

# MICROFINANZAS®

Síguenos:     

[www.microfinanzas.pe](http://www.microfinanzas.pe)

Abril 2023

Fuente: iStock

## • Interoperabilidad

Despliegue entre Yape y Plin estaría para todos en los próximos días.  
Págs. 12-14

## • El desafío del BCR

¿Promover la interoperabilidad o emitir una moneda digital?  
Págs. 18-19

## • SIM 2023

En el evento se lanzará la campaña #unidosporlainclusionfinanciera.  
Págs. 24-25



## La recomendación más relevante del Indecopi a la SBS es la política de finanzas abiertas

Va a generar un cambio drástico en la forma como se viene desarrollando la industria financiera en Perú, afirma María del Carmen Yuta, socia de Vodanovic Legal, sobre el “Estudio de mercado al analizar el sector Fintech” del Indecopi.

### Servicio integral

Rolando Arellano Cueva, de Arellano Consultoría para Crecer, opina que la defensa de las instituciones financieras tradicionales ante las fintech no es ser mejores que ellas, sino estar más cerca de los clientes.



Págs. 8-10

### Innovación disruptiva

Wilber Dongo, de Caja Arequipa, señala que el 73% de las transacciones financieras que hacen los usuarios de esta Caja Municipal se realizan fuera de una agencia. Están prácticamente listos para lanzar su “Neo Caja”.



Págs. 16-17

### Préstamo pignoraticio

César Mendoza, de Caja Trujillo, revela que están enfocados en identificar nichos para expandir este tipo de créditos en el país. Prevé un crecimiento de 15% en el 2023 con un ticket promedio que bordea los S/2.300.



Págs. 42-43



Versión Digital

# 4 Editorial

Lo que impulsa el crecimiento



- 6 Aniversario**  
Microfinanzas, 16 años acompañando al sector microfinanciero peruano. Por Wilfredo Quiroz Fuentes, fundador.
- 8-10 Saber elegir**  
Entrevista a Rolando Arellano Cueva, de Arellano Consultoría para Crecer, sobre el pesimismo respecto a la situación del país y la forma en la que los ciudadanos eligen a sus autoridades.
- 12-14 Interoperabilidad Fase 1**  
BCR exigió que la implementación se lleve a cabo en forma 'escalable' para garantizar que no ocurran fallas en el proceso que puedan generar un riesgo reputacional.
- 15 Interoperabilidad Fase 2**  
La CCE desplegará en junio, en el marco de la interoperabilidad, su nueva solución de QR que va a permitir realizar pagos a los comercios desde la aplicación de cada entidad financiera.
- 16-17 Reconocimiento**  
Caja Arequipa recibió premio por innovación disruptiva en servicios financieros. El 73% de las transacciones de sus usuarios se realizan fuera de una agencia, declaró Wilber Dongo Díaz.
- 18-19 Debate sobre CBDC**  
Algunos consideran que el BCR debería seguir únicamente en el camino de la interoperabilidad, debido a los altos riesgos que implican sobre el sistema financiero una moneda digital.
- 20 Llamadas spam**  
Poder Ejecutivo observó la autógrafa de ley que restringe estas llamadas y que había generado una gran preocupación en el sector microfinanciero peruano.
- 21-22 Se renueva**  
Caja Cusco presentó oficialmente su nueva identidad corporativa, en el marco de su 35 aniversario. Se prepara para recibir en la Ciudad Imperial a los participantes del SIM 2023.
- 23 Expansión nacional**  
Caja Cusco proyecta abrir 12 agencias este año para consolidar su presencia en todo el país, informó su gerente central de Administración, Gustavo Villaverde Martínez.
- 24-25 SIM 2023**  
Será escenario del lanzamiento de la campaña #unidosporlainclusiónfinanciera que reunirá a toda la banca y a las entidades del sistema financiero peruano, anunció la FEPCMAC.
- 26-27 Impulso crediticio**  
Banco de la Nación firmó un acuerdo con la FEPCMAC para financiar a las Cajas Municipales con S/500 millones que servirán para dar créditos a más de un millón de emprendedores.
- 29-31 Impacto de protestas**  
Los bloqueos de carreteras y las protestas han empeorado la crisis alimentaria y limitado las oportunidades económicas en Perú, señala en un informe sobre la pobreza el Banco Mundial.
- 32 Encuesta del BCR**  
En abril, los indicadores de expectativas empresariales y de situación actual registraron resultados mixtos respecto al mes previo.

**33 Expectativas regionales**  
Empresarios del sur tienen más optimismo, pero sus expectativas caen en abril. La zona sur tiene 11 indicadores de un total de 18 en el tramo optimista, según encuesta del BCR.

**34-35 Balance**  
Caja Ica solo reprogramó el 2,7% de su cartera tras impacto de crisis política y lluvias a inicios de año. Microfinanciera se alista para emitir su tarjeta de crédito.

**36-37 Resultados a marzo**  
Ingresos financieros de Cajas Municipales crecen 20,80% al cierre del tercer mes del año, pero utilidades disminuyen 28,21%.

**38-39 Sector fintech**  
La política de finanzas abiertas es la recomendación más relevante del Indecopi a la SBS, señala María del Carmen Yuta, socia de Vodanovic Legal.

**40-41 Futuro previsional**  
Credicorp propone reforma del Sistema Privado de Pensiones con enfoque en billeteras digitales con el objetivo de garantizar una pensión mínima.

**42-43 Crédito pignoraticio**  
Caja Trujillo identifica nichos para expandir este producto a lo largo del país, afirma César Mendoza Eliás, su jefe del Departamento del Producto Pignoraticio.

**44-45 Mercado inmobiliario**  
Venta de viviendas se recuperará y precios no disminuirán en segundo y tercer trimestre del presente año, prevé Credicorp Capital Asset Management.

**46-47 Nueva marca**  
Banco de Comercio modernizó su marca como parte de su transformación de negocio. Ahora se llama Bancom y apuesta a nuevos segmentos: Banca Personas, Consumo y Mediana Empresa.

**48-49 Crédito al sector privado**  
El BCR informó que siguió desacelerándose en marzo al crecer solo 2,6% interanual, pero sin Reactiva registró un crecimiento de 8,9%.

**50-51 Condiciones crediticias**  
Se espera un panorama positivo en la oferta para las Mypes en los próximos 3 meses. En el caso de los corporativos y grandes empresas oferta se moderaría, según encuesta del BCR.

**53-55 Ciberseguridad**  
El especialista Avi Kochva recomienda cumplir con las regulaciones internacionales, como el GDPR en Europa, que regula las prácticas de protección de datos personales y activos digitales.

**56-58 Opinión**  
Perspectivas 2023. Del rally de los commodities al crash de las acciones. Por Washington López, director, Washington Capital & Dolphin Fund.

## MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.  
© 2023 Edición N° 209

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2011-09133.

Los artículos firmados son de exclusiva responsabilidad de sus autores. MICROFINANZAS no se responsabiliza necesariamente con el contenido de los mismos. Se autoriza la reproducción total o parcial, siempre y cuando se mencione la fuente.

**59 Nueva sede**  
CADE Ejecutivos sale de Lima y Paracas tras 11 años y se realizará en el Urubamba del 14 al 16 de noviembre. Será presidido por Juan Fernando Correa, country manager del Grupo Falabella.

**60-61 Infraestructura tecnológica**  
La fintech Pomelo ve gran potencial en la emisión de tarjetas de crédito para las Cajas Municipales, declara Fiorella Lezama, su head of Product para la región Andina.

**62-64 Nilson Report**  
Niubiz e Izipay se ubican entre los mayores adquirentes de pagos de Sudamérica. Niubiz estima cerrar el 2023 con 800 mil comercios afiliados y llegar al millón en el 2024.

**65 Opinión**  
Neurociencia para el éxito. Mejorando el emprendimiento en las microfinanzas. Por Mauricio Bock, managing director, Institute of Neurocoaching.

**67 Opinión**  
Bienestar futuro. Para ahorrar también hay que confiar. Por José Miguel De la Peña, líder de la tribu de Segmentos y Productos, Mibanco.

**68-69 Estudio de Visa**  
Los que reciben dinero digitalmente también tienden a realizar más pagos digitales. Consumidores en América Latina y el Caribe recurren cada vez más a las billeteras digitales.

**70 Asamblea**  
Alide analizará potencial de la región para atraer inversiones y empresas de clase mundial, movilizándolo las propias capacidades internas y de los capitales de los connacionales en el exterior.

**71 Opinión**  
Compartiendo conocimiento. La consultoría como opción laboral. Por Fernando Miranda, consultor asociado, LHH DBM Perú.

