas e inversiones en la Universidad de Exeter, Inglaterra.
[EXPERIENCIA] BID en Washington, grupo Pichincha en Quito, Ecuador.