

## CECILIA ARIAS LEÓN

[www.linkedin.com/in/cecilia-arias-león](https://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 25 años de experiencia en el sistema financiero liderando equipos comerciales, operaciones y de construcción de productos; me apasiona la formación de equipos de alto desempeño, desarrollo de proyectos con niveles de alta complejidad o riesgos, para logro de resultados con impacto positivo 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 a través de la clarificación del propósito de la empresa.
- Formación de equipos de alto desempeño.

### Experiencia Laboral

#### **BANCO DE LA NACIÓN**

**Agosto 2022 a la fecha**

Banco del Estado Peruano con mayor número de oficinas a nivel nacional (562), con activos totales por S/ 47 335 millones soles, cartera de crédito por S/ 15 827 mil millones de soles y más de 5 000 trabajadores.

#### ***Gerencia (e) de Comunicaciones y Relaciones Institucionales***

***Agosto 2024 a la fecha***

Responsable de liderar y desarrollar las acciones de comunicación masiva y selectiva con los clientes y grupos de interés del Banco, mediante la administración de la comunicación en sus diferentes formas (marketing, publicidad, relaciones públicas, redes sociales, responsabilidad social corporativa, etc.), promoviendo corrientes de opinión externa, favorables para fortalecer la imagen del Banco y propiciar la inclusión financiera.

#### ***Gerencia de Productos e Inclusión Financiera Asesora a la Presidencia Ejecutiva***

***Agosto 2022 a la fecha***

***Agosto 2022 a Julio 2024***

Durante el periodo agosto del 2022 a julio 2024 desempeñe el cargo Asesora a la Presidencia Ejecutiva con el encargo de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera, desde 11 de julio 2024 como titular de la Gerencia de Productos e Inclusión Financiera, siendo responsable de la Gestión Estratégica de Negocios de los siguientes segmentos:

- Banca Institucional con foco en el financiamiento a las empresas e instituciones del gobierno nacional y subnacional.
- Inclusión Financiera (IF) focalizada en la atención de financiamiento de segundo piso para Instituciones de Micro y Pequeña Empresa, implementación de los objetivos de la Política Nacional de Inclusión Financiera asignados al Banco de Nación, así como la articulación y despliegue de los proyectos de IF en los componentes de educación, ampliación de cobertura en zonas y triangulación con entidades públicas y privadas para la ampliación de servicios en poblaciones vulnerables.
- Fideicomiso responsable de la estructuración y administración de más de 60 fideicomisos de entidades relacionadas a instituciones nacionales.
- Banca Personal que atiende al segmento de servidores públicos con los productos de crédito de consumo, hipotecario, cuentas pasivas y servicios de seguros optativos.

### **Consultor de Estrategia y Modelos de negocio**

**Setiembre 2020 a Julio 2022**

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 postgrado relacionados a temas de micro y pequeña empresas, evaluación de modelos de atención en el segmento Mype y construcción de indicadores de medición para gerencia de líneas en Banca y Finanzas. Dentro de las principales consultorias:

- 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".
- Evaluación y formulación del modelo de negocio para la atención de segmento Mype cliente final.
- Reformulación de indicadores de medición de las gerencias y subgerencias del Banco de la Nación.
- Plan de profundización de la cartera hipotecaria y cartera de consumo.

### **BANCO PICHINCHA DEL PERU**

**Septiembre 2009 – Junio 2020**

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

#### ***Gerente Principal de Banca Emprendedora***

***Mayo 2017 – Junio 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***

***Julio 2015 Abril 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 de la micro y 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 y 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 y pequeña empresa y convenios generando un incremento de ventas de un 20%.

### **Gerente Zonal Comercial**

**Octubre 2012 - Junio 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/550 Millones de activos y pasivos.

- Gestión de 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 comercialización, 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 auditoría 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**

**Septiembre 2009 – Septiembre 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 a 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 FINANZAS**

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.

Responsable de mejorar la 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.

#### **TRANSPORTE RAPIDO UNIVERSAL SAC**

##### **Jefe de Finanzas**

**Mayo 2005 - Junio 2006**

Responsable de la gestión financiera de la empresa, así como la coordinación de la implementación del Plan Estratégico.

#### **BANCO WIESE SUDAMERIS**

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

##### ***Funcionario de Negocios / Jefe de Operaciones / Jefe de Banca***

***Julio 1997 – Abril 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 alta de desempeño.
- 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, cumpliendo los objetivos comerciales y de calidad de atención.

### **Experiencia Docente**

- Docente de Maestría en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (2021 a la fecha).
- Docente de Post Grado en la Universidad Continental desde (2020 a la fecha)
- Docente de Post Grado en la Universidad Nacional de Ingeniería - 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

## **Grados académicos**

- MBA, Universidad Rey Juan Carlos de España, Titulado 2019
- MBA, Universidad Ricardo Palma, 2005 - Egresado
- Licenciada en Economía, Universidad Ricardo Palma, Lima, Perú, 1999

## **Estudios Complementarios**

- Curso de Dirección Estratégica para la Defensa y la Administración de Crisis (CEDEYAC), Escuela Superior de Guerra Naval (Abril – Junio 2024)
- Gobierno Corporativo para liderar El Board, EY y Pacifico Business School 2022
- Diploma Programa para directores de empresas 2022- IE Business School España- EY y U. Pacifico 2022
- El Rol del propósito en la Estrategia de las empresas que construyen el País - EY y U. Pacifico 2022
- Ética de la Inteligencia Artificial en los negocios: Modelo de Gobierno - EY y U. Pacifico 2022
- El Metaverso para los negocios: ¿realidad ya o futurismo? - EY y U. Pacifico 2022
- Negociación la nueva ventaja del directorio - EY y Pacifico 2022
- Titulo de Experto en Gestión de Proyecto – Escuela de Negocios EOBS – España, Marzo 2019 – Mayo 2019
- Programa Internacional de Alta Dirección Microfinanzas 1er Puesto. Esan, Lima, Perú, 2018
- Seminario de Alta Dirección Entidades Financieras, Bogotá, Colombia, 2018
- Programa Marketing y Ventas, Esic, Madrid, España, 2018
- Gestión en Microfinanzas, Programa Boulder MFT en Español, Mexico, 2017
- Gestión de Proyectos con Metodologías Agiles y Enfoque Lean, Fundación Telefónica, 2020
- Marketing Digital, Fundación Telefonica, 2020
- Certificado de Facilitador, Banco Pichincha 2020
- Certificado Internacional Formando Facilitadores, Gmacro 2020
- III Cumbre Internacional de Innovación y Emprendimiento, Universidad Piura 2021

## **Otros**

- Presidente Comité de Microfinanzas – Asociación Peruana de Finanzas (2020 a la fecha)
- Panelista en Seminarios Nacionales e Internacionales Sector Banca – Inclusión Financiera.