**Director**  
Javier Parker Chávez

**Editor general:** Víctor Huamán Paredes

**Colaboradores:** Nicolás Castillo Arévalo, Wilder Mayo Méndez, Nato Bernuí Idiáquez, Yamil Rodríguez Flores

**Diseño y diagramación**  
Anderson Castro Santiago

**Conducción Microfinanzas TV**  
Neisy Zegarra Jara

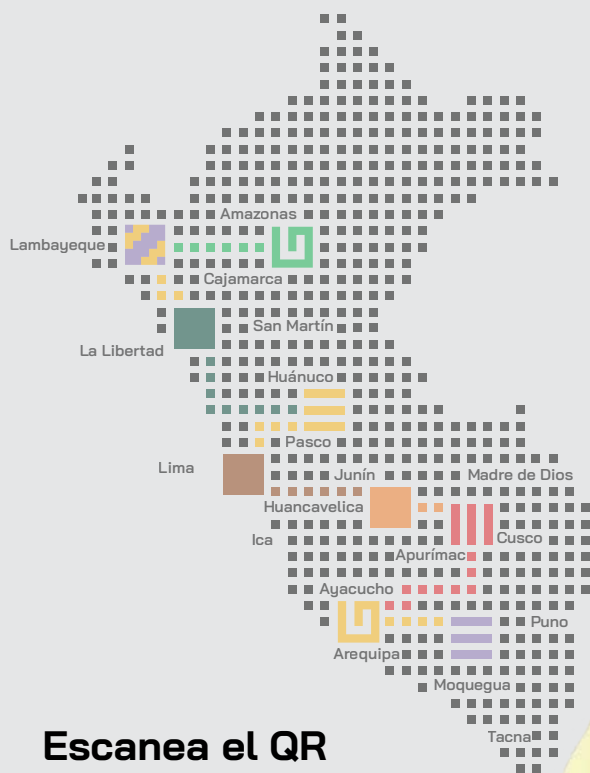
## MICROFINANZAS

Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes  +51 955 573 812



# Tejiendo historias

Nos renovamos para seguir tejiendo junto a los emprendedores, el futuro del Perú.



Escanea el QR



# Lo que impulsa el crecimiento



Fuente: iStock

En un informe del Banco Mundial (BM) sobre la situación de la pobreza en el Perú, que detallamos ampliamente en esta edición de **Microfinanzas**, este organismo financiero multilateral concluye que la incertidumbre política retrasó la recuperación económica y las reformas necesarias para mejorar el empleo e inversión en el país.

Asimismo, subraya que entre el 2002 y 2013, el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) fue notable, con un promedio de 6,1% anual, impulsado por una reforma económica apropiada y condiciones externas favorables. Agrega que la acumulación de capital, mayormente vinculada al sector minero, fue la fuente principal de crecimiento durante este periodo, representando el 60% del crecimiento total.

Es precisamente en este periodo, cuando la pobreza de los peruanos tuvo su descenso más espectacular. En el 2002, el 54,3% de la población era pobre, para el 2013 este nivel se había reducido al 23,9%.

Luego, entre el 2013 y 2019, la tasa de crecimiento económico de Perú cayó en más de la mitad, a 3,1% en promedio anual, y la reducción de la pobreza tuvo tal desaceleración que en 6 años solo pudo retroceder hasta el 20,2% de la población. Es decir, solo 3,7 puntos porcentuales en 6 años frente a los 30,4 puntos en los 11 años previos. Sorprendente, ¿no? A ello se suma que la leve reducción de la pobreza entre el 2013 y 2019 se dio en un contexto de fuerte impulso de los programas asistencialistas del Gobierno de Ollanta Humala (2011-2016). Lo que demuestra que el impacto de estos programas en la reducción de la pobreza es muy débil en comparación al que tiene el crecimiento económico.

Si bien, el BM atribuye la brusca caída del crecimiento económico entre el 2013-2019 a un ambiente externo menos favorable, no se puede soslayar que el entorno nacional para las inversiones, en especial las mineras, se hizo extremadamente hostil.

Activistas antimineros de izquierda, bajo la falsa cubierta de defensores del medioambiente, lograron poner en contra de muchos de estos proyectos a las comunidades y poblaciones aledañas y, si no lograban convencer a éstas, el ‘conflicto social’ lo creaban con poblaciones fuera del área de influencia de esos proyectos mineros con tal de impedir su realización. Para ello, no dudaron, ni dudan, como hemos visto recientemente, en utilizar formas muy violentas de protesta que trasgreden la ley y atentan contra los derechos fundamentales de las personas que no participan en las mismas.

Por ello llama mucho la atención, en realidad no tanto si conocemos quiénes y cómo eligen a sus miembros, que la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) se haya sumado al debate sobre el modelo de desarrollo económico del Perú.

En su muy cuestionado y parcializado informe ‘Situación de Derechos Humanos en Perú en el contexto de las protestas sociales’, afirma que “la economía peruana está basada, primordialmente, en un modelo extractivista, cuyas regalías no han contribuido a reducir significativamente la desigualdad ni han traído desarrollo a las regiones donde predominan los pueblos indígenas y las comunidades campesinas”. Y para sustentar esta afirmación recoge cifras de las exportaciones tradicionales peruanas, que principalmente son mineras. También afirma que las recientes protestas “en el fondo guardan relación con el modelo social y económico, así como el acceso a derechos en condiciones de igualdad”.

Y, como si no fuera poco, agrega: “Máxime cuando, según ‘diversos testimonios recibidos’, una de las fuentes de conflictividad social histórica se relaciona con el modelo extractivista que incluye concesiones de largo término con beneficios tributarios”.

¿Debería sorprendernos que la CIDH cuestione el éxito del desarrollo económico peruano recurriendo para

ello a dudosos conceptos como ‘extractivismo’, muy usados por la izquierda latinoamericana para atacar lo que ellos llaman ‘el modelo económico neoliberal’? Definitivamente, no debería si conocemos quiénes la integran y cuál es su proceder. Además, ¿quiénes son responsables de que las regalías ‘no hayan traído desarrollo’, como afirma la CIDH? ¿las mineras que pagan impuestos al Estado o los gobiernos regionales y locales que deben invertir esos recursos? Tampoco debería sorprendernos que los miembros de la CIDH hayan puesto mucho énfasis en los contratos de concesión para explicar el supuesto descontento social. Basta recordar cómo muchos de los cabecillas de las violentas protestas usaban este tema con argumentos falsos para tratar de imponer la convocatoria a una asamblea constituyente. ¡Qué casualidad! No cabe duda de que el informe de la CIDH está lleno de falacias.

Días previos a la publicación del informe del BM sobre la pobreza en el Perú, habíamos compartido en la edición anterior de **Microfinanzas** un reporte del BBVA Research que alertaba de que en el 2022 la pobreza monetaria había aumentado en el país y que este año lo haría aún más, pudiendo llegar a niveles del 27% de la población.

El BM, en su informe, también nos advierte que, sin un crecimiento económico importante y las reformas necesarias, la pobreza no se recuperará a los niveles previos a la pandemia en el corto plazo. ¿Seremos los ciudadanos peruanos capaces de elegir en el futuro a las autoridades que nos lleven por este camino?

**Microfinanzas** está de aniversario. El 12 de mayo del 2007 se publicó el primer número de la revista para informar sobre el sector microfinanciero peruano, y estábamos lejos de imaginar, en ese entonces, que 16 años después eso iba a significar informar también sobre interoperabilidad, billeteras digitales, moneda digital y fintech. Por ello, compartimos esta edición especial de aniversario con esos temas y muchos más de las finanzas y negocios en el país.



## En Caja Arequipa “Ser voluntario, es ser agradecido”

**Más de 150 de voluntarios** acudieron a las principales zonas afectadas por las lluvias llevando ayuda a cientos de familias.

**En Piura, Chiclayo, Lima y Arequipa**, nuestro gran equipo, contribuyó con labores de limpieza, recojo de escombros, entrega de kits de alimentos e higiene para **más de 5,000 personas**.

Además, se reunieron donaciones voluntarias de nuestros colaboradores y agregó un importante porcentaje de contribución institucional, como parte de nuestro **pilar de desempeño social y compromiso con la comunidad** en situaciones de emergencia.



# Acompañando al sector microfinanciero peruano



**Microfinanzas** cumple 16 años. Parece que fue ayer cuando, el 12 de mayo del 2007, lanzamos el primer ejemplar impreso. No deja de sorprender cuánto ha crecido y se ha transformado el sector microfinanciero peruano desde entonces, y cómo lo hemos hecho nosotros también.

Como comunicador social, mi carrera profesional se había iniciado en el mundo de la publicidad, y se desarrollaba en un diario de circulación nacional. Sin embargo, el espíritu emprendedor siempre me ha acompañado, y ver permanentemente el frenesí de una redacción periodística, me hacía soñar con, algún día, liderar un proyecto similar.

Decidido a emprender un nuevo reto, la pregunta más difícil de responder era ¿en qué proyecto periodístico puedo incursionar y con quién? La respuesta no tardó en llegar, hacía 4 años que se había autorizado a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) a operar en áreas distintas de su ámbito de origen y éstas habían empezado a ingresar con fuerza a Lima desde el 2003, ofreciendo tasas de interés muy por encima de lo que ofrecían los bancos a los ahorristas y por depósitos por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS). También habían empezado a llevar el microcrédito a sectores de la población en la capital a los que nunca se les había ofrecido uno.

Todos hablaban de ello, sin embargo, había mucha desconfianza de los ahorristas en depositar su dinero en estas instituciones financieras prácticamente desconocidas en Lima. No estaba lejano el recuerdo de la crisis financiera mundial del 2008 que había llevado a la quiebra e intervención de algunas instituciones financieras nacionales.

Solo las personas más informadas sabían que existía un Fondo de Seguro de Depósito (FSD) que protege el dinero de los ahorristas hasta cierto monto.

