

## CECILIA ARIAS LEÓN

[www.linkedin.com/in/cecilia-arias-león](http://www.linkedin.com/in/cecilia-arias-león)

---

### Dirección de Negocios/ Estrategia / Desarrollo de Productos

Gerente de Negocio y Estrategia con experiencia en construcción de propuesta de valor de productos activos, pasivos y servicios financieros, más de 20 años de experiencia en el sistema financiero liderando equipos comerciales, operaciones y de construcción; me apasiona la formación de equipos de alto desempeño, desarrollo de proyectos con niveles de alta complejidad o riesgos, para logro de resultados con impactos positivos en empresa y sociedad; competente para potenciar capacidades en pensamiento estratégico, liderazgo de equipos masivos y toma de decisiones en escenarios de incertidumbre.

- Liderazgo de equipos comerciales producto y segmento.
- Construcción de campañas de impulso comercial canal de ventas y atracción de clientes.

### Experiencia Laboral

**Consultor a la Gerencia General – Banco de Nación – Perú**  
**fecha**

**noviembre 2021 a la**

Banco del Estado Peruano con mayor número de oficinas a nivel nacional (571), con activos totales por S/44,163 mil millones soles y cartera de crédito por S/8,462 mil millones de soles y más de 5000 trabajadores.

Los proyectos en los que actualmente estoy asesorando son:

- Evaluación y formulación del modelo de negocio para la atención de segmento Mype cliente final.
- Reformulación del modelo de canales de atención no agencias del Banco.
- Reformulación de indicadores de medición de las gerencias y sub gerencias del Banco.

**Consultor de Estrategia y Modelos de negocio**

**Setiembre 2020 a la fecha**

Asesor independiente para: formulación, evaluación de nuevos modelos de negocios, construcción de propuesta de valor para productos y servicios financieros de corte masivo. Formulación de malla curricular para programas de especialización y post-grado relacionados a temas de micro y pequeña empresa.

- Rediseño de modelo de abordaje al mercado e implementación de herramientas tecnológicas para atención de pacientes para tres franquicias de las Clínica Multident.
- Formulación de la malla curricular del programa de especialización en microfinanzas para la Universidad Continental.
- Formulación del modelo de negocio (comercial, riesgos, cobranzas, mercadeo) para la fintech “Deapie”.

**BANCO PICHINCHA DEL PERU**

**setiembre 2009 – junio 2020**

Banco Multisegmento pertenece al Grupo ecuatoriano Pichincha con presencia en 6 países, con utilidades anuales de US\$15 millones de dólares al año y con más de 2000 empleados en el Perú

**Gerente Principal de Banca Emprendedora**

**2017 - 2020**

Gestión de la Estrategia de Negocios del segmento emprendedor (micro y pequeña empresa) con el objetivo de asegurar los niveles de rentabilidad para el segmento. Con reporte a la Vicepresidencia de Negocios de Banca Mayorista supervisando a 3 Gerencias Territoriales Comerciales, 1 Jefatura de Planificación Comercial y 1 Jefatura de Monitoreo Metodológico con 400 colaboradores en total.

- Revertir pérdida en el margen financiero neto a punto de equilibrio durante el primer año.
- Reconfigurar el portafolio y estructura de productos de la cartera (comercial, producción, agropecuario y otros).

- Generar margen financiero neto positivo de 25% y 27% respecto de los ingresos financieros en los siguientes años.
- Duplicar el saldo del portafolio y crecer en 40% en clientes del segmento objetivo de la Banca.
- Incrementar la productividad de los asesores comerciales en un 50% y disminuir la planta de asesores en un 15%.
- Reducir el nivel de rotación de los asesores de 47% a 20%.
- Implementar la escuela de formación de asesores graduando 80 nuevos colaboradores en 2.5 años.
- Rediseñar la metodología de evaluación de créditos, seguimiento comercial y asignación de autonomías generando incremento de tiempo comercial en 15%.
- Mejorar los ingresos financieros 20% y 12% respectivamente 2018 y 2019.
- Mejorar los ingresos no financieros respecto de ingresos financieros de 8% a 10.5%.
- Reenfocar los Kpis para remuneración variable de acorde a objetivos estratégicos logrando reducir el gasto en 13%.