Si bien los diarios informaban sobre este proceso, no había una publicación que lo hiciera sobre cómo era el mundo microfinanciero por dentro y hacia dónde apuntaba. De pronto, ya tenía un proyecto periodístico, y también con quién hacerlo. El periodista César Sánchez, quien sería el primer director de **Microfinanzas**, a quien conocía, sabía del tema microfinanciero y estaba dispuesto a sumarse al proyecto. Ya podía dedicarme a buscar a los auspiciadores que estuvieran dispuestos a apostar por esta iniciativa.

Dicen que el comienzo de cualquier emprendimiento es duro, y este lo fue especialmente. Las microfinanzas no era un sector que estaba muy acostumbrado a verse bajo los reflectores del periodismo y, de pronto, no dejó de haber ni un solo evento, ni presentación, en los que no estuviera presente un periodista de **Microfinanzas**. Además, la revista también empezó a llegar a los todos actores de las microfinanzas del país quienes veían a la publicación con bastante extrañeza y desconfianza en un inicio.

Desde entonces, **Microfinanzas** comenzó a estar presente también en los principales eventos del sector, como el Seminario y el Congreso Internacional de Microfinanzas (SIM y CIM, respectivamente) organizados por la Federación Peruana de CMAC (FEPCMAC).

También empezó a cubrir eventos internacionales como el Foro Interamericano de la Microempresa (Foromic) y las asambleas de la Federación Latinoamericana de Banca (Felaban) y de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras (Alide), entre otros.

Es así como, con el transcurrir del tiempo, **Microfinanzas** se convirtió en el medio de comunicación de consulta obligatoria del sector, en su versión impresa en un primer momento, y después mediante la distribución gratuita de su versión digital, en PDF. El crecimiento también implicó el desarrollo del portal Microfinanzas.pe.

La llegada de la pandemia en el 2020 supuso nuevos retos. Se fortaleció su distribución digital y se apostó con mayor intensidad por redes sociales como Facebook, LinkedIn y Youtube, así como por el programa Microfinanzas TV conducido por Neisy Zegarra Jara. Ahora tenemos una importante presencia en redes sociales y todos nuestros productos periodísticos, en sus diferentes plataformas, cada día se posicionan mejor y ganan más seguidores.

La transformación digital en las finanzas también ha traído nuevos retos a **Microfinanzas**, y la gama de temas sobre los que informamos se ha ampliado enormemente, ello sin perder la esencia primigenia de la publicación.

Miramos con mucho optimismo el futuro de las microfinanzas, de su transformación tecnológica, de su apuesta por competir cada vez más, de igual a igual, con los grandes del sector.

También estamos convencidos de que la inclusión financiera es una herramienta fundamental para reducir la pobreza en el país y que en todo este proceso estaremos, en primera línea, apoyando con nuestra información para que este objetivo se haga realidad. Para la extensa familia de **Microfinanzas**, es decir, todos Uds., quienes nos leen y nos siguen, ¡Feliz Aniversario!



07-09  
de junio

# sim

## CUSCO 2023

### Innovación, Tecnología y Sostenibilidad

Pilares para el crecimiento estratégico



## Seminario Internacional de MICROFINANZAS

#### AUSPICIADOR KORI



#### AUSPICIADOR QOLLQUE



#### Informes e inscripciones:

985 422 913

eventos@fpcmac.org.pe

simcusco2023.fpcmac.org.pe

El Jardín de la Cerveza, Cusco, Perú.

## Entrevista a Rolando Arellano Cueva, presidente del directorio de Arellano Consultoría para Crecer

# “Nuestra defensa ante las fintech no es ser mejores que ellas, sino estar más cerca de los clientes”

Para que las instituciones financieras tradicionales, como los bancos, puedan competir con las fintech lo que debe mandar es el servicio integral al cliente y no la tecnología, afirma Rolando Arellano Cueva. Mientras que la estrategia de las Cajas Municipales en la entrega de tarjetas de crédito debe considerar la docencia, declara a Microfinanzas.

**Hace poco escribió una columna en El Comercio titulada “El Perú, un imposible teórico”, refiriéndose a que existen ‘expertos’ que con sus críticas no valoran los beneficios, por ejemplo, de la institucionalidad económica del país o del impacto de la minería. ¿Los ‘expertos’ están siendo muy pesimistas o poniendo en duda las fortalezas que tenemos?**

Se están dando ambas cosas. Primero, existe un pesimismo al que le es muy fácil desconocer los avances que hemos alcanzado como país y las cosas buenas que tenemos. Simplemente comienzan a decir que el Perú está mal, los precios suben, la gente se empobrece, etc. La verdad, eso es masoquismo o sadismo puro. Lo peor es que quieren plantear soluciones, copiando cosas que hacen en otros lados y que en el Perú no han funcionado.

Por ejemplo, hablan de la maldición de las materias primas, que estas nunca nos dejarán avanzar y la verdad es que las materias primas no solamente nos han ayudado a sobrevivir, sino que nos han dado cierta estabilidad de ingresos que no la tienen otros países del mundo. Con esto no quiero decir que nos quedemos solo con la extracción de metales.

**¿Por qué cree que se da este fenómeno?, ¿tal vez los peruanos no seamos felices?**

No, no es que seamos menos felices, sino que hay un grupo con este comportamiento que representa una minoría de la población porque la mayoría está trabajando, está enfocada en sus pequeñas empresas y no pierde el tiempo en criticar o hablar. Como sociedad debemos mostrar lo bueno que tenemos.

**Institucionalidad económica**

**¿Cree que esta situación puede poner en riesgo lo alcanzado por el país como la institucionalidad económica?**

Si es que no empezamos a valorar todo lo que nos ha

servido siempre va a estar en riesgo, por ello hay que defenderla. En mi artículo destaco que hay que darse cuenta de esa estabilidad en materia económica que tenemos, que nos ha permitido que nuestra moneda esté en mejor posición que las de los países de la región. Tenemos la moneda más estable de la región.

**¿Cuál es su opinión sobre el modelo económico?, ¿consideraría que podría irnos mejor con un modelo de capitalismo de estado?**

El capitalismo de estado de ninguna manera ha sido bueno para el Perú. Hemos tenido la época en la que el capitalismo de estado fue más fuerte con el gobierno de Juan Velasco Alvarado (1968-1975), que económicamente fue un rotundo fracaso y llevó a un importante crecimiento de la pobreza en el país.

Mientras que el periodo de liberalismo económico permitió una reducción importante de la pobreza, sobre todo entre el 2005 y el 2015.

La contra evidencia la tiene Venezuela, cuando le iba relativamente bien adoptaron un modelo de capitalismo de estado y mira cómo están ahora.

Pero, hay gente que siempre va a decir: ‘Fíjate cuántos pobres hay, la economía de mercado ha fracasado’. Claro, el 27% de la población en el Perú es pobre hoy en día, pero llegamos a tener niveles del 60%. ¿Qué hubiera pasado si no hubiéramos tenido esa libertad económica y el control estricto de las finanzas públicas y la inflación? Probablemente hubiéramos tenido una pobreza mayor. Por ello, hay que seguir trabajando.

**Saber elegir**

**Considerando los desafíos sociales que enfrenta el Perú, ¿cuáles deberían ser las prioridades del próximo gobierno?**

Antes de responderte, lo primero que deberíamos priorizar en la población es elegir mejores autoridades.

Los peruanos les echamos la culpa a las malas autoridades por las cosas que pasan, pero la verdad es que si tenemos malas autoridades es porque nosotros las hemos elegido.

Los grandes responsables de los malos políticos somos los ciudadanos. Si no corregimos eso, nunca vamos a tener buenas autoridades. Por lo tanto, es nuestra responsabilidad elegir el mejor.

**Pero, muchos podrían decir que tampoco existen buenos prospectos políticos para elegir...**

Es cierto que la oferta no es buena, pero dentro de esa oferta se debe elegir lo mejor que se pueda y no lo peor.

Dentro de lo malo, debemos elegir lo menos malo, porque si elegimos a los más malos, cualquiera cree que puede ser presidente y entramos en un círculo vicioso. Se lanzan y dicen: “De repente la hago”. Si Pedro Castillo la pudo hacer, entonces cualquiera podría hacerlo.

Elegimos mal y hacemos que aquellos que son malos se sientan motivados a presentarse y los buenos no. Tenemos que darle mucho más valor a la política. Todos hablan mal de los políticos y, por ello, nadie quiere ser candidato ni tampoco que sus hijos lo sean. Por ello, hay que empezar a elegir mejor.

**Entonces, ¿cuál debería ser la prioridad de las próximas autoridades?**

Las prioridades pasan por brindar un mejor servicio de educación. Hay muchas demandas en la sociedad como salud, seguridad, transporte, etc., y todas estas están peleándose por los mismos recursos, pero, si se tiene que priorizar, el primer lugar lo tiene la educación.

Debemos poner todas las fichas que podamos en mejorar este servicio. La educación es importante porque nos va a permitir aumentar nuestra productividad y mejorar económicamente, además de todos los beneficios que se conocen.



## Inclusión financiera

### Una de las herramientas que tiene el país para reducir la desigualdad es la inclusión financiera, ¿qué le parece lo que se ha avanzado hasta el momento y cuáles son los desafíos?

La inclusión financiera ha avanzado bastante en el país, más gente ha ingresado al sistema financiero formal. A la fecha, el 52% de la población está incluida financieramente. Sin embargo, esa inclusión, en muchos casos, es muy incipiente.

Por ejemplo, a veces se trata de recibir el sueldo en el banco, ir el 30 de cada mes para sacarlo del cajero y no aparecerse hasta el siguiente mes. Con lo cual, la inclusión financiera requiere de un mayor esfuerzo para que sea efectiva. Es decir, para que la gente empiece a transar dentro del sistema financiero. Ahí, aquellas empresas que están más cerca de la masa popular, las microfinancieras como las Cajas Municipales, tienen muchísimas oportunidades para crecer.

### ¿Qué retos tienen las microfinancieras para lograr una mayor inclusión?

En el Perú, casi la mitad de la población no está en el sistema financiero formal, pese a que todas las familias tienen un manejo financiero, porque todos tienen ingresos y gastos. Entonces, hay muchísimas oportunidades para crecer con ellas, pero tenemos que crecer pensando en sus características.

El problema es que cuando vemos lo que pasa en los países desarrollados, por ejemplo, la proliferación de las fintech y de las finanzas tecnológicas, inmediatamente decimos hay que copiarlo, pero no se toma en cuenta que en esos países la mayoría de la población tiene experiencia con el sistema financiero.

Entonces, cuando llega el Internet, las fintech lo que hacen es facilitarles cosas que ya conocen, pero este no es el caso del Perú, en donde la gente no sabe utilizar los productos financieros.

### ¿Cuál es la reflexión para las Cajas Municipales?

Los peruanos tienen que pasar por un proceso de aprendizaje del producto y ese proceso de enseñanza lo pueden hacer mejor los bancos pequeños y las microfinancieras, como las Cajas Municipales, que están mucho más cerca de la gente.

Su labor es enseñarles a las personas para luego facilitarles las herramientas. No pueden partir bajo la idea de brindar servicios a distancia con la tecnología y creer que eso va a explotar. Hay que entender que la situación es distinta y ahí está la oportunidad, porque eso no lo va a hacer la gran banca.

## Fintech

### ¿Y las fintech deben competir en el sistema financiero?

No hay forma de detener la entrada de las fintech. Incluso, el hecho de que no estén presentes en el país no implica que vayan a dejar de competir. Podemos discutir si deben formalizarse, etc., pero eso es secundario. De hecho son competencia y lo van a ser siempre.

Por ello, nuevamente, nuestra defensa ante estos jugadores no es necesariamente ser mejores que ellos, sino que debemos estar más cerca de los clientes, porque los conocemos, sabemos cómo piensan, por ejemplo, los clientes de Puno, Cusco o Huancayo, y eso nunca lo van a tener las fintech. Nuestra defensa está en el conocimiento de nuestros clientes que las fintech no lo tienen.

### Hace poco el Indecopi elaboró un estudio que identifica que la banca estaría generando barreras de entrada a las fintech. Pero hay quienes opinan que las fintech no están transparentando todos los costos que demandan sus operaciones, mientras que otros dicen que la banca no se ha dado cuenta que las fintech representan una oportunidad para aumentar el mercado...

Las fintech se caracterizan por tener costos muy bajos, con lo cual siempre van a tener un producto más barato y van a luchar con este. Si el sistema bancario grande o pequeño le hace el juego y entra solamente a pelear por precios, probablemente va a estar perdido porque sus costos siempre van a ser más altos.

Los bancos deberían enfocarse en las fortalezas que tienen para contrarrestar el precio bajo de las fintech. Y esto implica ver al cliente en forma integral, es decir, no solo como un cliente que hace operaciones de cambio, sino como un cliente que cambia, ahorra, pide prestado, tiene tarjeta de crédito, etc., con lo cual, debe recibir un tratamiento integral. Ahí, al banco sí le va a convenir competir con las fintech.

Los bancos se están equivocando, pensando que la tecnología es la que debe mandar, cuando lo que debe mandar es el servicio integral al cliente. Esa es la gran ventaja que, por ejemplo, tienen las Cajas Municipales y las otras microfinancieras.

El hecho de que conocen a sus clientes, que sus representantes conocen a la señora que es vendedora de ropa en el mercado hace que sea mucho más difícil que esa señora trance con una empresa desconocida como las fintech.

### Tarjetas de crédito

### Las Cajas Municipales han sido autorizadas para que puedan emitir tarjetas de crédito sin autorización previa de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), a lo que esta se oponía. ¿Cuál debería ser la estrategia para tener éxito con el producto?

En primer lugar, es correcto que no haya discriminaciones, que el chico no pueda otorgar tarjetas al grande sí. Eso no tiene mucha lógica.

En segundo lugar, la estrategia debería considerar dos cosas. Primero, pensar que no pueden copiar la estrategia de los grandes bancos.

Esto porque los consumidores de las Cajas y de los bancos son distintos, con lo cual, deben generar una forma de uso de tarjetas que sea mucho más atractiva para este público.

Por ejemplo, ofrecer tarjetas con líneas de crédito más pequeñas, y quitarles el miedo a las personas sobre este tipo de crédito.

Una de las razones por las que muchas personas no tienen tarjetas de crédito es por temor a sobre endeudarse si gastan más de lo que pueden pagar.

### Y, ¿cuál es la otra cosa que debería considerar la estrategia?

La docencia, es decir, enseñarles a las personas a controlar su gasto con la tarjeta de crédito, porque lo peor que pueden hacer las microfinancieras con sus tarjetas es generar deudores que entren en incumplimiento de pago. No les conviene porque van a perder plata y van a generar una pésima imagen al sistema.

Cuando la gente se sobre endeuda no se culpa a sí misma, sino a la entidad financiera. Por ello, las Cajas no pueden entrar al sistema copiando lo que hacen los bancos grandes.

Tienen que desarrollar sus estrategias de tarjetas nuevas para un público distinto que no sabe sobre el producto.

### Siempre hace mucho énfasis en la educación financiera, ¿qué tan importante puede ser?

¿Qué encontramos en nuestros estudios? Cuando hacemos la comparación entre lo que cobra un prestamista informal y un banco, la gente dice que el crédito del prestamista es más barato.

Les preguntamos, entonces, ¿cuánto les cobra el prestamista? y nos responden el 20%, mientras que el banco el 48%, por decir un número. Nos dicen, el prestamista me presta S/100 ahora y le devuelvo S/120 la semana próxima. Y es cierto, el prestamista informal les cobra el 20%, pero a la semana, mientras que el banco les cobra 48% al año.

Parece una locura esto, y es lo que sucede por la falta de educación financiera. La gente no sabe lo que es una tasa de interés.

Las entidades financieras no pueden competir con el prestamista informal si no entienden lo que la gente piensa. Eso lo vemos todo el tiempo, por ello es muy importante la educación financiera.

**“Hay gente que siempre va a decir: ‘Fíjate cuántos pobres hay, la economía de mercado ha fracasado’. Claro, el 27% de la población en el Perú es pobre hoy en día, pero llegamos a tener niveles del 60%. ¿Qué hubiera pasado si no hubiéramos tenido esa libertad económica y el control estricto de las finanzas públicas y la inflación?”**



*“Los peruanos les echamos la culpa a las malas autoridades por las cosas que pasan, pero la verdad es que si tenemos malas autoridades es porque nosotros las hemos elegido. Los grandes responsables de los malos políticos somos los ciudadanos. Si no corregimos eso, nunca vamos a tener buenas autoridades”, afirma Rolando Arellano Cueva.*

Mejoramos  
nuestra  
clasificación  
de riesgo de  
B a B+.  
**Seguimos  
creciendo  
para servir  
mejor**

Apoyo & Asociados S.A.  
realizó un upgrade en nuestra  
clasificación, posicionándonos  
como una de las entidades  
más sólidas del país.



# Despliegue de interoperabilidad entre Yape y Plin estaría disponible para todos sus usuarios a mediados de mayo

**BCR exigió que la implementación de la interoperabilidad se lleve a cabo en forma ‘escalable’ para garantizar que no ocurran fallas en el proceso que puedan generar un riesgo reputacional, afirman fuentes del sector.**

Muchos usuarios de Yape y Plin se preguntaban a fines de abril sobre el cumplimiento de la norma del Banco Central de Reserva (BCR) que obliga a estas billeteras digitales a interoperar desde el 31 de marzo, lo cual no está sucediendo plenamente. Incluso opinaban que el Banco de Crédito del Perú (BCP) con Yape, y Scotiabank, Interbank y el BBVA con Plin, estaban cometiendo una infracción.

Si el derecho número uno de los consumidores es el de ser informados, ¿son correctas estas preocupaciones?, ¿Plin y Yape no cumplieron con la norma de interoperabilidad del BCR? y ¿el BCR no decía nada al respecto?

**Microfinanzas** entrevistó a los principales actores del ecosistema de pagos involucrados en la interoperabilidad para conocer lo que está pasando.

## Factores detrás

Mauricio Sánchez, head de Plin, afirmó que, desde fines de marzo, los actores de la primera fase de la interoperabilidad trabajan en la interconexión entre Yape y Plin mediante un despliegue progresivo y por etapas, con el objetivo de asegurar una buena experiencia de uso y optimizar el funcionamiento de la solución.

Explicó que, si bien Plin nació como una solución interoperable, integrar a distintos ecosistemas de pagos ha representado un gran desafío.