### ***Gerente de Productos Activos y Pasivos Segmento Banca Minorista***

**2015 - 2017**

Gestión de la oferta de valor y segmento en los productos (créditos hipotecarios, convenios, micro - pequeña empresa y productos pasivos). Con reporte a Gerencia central de banca minorista supervisando a 3 Jefaturas de productos y segmento en total 30 personas.

- Definir estructura del portafolio para cada segmento de negocio micro-pequeña empresa, convenios, hipotecario considerando los productos de vinculación de pasivos y servicios financieros.
- Diseñar nuevas herramientas de campo para equipos comerciales permitiendo mejorar tiempos de entrega de productos de 1 día en (micro-pequeña empresa y convenios).
- Rediseñar procesos de aprobación y formalización reduciendo el tiempo de atención de 25 días a 10 días en créditos hipotecarios.
- Rediseñar el proceso de contratación y cobranza de nóminas en producto créditos por convenio generando reducción del gasto de provisión en 12% respecto a años anteriores.
- Incrementar participación de mercado en créditos hipotecario (vivienda social) en 2%.
- Mantener participación de mercado del 8% en los créditos por convenio.
- Disminuir el gasto anual en campañas y bonos 7% sin afectar el nivel de productividad de los equipos comerciales.
- Incrementar el nivel de venta cruzada en créditos hipotecarios, créditos convenios y micro-pequeña empresa a 2.1 con productos pasivos y servicios financieros.
- Diseñar e implementar nueva herramienta móvil in house para atención de la demanda en campo.
- Desarrollar nuevas plazas sin presencia de equipo comercial directo para el producto de convenios, contribuyendo con el 15% de facturación mensual.
- Desarrollo de nuevos canales de venta para los productos hipotecario, micro-pequeña empresa y convenios generando un incremento de ventas de un 20%.

### ***Gerente Zonal Comercial***

**2012 - 2015**

Gestión integral (comercial y operativa) de ocho oficinas a nivel nacional. Reportaba al Gerente Comercial de Banca Minorista supervisando a 8 Gerentes de Oficina con un total de 200 colaboradores administrando un volumen de negocio de S/550Millones de activos y pasivos.

- Gestione la venta, aprobación de créditos y cobranza de micro y pequeña empresa de los sectores productivos agricultura (en el norte de país producción de arroz y banano orgánico) pecuario (en sur de Lima y sur de país crianza de animales menores), sectores de comercializador y producción y servicios varios a nivel nacional.
- Revertir desviaciones negativas respecto de los presupuestos comerciales y de rentabilidad de las unidades de negocio, llegando a generar en el primer año punto de equilibrio y generación de utilidades, siendo premiada como la zonal con mayor contribución en la banca minorista en 2014.
- Incrementar de productividad comercial de equipos operativos en oficina en 30%.
- Disminuir a menos de 3% de observaciones de los equipos de seguimiento de cartera y auditoria de equipos comerciales y equipos operativos de oficina.

- Penetrar nuevas plazas de venta de créditos por convenios incrementando participación en 35%, 20% y 10% respectivamente.
- Atraer nuevos promotores inmobiliarios en la zona logrando incrementar ventas de crédito hipotecario de 35%, 20% y 15% respectivamente
- Reducción de indicador de provisión respecto de ingresos de 25% a 17% en total de productos.
- Reducción de rotación de equipo comercial y operaciones de 20% a 7%

***Jefe de Oferta de Valor de Productos Pasivos y Activos de Banca Minorista*** **2009 - 2012**

Gestión integral de la oferta de productos activos, pasivos y servicios de la Banca Minorista. Reportaba al Gerente Marketing y Segmentos supervisando 4 Especialistas y en total 18 personas.

- Rediseñar cartera de productos en depósitos a plazo logrando incrementar los pasivos en 20% interanual.
- Reconfigurar la estructura de fondeo del canal red de agencias logrando incrementar la participación de la cuenta de ahorros respecto depósito a plazo, a través del lanzamiento de nuevos productos en ahorro en segmentos específicos.
- Implementar el centro de negocios hipotecario – inmobiliario y construir el portafolio de productos y servicios para el segmento hipotecario.
- Renegociar estructura de comisiones con principales proveedores, logrando generar para la banca S/1M al año por negociación con Money Gram, S/2M con compañías de seguros.
- Implementar nuevos productos y servicios financieros generando ingresos adicionales por S/500K al año.
- Implementar cobertura de riesgo para créditos mivivienda recuperando ingresos por S/800k.
- Reconfigurar procesos de atención en productos activos liberando 2 horas diarias para trabajo comercial.
- Incrementar base de clientes nuevos para segmentos masivos de convenios e hipotecarios logrando crecer en 20% la base de clientes.

**BANCO INTERAMERICANO DE FINANCAS**

Banco Multisegmento con utilidades anuales de US\$47 millones de dólares al año.

***Ejecutivo de Promoción de Negocios Inmobiliarios*** **junio 2006 a agosto 2009**

Gestor de cartera de proyectos inmobiliarios y generadora de oferta hipotecaria. Reportaba a la Gerencia del Centro Inmobiliario – Hipotecario trabajando de manera matricial con los Gerentes de Oficina así como Ejecutivos de Banca Personas, reportando directamente 2 personas y matricialmente 6 oficinas.

- Mejorar el nivel de utilidad de los proyectos inmobiliarios negociando comisiones de estructuración y generando ingresos extraordinarios por el orden de S/500K al año.
- Incrementar la oferta de vivienda en 35% en el segmento objetivo del centro.
- Implemente mejoras en los procesos de aprobación, formalización y desembolso de líneas a los constructores reduciendo el tiempo de 60 días para el primer desembolso a menos de 30 días.

**BANCO WIESE SUDAMERIS**

Banco Multisegmento hoy opera en el país como Banco Scotiabank con utilidades superiores a US\$450M.

***Funcionario de Negocios/Jefe Operaciones /Jefe de Banca*** **1999 - 2005**

Gestora de cartera de productos de banca personal, banca pequeña empresa. Reportaba a la Gerencia de oficina de la división comercial de banca minorista, teniendo a cargo 10 colaboradores (cajeros y plataformas)

- Disminuir el nivel de observaciones de los equipos de auditoria con nota de desempeño alto.
- Participar en proyecto de nuevas oficinas en centros comerciales Plaza Veá, siendo premiada como mejor oficina en 3 ejercicios.

- Incrementar el tamaño de cartera administrada en segmento de banca personas en y pequeña empresa sobre cumpliendo los objetivos comerciales y de calidad de atención.

### **Experiencia Docente**

- Docente Maestría Gestión Integrada en Seguridad y Salud Ocupacional y Medio Ambiente de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (2021 a la fecha)
- Docente Post Grado Universidad Continental Especialización Dirección y Gestión en Microfinanzas
- Docente de Post Grado Universidad Nacional UNI – Diplomado de Microfinanzas e Inclusión Financiera.
- Curso: Habilidades Gerenciales, Sistema Financiero, Planeamiento y Marketing Estratégico, en el Instituto de Formación Bancaria (IFB) hoy Certus, Lima, Perú, 2006 – 2011

### **Estudios**

Programa Internacional de Directores de Empresas – EY y Pacifico Bussines School 2022  
MBA, con título de experto en gestión de Proyecto Universidad Juan Carlos III de España, 2019  
Titulo Experto Gestión de Proyecto – Escuela de Negocios EOBS – España, 2019  
Programa Internacional de Alta Dirección Microfinanzas 1er Puesto. Esan, Lima, Perú, 2018  
MBA, Universidad Ricardo Palma, Lima, Perú, 2005  
Licencia en Economía, Universidad Ricardo Palma, Lima, Perú, 1999

### **Estudios Complementarios**

- Gestión de Proyectos con Metodologías Agiles y Enfoque Lean, Fundación Telefonica, 2020
- Marketing Digital, Fundación Telefonica, 2020
- Programa Marketing y Ventas, Esic, Madrid, España, 2018
- Seminario de Alta Dirección Entidades Financieras, Bogota, Colombia, 2018
- Gestión en Microfinanzas, Programa Boulder MFT en Español, Mexico, 2017
- Nivel de inglés: intermedio
- Nivel de ofimática: intermedio

### **Otros**

Presidente Comité de Microfinanzas – Asociación Peruana de Finanzas (2020 a la fecha)