Esto, debido a que cada billetera cuenta con su propio directorio de usuarios, que es indispensable para identificar al emisor y receptor de las transferencias. Con lo cual, para interconectarse, además de la necesidad de un gestor de directorios que cumpla esa función, se requería que dicho proceso adolezca de fallas, a fin de evitar riesgos reputacionales.

“Ambas billeteras son de uso masivo y en el mundo de masivos no puede haber incidencias masivas porque, si el público lo prueba y no funciona, es muy probable que no lo vuelva a usar más y esto puede traer abajo la interoperabilidad”, aclaró una fuente que participa activamente en este proceso.

## Escalables

Así, con la finalidad de garantizar que no ocurran fallas en el proceso que puedan generar un riesgo reputacional, según la fuente, el BCR exigió que la implementación de la interoperabilidad se lleve a cabo en forma ‘escalable’.

“El escalamiento es muy importante porque una cosa es que las entidades digan que ya se está operando, cosa que es cierto porque están operando desde el 31 de marzo, y otra es que no tengan incidencias”, dijo la fuente.

Con lo cual, se optó por ofrecer el nuevo servicio interoperable solo al 1% de los usuarios para realizar pruebas de ‘esfuerzo’ en las transacciones de este grupo, con el fin de detectar problemas como, por ejemplo, errores en los directorios de las plataformas, demoras en las transferencias o cualquier otro que pueda surgir para corregirlos.

Luego, el servicio se siguió extendiendo al 5% de los usuarios y así sucesivamente con el mismo procedimiento de identificación de errores. Incluso, según la fuente, el BCR se ha vuelto muy estricto y solicita todos los días a ambas billeteras los informes diarios de incidencias para conocer cómo se están gestionando los errores.

Para Sánchez, de Plin, la interoperabilidad ya es una realidad, porque se ha alcanzado un porcentaje importante de clientes, aunque declinó decir el número exacto debido a que este porcentaje es diferente por banco.

“Lo que podemos afirmar es que, antes de la quincena de mayo, todos nuestros usuarios van a poder disfrutar de este nuevo beneficio [de hacer pagos entre Yape y Plin] tan solo actualizando la aplicación de su entidad financiera favorita”, aseveró.

## Búsqueda de competencia

El rol de gestor de directorios de Yape y Plin fue asumido por YellowPepper, una fintech subsidiaria de Visa, y el de procesamiento de pagos fue asumido por Niubiz, una empresa de propiedad de Visa junto a un grupo de bancos. Por esta razón, se dice que la interoperabilidad entre Yape y Plin está dando sobre un ‘riel’ de tarjetas.

## Interoperabilidad: Alcance integral



Fuente: XI curso de pagos: La interoperabilidad de los pagos digitales minoristas/ Diciembre 2022/ BCR.

En un comunicado, Serge Elkiner, CEO de YellowPepper, detalló que el Perú es el primer país de Latinoamérica y el Caribe en implementar la tecnología Directory Network Manager (DNM) de su representada. Explicó que el DNM es una solución que habilita la interconexión entre Yape y Plin, en el marco del inicio de la interoperabilidad de los sistemas de pago en el país.

“YellowPepper a través del DNM permite a los usuarios de las aplicaciones conectadas a la solución, que quieran realizar una transferencia, encontrar al beneficiario en el directorio registrado y así tener la flexibilidad de escoger a cuál de las entidades financieras se enviará el dinero”, anotó.

Para algunos actores del sistema de pagos, la premura de la interoperabilidad podría estar favoreciendo a Visa. Es decir, debido a que el Reglamento de Interoperabilidad fue publicado por el BCR el 6 de octubre del 2022 y que este exige a las entidades a interconectarse en los siguientes meses, ese ‘corto periodo’ habría llevado a las entidades a optar por la franquicia de tarjetas.

Por ejemplo, para los expertos, dado que Yape operaba bajo los rieles de Visa Direct y Plin bajo los rieles de YellowPepper, una fintech que Visa adquirió en el 2020, lo más probable era que ambas billeteras escojan la infraestructura de tarjetas de Visa para interoperar en vez de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE).

### Sin exclusividad

Sin embargo, **Microfinanzas** pudo corroborar que desde el 2020, el BCR en su reporte de Estabilidad Financiera exhortaba a las entidades sobre la necesidad de que las billeteras y los códigos QR sean interoperables, debido a que esta situación era ineficiente para la economía.

En tanto, artículos periodísticos de diversos medios, desde ese entonces, destacaban que los propietarios de las billeteras no llegaban a un acuerdo.

Incluso, en el 2019, el CEO del BBVA Perú, Fernando Eguiluz, exhortó a sus competidores (como Yape) a dejar de lado su ‘celo profesional’ e integrarse a Lukita, su billetera de ese entonces, que fue la base de lo que hoy se conoce como el consorcio Plin, la funcionalidad de pagos en tiempo real en el que participan BBVA, Interbank, Scotiabank y otras cinco entidades más.

En la actualidad, los carriles de cuenta a cuenta de la CCE y de tarjetas de Visa están siendo utilizados por las entidades financieras y billeteras para interoperar. De acuerdo con diversas entidades financieras consultadas por **Microfinanzas**, que prefieren no ser citadas, desde que empezó la interoperabilidad, Visa y la CCE han disminuido sus costos para competir.

Algunos señalan que Visa ha sido más agresiva en reducir sus precios, pero ofreciendo contratos de exclusividad por 5 años.

Sin embargo, según una fuente, el BCR en aras de fomentar la competencia ha prohibido por regulación los convenios de exclusividad.

“La decisión del BCR de no permitir contratos de exclusividad a los actores tiene cierta lógica. Los pagos minoristas pertenecen al mundo masivo y en este, el costo unitario baja muy rápido, con lo cual, con un contrato de exclusividad por 5 años, esta reducción no se reflejaría en los precios en el tiempo”, explicó la fuente.



Fuente: iStock

Desde fines de marzo, los actores de la primera fase de la interoperabilidad trabajan en la interconexión entre Yape y Plin mediante un despliegue progresivo y por etapas, afirmó Mauricio Sánchez, head de Plin.



Fuente: iStock

El rol de gestor de directorios de Yape y Plin fue asumido por YellowPepper, una fintech subsidiaria de Visa, y el de procesamiento de pagos fue asumido por Niubiz, una empresa de propiedad de Visa junto a un grupo de bancos.

## BIM y otras plataformas se preparan para competir

Se espera que a medida que se consolide la interoperabilidad compitan más plataformas por donde corran las transacciones. Se sabe que existe el interés de participar de la fintech colombiana Minka y de la fintech de acuerdos de pagos, Pagos Digitales del Perú (PDP), que opera la billetera BIM.

Carla Quintana, gerente comercial de PDP, reveló a **Microfinanzas** que en las mesas de trabajo que su representada ha tenido con el resto de los actores, han propuesto a BIM como una opción para interoperar.

“Nuestro ecosistema de dinero electrónico sí podría servir para subir a algunas empresas más pequeñas que no quieren o no pueden ir a través de las plataformas existentes y deseen hacerlo a través de un tercero. A futuro, nosotros podríamos ayudar a todos los que no pueden acceder directamente”, explicó.

La billetera BIM, gestionada por PDP, es un acuerdo de pagos que opera con el dinero proveniente de las empresas emisoras de dinero electrónico (EED). Y dado que esta ofrece a cada uno de sus usuarios un QR, la entidad está obligada a interconectarse con los otros QR en la segunda fase de la interoperabilidad.

Quintana aseguró que PDP está trabajando para interoperar su QR, así como el servicio de pagos de persona a persona (pagos que no requieren un QR).

Sostuvo que, si bien a BIM no le correspondía interoperar en esta segunda fase su otro servicio de pagos, lo están haciendo porque consideran que es muy

importante para sus clientes, en un contexto en el que el ecosistema de pagos está cambiando. Señaló que BIM cuenta con más de 1,7 millones de usuarios que utilizan la billetera para recargar sus teléfonos prepago, pagar y desembolsar sus créditos, así como pagar servicios básicos.

Agregó que BIM acaba de lanzar el servicio de recepción de remesas en alianza con Western Union y para junio esperan ofrecer el servicio de envío de remesas.

### Accionista principal

Quintana precisó que BIM juega un rol fundamental para la inclusión financiera y el desarrollo de las microfinanzas. Reveló que, por ejemplo, BIM trabaja de la mano con Compartamos Financiera, que es el accionista principal de PDP, y a través de la billetera se canalizan los desembolsos y pagos de créditos de la microfinanciera.

Agregó que BIM interoperará por los rieles de tarjetas de Visa y que está trabajando junto a YellowPepper y Niubiz para adecuar sus sistemas, dado que BIM no ofrece tarjetas como producto.

De lo anterior, se concluye, en primer lugar, que todo el sistema de pagos está muy activo con el proceso de interoperabilidad y, en segundo lugar, lo importante que es que cada una de las soluciones testeé que no solo sean interoperables, sino que sean fáciles de usar y seguras para los consumidores. De ahí que se requiere que todos contribuyamos a la información.

## Plan B del BCR, ¿una plataforma propia?

El BCR, en su Reporte de Estabilidad Financiera de mayo del 2022, antes que emitiera la circular del Reglamento de Interoperabilidad, dio a conocer las experiencias de plataformas de pagos minoristas promovidas por los bancos centrales en el mundo, que justamente sirvieron para que interoperen los esquemas de pago.

Para algunos, como el investigador del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Marco Ortiz, y la abogada Ljubica Vodanovic, fundadora de Vodanovic Legal, este gesto podría representar una señal de que el BCR estaba dispuesto a implementar su propia plataforma, es decir su plan B, si no se ponen de acuerdo los actores privados.

Justamente, el BCR en su reporte “CBDC: Promoviendo los pagos digitales en el Perú”, que es el primer avance del proyecto de evaluación de la moneda digital del banco central, propone “evaluar la implementación de una plataforma pública de pagos minoristas desarrollada por el BCR”, como acción para modernizar y desplegar la infraestructura, a fin de lograr el desarrollo del sistema nacional de pagos en 5 años.

Según el informe, la plataforma del BCR serviría para que “todos los proveedores de servicios de pagos minoristas estén interconectados para facilitar una interoperabilidad total, que a su vez habilite a los agentes económicos a transferir fondos a costos cero o muy bajo, independientemente de su proveedor de servicios de pago”.

Para Darío Bregante, gerente senior del Área de Regulación Financiera y Fintech de EY Law, la iniciativa del BCR de evaluar una plataforma de interoperabilidad estaría más asociada para atender al sector no bancarizado al que podrían no llegar las billeteras vigentes.

Por su parte, Ricardo Montero, gerente de Estudios Económicos de la Asociación de Bancos (Asbanc), declaró a **Microfinanzas** que no ve que la propuesta del BCR sea una plataforma que va a competir con los privados, porque las plataformas de interoperabilidad de estos, que están implementándose, son sumamente sólidas.

“No creo que vaya a desarrollarse algo específicamente para competir con la plataforma de interoperabilidad que ya existe. Los esfuerzos regulatorios del BCR por facilitar la interoperabilidad apuntan en la línea correcta”, subrayó.

Sin embargo, otras fuentes coinciden con Ortiz y Vodanovic en que la plataforma del BCR que menciona en el documento citado, serviría de “plan B”. Pero, en este contexto en que ya arrancó la interoperabilidad, creen que serviría en caso no funcione la dinámica competitiva de los operadores de las plataformas privadas.

Aunque señalan que, hasta el momento, todos los actores estarían colaborando y siendo muy competitivos, de ahí que se espera que la masificación de los pagos digitales promueva la entrada de nuevas plataformas de interoperabilidad privadas.

## Fase 2 de la interoperabilidad

# CCE compartió con entidades participantes funcionalidades para que inicien pruebas de interconexión

La CCE desplegará en junio próximo su nueva solución de QR que va a permitir realizar pagos a los comercios desde la aplicación de cada entidad financiera, anunció su CEO, Martín Santa María.

De acuerdo con el Reglamento de Interoperabilidad del Banco Central de Reserva (BCR), en la Fase 2 del proceso de interoperabilidad los servicios de pago interoperables deberán estar puestos a disposición de los usuarios como máximo el 30 de junio del presente año.

En dicha fase están obligados a interconectarse las entidades participantes de las billeteras digitales de Plin y Yape, el resto de las entidades financieras que ofrezcan el servicio de transferencias inmediatas y las entidades inscritas en el Registro de QR.

Martín Santa María, CEO de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE), afirmó que su representada ha puesto a disposición de sus entidades financieras afiliadas todas sus funcionalidades para que inicien las pruebas de interconexión. Con ello, dichas organizaciones tendrán lo que resta de mayo y junio para ejecutar las pruebas y llegar a la fecha prevista por el BCR.

Cabe señalar que la plataforma de la CCE servirá para interoperar a las 18 entidades financieras afiliadas a su servicio de transacciones inmediatas.

“En todo proyecto de tecnología se van haciendo ajustes cuando se inician las pruebas, y ya estamos en proceso de prueba con las diversas funcionalidades de la CCE como, por ejemplo, el barrido [identificación] de contactos, las pruebas con el directorio que estamos desplegando, las operaciones con el QR, etc.”, precisó a **Microfinanzas**.

### QR

También afirmó que la CCE desplegará en junio próximo su nueva solución de QR que va a permitir realizar pagos a los comercios desde la aplicación de cada entidad financiera.

“Ya no solamente se va a poder pagar con efectivo, tarjetas y los QR que tienen Yape y Plin, sino que se va a poder pagar con los QR que ha puesto la CCE a disposición de todo su ecosistema”, anotó.

Sobre la eventual premura de la interoperabilidad que favorecería a Visa, tal como se mencionó en la nota anterior, Santa María aseguró que la CCE no tiene ningún problema, porque su solución garantiza la

interoperabilidad absoluta debido a que la competencia no es entre 2 jugadores, sino entre todo el mercado.

Manifestó que la solución de la CCE atiende a todo el ecosistema de la Cámara y que esta no trabaja “ni para abril, ni para mayo, ni para julio”, sino para el futuro.

“Va a quedar como mecanismo de uso en el mediano plazo, es decir, en esta segunda fase, los sistemas que más acceso tienen a distintas entidades, los que sean más costo-eficientes y trasladen menos costos al sistema y al usuario, y los que permitan seguir montando diversos casos de uso en el futuro”, sentenció. Adicionalmente, reveló que la CCE tiene una lista de 10 nuevas entidades financieras que se sumarán, en este año, al ecosistema de transferencias inmediatas.

### TIN Especial

Según el último Reporte de Estabilidad Financiera del BCR, en la actualidad, 17 de 18 entidades financieras que operan con el servicio de transferencias inmediatas en la CCE, no cobran por las transferencias interbancarias menores a S/500 o US\$140. Estas operaciones son

denominadas Transferencias Especiales (TIN Especial) que los participantes de la CCE ofrecen para beneficio de sus clientes.

Las entidades que ofrecen estas transferencias especiales son BCP, Interbank, Banco de la Nación, Scotiabank, Bancom, BanBif, Crediscotia Financiera, Banco Falabella, Banco Ripley, Banco Pichincha, Financiera Qapaq, Caja Piura, Caja Trujillo, Caja Sullana, Caja Cusco, Caja Huancayo y Caja Ica. El BBVA decidió salir de la TIN Especial en octubre del 2021.

Sobre la posibilidad de que más participantes de la CCE formen parte de la TIN Especial o que algunas dejen de cobrar comisiones, así como que aumente el límite de las transferencias, Santa María afirmó que esto es una decisión comercial que tomará cada entidad financiera.

Sin embargo, cree que las entidades tendrán en cuenta estos aspectos debido a que las personas van a tener la claridad de cuáles son las soluciones que les cobran y cuáles no. “En este momento, las entidades están más enfocadas en terminar sus desarrollos para empezar a usar los productos de la Cámara”, comentó.



La CCE tiene una lista de 10 nuevas entidades financieras que se sumarán en este año al ecosistema de transferencias inmediatas, dijo Martín Santa María.

## Entrevista a Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa

# “El 73% de transacciones financieras que hacen los usuarios en nuestra entidad se realizan fuera de una agencia”

**Caja Arequipa recibió un premio internacional de Fintech Américas en innovación disruptiva en servicios financieros. Wilber Dongo Díaz reveló a Microfinanzas que están prácticamente listos para lanzar su “Neo Caja”, con el fin de atender a clientes que no desean acercarse a una agencia.**

## **Caja Arequipa acaba de ganar el premio internacional Fintech Américas de Oro en la categoría Innovación disruptiva en servicios financieros. ¿Qué representa esto para la institución?**

Fintech Américas es un espacio que permite cada año conglomerar a los ejecutivos de las principales entidades financieras de Latinoamérica, quienes junto a expertos en temas de transformación y adaptación de cultura y utilización de medios digitales están dando forma al presente y futuro de los servicios financieros en cada país.

Los organizadores de este punto de encuentro invitan a participar a los distintos líderes de las entidades financieras, para que postulen a los premios Fintech Américas. Este año participaron más de 200 empresas y Caja Arequipa fue distinguida con el Premio Oro, País Perú, en la categoría de Innovación Disruptiva en Servicios Financieros.

Este reconocimiento fortalece nuestra visión y propósito de seguir apostando por los emprendedores del país, sus familias y la sociedad en general, buscando transformar sus vidas, seguir siendo el principal actor en la inclusión financiera, innovando y adaptándonos a los cambios, pero manteniendo firme nuestro propósito principal de ser una organización de personas para servir a personas.

## **¿Cuáles fueron las decisiones clave que tomó la plana gerencial de Caja Arequipa para la adaptación de la empresa, los productos y servicios financieros a una experiencia digital humanizada?**

Las herramientas tecnológicas son parte de nuestra vida cotidiana, hoy en los hogares tenemos el internet que nos permite acceder a distintas fuentes de información; las empresas desde hace varios años han venido incorporando estas herramientas y en la actividad financiera se aceleró con la presencia con mayor fuerza desde hace unos 10 años atrás de las fintech, organizaciones especializadas que brindan servicios financieros prácticamente en línea.

Caja Arequipa, en el 2016, comprendió que era momento de adaptarnos a esta forma de vida de nuestros clientes y familias, redefinió su plan estratégico con dicho objetivo y, en el 2019, implementamos nuestro laboratorio de innovación al cual llamamos Caja Lab.

Hoy tenemos el reconocimiento de ser el principal aplicativo móvil de todas las entidades financieras en el país, según sondeos del público usuario a nivel nacional, y fuimos la primera entidad financiera en dar un crédito totalmente en línea en abril del 2020, cuando las restricciones de la pandemia afectaban a la totalidad de la población.

## **Fuera de agencia**

## **¿Cómo ha evolucionado el comportamiento del cliente de Caja Arequipa en cuanto al uso de los productos digitales que ofrece la institución?**

Del total de transacciones financieras que hacen los usuarios mensualmente en nuestra entidad, el 73% hoy se realizan fuera de una agencia, las operaciones digitales cada mes ganan mayor participación y con el convenio que realizamos a fines del año anterior con Cavali, para el uso de pagarés electrónicos, los créditos serán totalmente en línea, nos encontramos en la fase de asegurar dicho proceso.

Nuestro aplicativo móvil APP Caja Arequipa está diseñado para realizar el 97% del tipo de operaciones que realizamos en una agencia.

Nuestro personal interno utiliza nuestro sistema de gestión de talento Caja 360 y nuestro equipo comercial cuenta, desde el 2017, con un sistema en el móvil denominado “Misti” que permite realizar todo el proceso crediticio que el core financiero de la entidad realiza.

Estamos trabajando en la cultura de la empresa para seguir adaptándonos, aprender y desaprender, revisar los procesos críticos y también nuestros hábitos para dar un excelente servicio a nuestros clientes.

## **¿Cuáles son los resultados del sistema de evaluación crediticia en línea denominado Misti?**

Misti es un sistema que está en la mano de cada analista de crédito, se instala en un teléfono móvil, es un diseño único en el mercado que no sólo permite realizar todo el proceso crediticio en línea, en tiempo real. También permite programar una agenda de trabajo del día, ofrece alertas, ubicación por medio de GPS, campañas crediticias, gestión de recuperaciones. Además, brinda la información de resultados de gestión y productividad, los ‘dashboard’ personalizados para cada agencia y para cada analista de crédito.

Desde su lanzamiento en el año 2017, Caja Arequipa ha pasado de tener una cartera de S/3.500 millones a más de S/7.900 millones hoy, y con una morosidad menor, la más baja del sistema de Cajas a nivel nacional. La productividad de cada analista en este período se ha incrementado en más de 30% y la satisfacción de los clientes ha subido muy positivamente.

## **¿Qué otros productos y servicios prevé desarrollar Caja Arequipa para acelerar la transformación digital de sus servicios?**

Hoy tenemos 10 mesas ágiles a cargo de especialistas de las principales operaciones que realizamos, el sistema Misti tiene una mesa permanente para seguir fortaleciendo sus servicios y actualizar la regulación y el apetito de riesgo que tiene la entidad por cada tipo de crédito y segmentos de clientes. Contamos con un sistema especializado de gestión y relacionamiento de clientes (CRM) donde se realiza las campañas de créditos y de recuperaciones, tenemos la web de productos y nuestro market place “Somos Caja”, que permite la interacción directa entre clientes a través de dicha plataforma. Nuestra APP Caja Arequipa permite realizar todas las operaciones transaccionales, y hoy contamos con la interoperabilidad de las 2 principales billeteras electrónicas que existen en el mercado peruano. La innovación es parte de nuestros valores institucionales y esa cultura está desarrollada en todos los integrantes de Caja Arequipa.



## Neo Caja

### ¿Cómo están avanzando los planes del neobanco hacia el 2025?

Hemos logrado un gran avance, prácticamente podríamos hoy lanzar nuestra “Neo Caja”, contamos a través de las funcionalidades que ofrece el APP la operatividad 100% digital para atender a clientes que no desean acercarse a una agencia.

Tenemos también claro que por condiciones de cobertura y de calidad de servicio de los principales operadores de internet en el país, aún será un gran reto para la atención en todas las regiones del país. Seguimos apostando por un modelo mixto, presencial y digital, pero apuntamos a un público cuya característica digital es innata y por ello el pronto inicio de nuestra atención 100% digital.

### ¿Son óptimos los niveles de ciberseguridad de Caja Arequipa? ¿Qué se está haciendo para mejorar estos niveles en la medida que cada vez más los clientes realizan transacciones digitales?

Caja Arequipa es la única entidad de microfinanzas que cuenta con la autorización por parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para usar el Método Estándar Alternativo (ASA) en riesgo operacional, sin restricciones y, hace 2 meses, el regulador ha renovado esta autorización por 2 años y medio al 100%. Dicha autorización de exigencia regulatoria a nivel mundial refleja la buena gestión preventiva de riesgo tecnológico, operativo y de prevención de fraudes que ha desarrollado Caja Arequipa. Hoy, al contar con más del 70% de operaciones fuera de una agencia, obliga a tener permanentemente un equipo las 24 horas del día para brindar la seguridad que nuestro público usuario exige.

### ¿Cuáles son los resultados que esperan alcanzar al cierre de este año en su proceso de transformación digital?

Nuestro objetivo es desarrollar una cultura de permanente adaptación en todos los integrantes de la empresa, las personas son las que cambian, no son los equipos, la tecnología es el medio para brindar mejores servicios buscando la hiper personalización, conocer las necesidades y motivaciones de cada cliente, anticiparnos a sus requerimientos, ser parte de su vida.

Estamos creando un ecosistema de servicios para que cada persona que acceda a dicha herramienta no solo realice operaciones o servicios financieros, buscamos que, a través de este sistema, una persona pueda acceder a cualquier otro servicio, incluso la compra de productos ajenos a los servicios financieros.

### ¿Cuál es la agenda pendiente de Caja Arequipa en su proceso de transformación digital?

La transformación digital es producto de la transformación de las personas, son las personas las que hacen la diferencia y, por ello, son los procesos o los modelos de negocios los que deben adaptarse para los cambios en las expectativas y necesidades de los clientes. El reto de las entidades financieras está en desarrollar nuevos modelos de servicios, conociendo a cada cliente, involucrarse en los momentos más importantes en la vida de sus clientes, dejando de ser simples proveedores de servicios financieros.



Wilber Dongo Díaz, junto a Marco Lúcar Berninzón, gerente central de Administración y Operaciones de Caja Arequipa, recibe el premio internacional Fintech Américas.



La edición 2023 de los Premios Fintech Américas, evento que reconoce las iniciativas que lideran la transformación de las finanzas en América Latina, se realizó el 4 y 5 de mayo en Miami (Estados Unidos).

## El documento “CBDC: Promoviendo los pagos digitales en el Perú” bajo análisis

# El desafío del BCR: ¿Promover la interoperabilidad o emitir una moneda digital?

**Algunos consideran que el BCR debería seguir únicamente en el camino de la interoperabilidad, debido a los altos riesgos que implican sobre el sistema financiero la emisión de una moneda digital. La participación de todos los actores vinculados a la inclusión financiera, profundizar la educación financiera y el desarrollo de la infraestructura tecnológica serán fundamentales en el proceso.**

El Banco Central de Reserva (BCR) publicó a inicios de abril el documento “CBDC: Promoviendo los pagos digitales en el Perú”, a fin de presentar las principales consideraciones para una eventual emisión de una Moneda Digital del Banco Central (CBDC, por sus siglas en inglés).

Dicha exploración es un paso que, hasta al momento, han dado más de un centenar de economías desarrolladas y en desarrollo, con el propósito de reducir el uso de efectivo e impulsar la inclusión financiera.

Sobre el proyecto de moneda digital del BCR, Darío Bregante, gerente senior del Área de Regulación Financiera y Fintech de EY Law, sostiene que, en primer lugar, es acertada la transparencia con la que la autoridad monetaria ha puesto en ‘blanco y negro’ su estrategia para promover el acceso y uso de los pagos digitales, porque permite al mercado conocer lo que el BCR tiene en mente.

En segundo lugar, resalta la claridad del BCR sobre el rol que tendrá la moneda digital, porque la autoridad monetaria ha señalado en su informe que, en principio, esta moneda no pretende ser una competencia directa de ningún mecanismo de pago actual.

Por el contrario, indica que la moneda digital será un complemento de los servicios de pagos existentes, con lo que busca despejar los temores de que pueda generar una competencia entre el sector público y el privado.

“El planteamiento que realiza el BCR sobre las distintas formas que hay para estructurar la moneda digital, las ventajas, desventajas y retos, transparenta las razones por las cuales, en esta primera etapa, propone una estructura determinada para contar con una moneda digital en el país”, comenta Bregante a **Microfinanzas**.

### Asbanc

La Asociación de Bancos (Asbanc) también tiene una opinión favorable sobre cómo el BCR está gestionando

el proyecto de la moneda digital. Ricardo Montero, su gerente de Estudios Económicos, precisa a **Microfinanzas** que es positivo que el BCR realice investigaciones sobre herramientas de pago como la moneda digital y que las comparta con el mercado.

Resalta que el informe del BCR plantea de forma preliminar la visión que la autoridad monetaria tiene sobre cómo se podría implementar la moneda digital y deja abierta ‘la cancha’ para que los jugadores del sistema puedan emitir opiniones para perfeccionar el proyecto.

Sostiene que Asbanc coincide con el BCR en que dicha potencial moneda puede ayudar a impulsar la inclusión financiera en el país y que no necesariamente competirá con los instrumentos de pagos existentes.

“El BCR indica que su principal objetivo es llegar a las personas no incluidas financieramente y cualquier movimiento que apunte a la inclusión financiera nos parece bueno que se discuta”, anota Montero.

### Algunas dudas

Si bien Asbanc y consultoras como EY se muestran favorables a la iniciativa de la moneda digital, existen otros actores del mercado que opinan lo contrario.

El informe del BCR precisa que ha explorado dos alternativas para enfrentar los desafíos de los pagos digitales, que hacen que el efectivo continúe siendo el rey. Una de estas es la implementación de políticas para mejorar el acceso e interoperabilidad de los sistemas de pagos vigentes y, la otra, es la introducción de la moneda digital como complemento de los instrumentos de pago digitales.

Una fuente del sistema de pagos indica a **Microfinanzas** que la autoridad monetaria debería seguir únicamente en el camino de la interoperabilidad, debido a los altos riesgos que implican sobre el sistema financiero la emisión de una moneda digital.

Según la fuente, el respaldo que gozará la moneda digital no solo podría llevar a que sustituya a los demás mecanismos de pagos digitales, sino que incluso puede desplazar a los depósitos, dado que el público puede preferir conservar sus excedentes en monedas digitales en lugar de depósitos en los bancos, debido a las bajas tasas de interés que ofrece la banca y a las comisiones que cobra.

Justamente, dicho riesgo de desintermediación financiera ha sido recogido por la autoridad monetaria en su documento.

El BCR señala que este y otros riesgos que genera la emisión de una moneda digital “deben estudiarse cuidadosamente desde la etapa de diseño”, a fin de que se elija aquel modelo que permita contrarrestarlos.

Para Bregante, del estudio se puede vislumbrar que existe un claro objetivo del BCR de evitar dicho riesgo, sin embargo, se debe cuidar de que lo que está proponiendo en el documento se cumpla.

“Claramente, va a tener que verse cómo termina consolidándose el diseño de la moneda porque existen muchas alternativas. El mismo documento expone que hay que tener cuidado justamente para que no afecte a la bancarización, entonces, el concepto en sí mismo no es algo negativo. Va a depender mucho de cómo se termine implementando”, agrega, por su parte, Montero.

### Situación

En la actualidad, las monedas digitales de los bancos centrales se encuentran en una etapa muy temprana y están limitadas a proyectos piloto. De 114 economías del mundo que han mostrado interés, solo Nigeria, 8 países del Caribe y dos territorios británicos han lanzado su moneda digital.

Además, en 18 economías la CBDC está en etapa de piloto, en 24 en desarrollo y en 31 en investigación. En el último grupo se encuentra el Perú.

China mantiene un proyecto piloto del Yuan Digital desde el 2020. Otras economías que están en la misma situación son Australia, Tailandia, Brasil, Corea del Sur, Rusia e India, según el portal MCPRO (muycomputerpro). La publicación sostiene que para el 2030, el Banco de Inglaterra y el Tesoro del Reino Unido prevén lanzar una libra digital o CBDC Britcoin.

“Estados Unidos se ha quedado rezagado en esta carrera, pues ha dado prioridad a las criptomonedas privadas. Trabaja en un dólar digital, equivalente a una red SWIFT de próxima generación. La idea pasaría por crear una CBDC para comprar, pero no para ahorrar, a modo de prueba”, indica MCPRO.

De las monedas implementadas y los pilotos, se espera que las transacciones alcancen los US\$100 millones en este año, según cálculos de la consultora Juniper Research, con sede en Reino Unido.

La firma señala que el verdadero potencial de las monedas digitales se visibilizará en los siguientes años. Así, proyecta que para el 2030, los pagos a través de las CBDC llegarán a los US\$213.000 millones anuales.

La consultora señala que la falta de desarrollo de productos comerciales en las monedas digitales será un factor limitante para su crecimiento.

Por ello, afirma que los futuros proveedores de las plataformas de CBDC deberán desarrollar soluciones integrales de punta a punta, que incluyan capacidades

de pagos mayoristas, el aprovisionamiento de billeteras digitales y la aceptación de los comercios para aprovechar el potencial de este medio de pago.

Así, la moneda digital peruana no solo enfrenta el desafío de minimizar los riesgos de desintermediación financiera y cibernéticos que conllevaría su operatividad, sino otros más estructurales.

### Desafíos estructurales

El BCR puso a disposición de los actores, junto con el documento “CBDC: Promoviendo los pagos digitales en el Perú”, una encuesta para conocer sus impresiones, así como para recibir sugerencias. Para Bregante, hay 3 factores que el BCR debería tener en cuenta en el proyecto.

El principal, según el especialista de EY, la participación de todos los actores vinculados a la inclusión financiera. Sostiene que, si bien el objetivo de la moneda digital es impulsar la inclusión financiera, dicha tarea no solo debe recaer en el BCR, sino que se necesita de la participación de los otros actores para resolver las principales barreras.

De ahí que un segundo factor vinculado con lo anterior es la profundización de la educación financiera. El experto señala que será muy crítico encontrar la moneda digital que pueda ser usada por la mayoría de la población no bancarizada. Y para dicho objetivo será necesario las articulaciones que se puedan tener con el

Ministerio de Educación (Minedu), para romper ciertos mitos que existen alrededor de la CBDC.

“Hay personas que prefieren guardar el efectivo bajo el colchón y eso no tiene ningún beneficio. Incluso, he escuchado que hay personas que dicen, yo manejo mejor mi dinero a medida que veo qué tan llena está mi billetera. Aquí lo que hará falta es ese cambio cultural”, comenta.

El tercer factor mencionado por Bregante, con el que coincide Montero de Asbanc, es el desarrollo de la infraestructura tecnológica. Bregante sostiene que, si bien el documento del BCR identifica la brecha que existe en este aspecto y propone como plan B el manejo de las operaciones de la moneda digital con mensajes de texto, este no debe representar un ‘comfort’.

Sostiene que, en la medida en que vayan creciendo las operaciones, su manejo mediante mensajes de texto podría representar una ‘pata coja’ para el proyecto. Con lo cual, “no debe dejarse de impulsar el desarrollo de la infraestructura tecnológica en el país”.

“El fortalecimiento del sistema de pagos es más grande que solamente la moneda digital. Eso es un trabajo permanente y sí debe tener algunos logros de acá a 5 años. Uno de los riesgos principales que el mismo BCR resalta es el tema de ciberseguridad. Se tiene que construir una infraestructura tecnológica muy sólida para lanzarse con algo como la moneda digital para que no sea vulnerable a los ataques”, resaltó Montero.

Fuente: iStock



De 114 economías del mundo que han mostrado interés, solo Nigeria, 8 países del Caribe y dos territorios británicos han lanzado su moneda digital. Además, en 18 economías la CBDC está en etapa de piloto, en 24 en desarrollo y en 31 en investigación.

# Poder Ejecutivo observó la autógrafa de ley que restringe llamadas spam

**El sector microfinanciero había advertido que no solo se afectaría sus márgenes, sino que también habría un retraso en la inclusión financiera porque se hubiera cerrado todos los canales de contacto, como las llamadas telefónicas, entre las entidades financieras y las personas.**

El Poder Ejecutivo observó la autógrafa de ley que el Congreso de la República aprobó a inicios de marzo con el objetivo de restringir las llamadas spam, lo que había generado una gran preocupación en el sector microfinanciero peruano.

Según la carta enviada por el Poder Ejecutivo al Congreso, la autógrafa fue observada porque no cuenta con una adecuada justificación, en los términos señalados en el Código de Protección y Defensa del Consumidor (Ley N° 29571), norma que pretendía modificar a fin de ampliar la prohibición de las comunicaciones spam.

Entre los motivos para justificar la observación, el Poder Ejecutivo señala que la autógrafa, en su exposición de motivos, no cuenta con un test de proporcionalidad que pueda justificar la legitimidad de la restricción del derecho a la libertad de empresa y a la información sobre los bienes y servicios que se encuentran a su disposición en el mercado, por lo que la propuesta carece de suficiente justificación respecto a su constitucionalidad.

## Propuesta limitativa

Por ello, la propuesta legislativa para que los proveedores únicamente puedan enviar información y publicidad cuando los consumidores se contacten directamente con ellos podría resultar limitativa en el marco de las libertades económicas reconocidas constitucionalmente en los artículos 58 en adelante de la Carta Magna, en virtud a las cuales los proveedores de bienes y servicios pueden realizar sus actividades económicas de manera libre, siempre que no afecten la moral, seguridad o salud públicas.

“Por tanto, al no contar el dictamen que sustenta la autógrafa de ley, con el test de proporcionalidad que permita determinar la constitucionalidad de la restricción del derecho de libertad de empresa de los proveedores (artículo 59 de la Constitución Política del Perú) y del derecho a la información sobre los bienes y servicios que se encuentran a su disposición en el mercado (artículo 65 de la Constitución), se puede afirmar que la propuesta legislativa no se encuentra adecuadamente sustentada”, señala el Poder Ejecutivo.

## Falta coherencia

El Poder Ejecutivo también considera que el dictamen que sustenta la autógrafa de ley carece de una adecuada justificación en el extremo referido a que no se analizan los efectos perjudiciales en lo referido a la protección a los consumidores.

Ello porque el texto vigente del Código de Protección y Defensa del Consumidor contiene una prohibición absoluta en cuanto a que los proveedores realicen visitas al domicilio del consumidor o proposiciones no solicitadas con fines comerciales; y, con esta modificación propuesta en la autógrafa de ley, tal prohibición se circunscribiría a un horario y días.

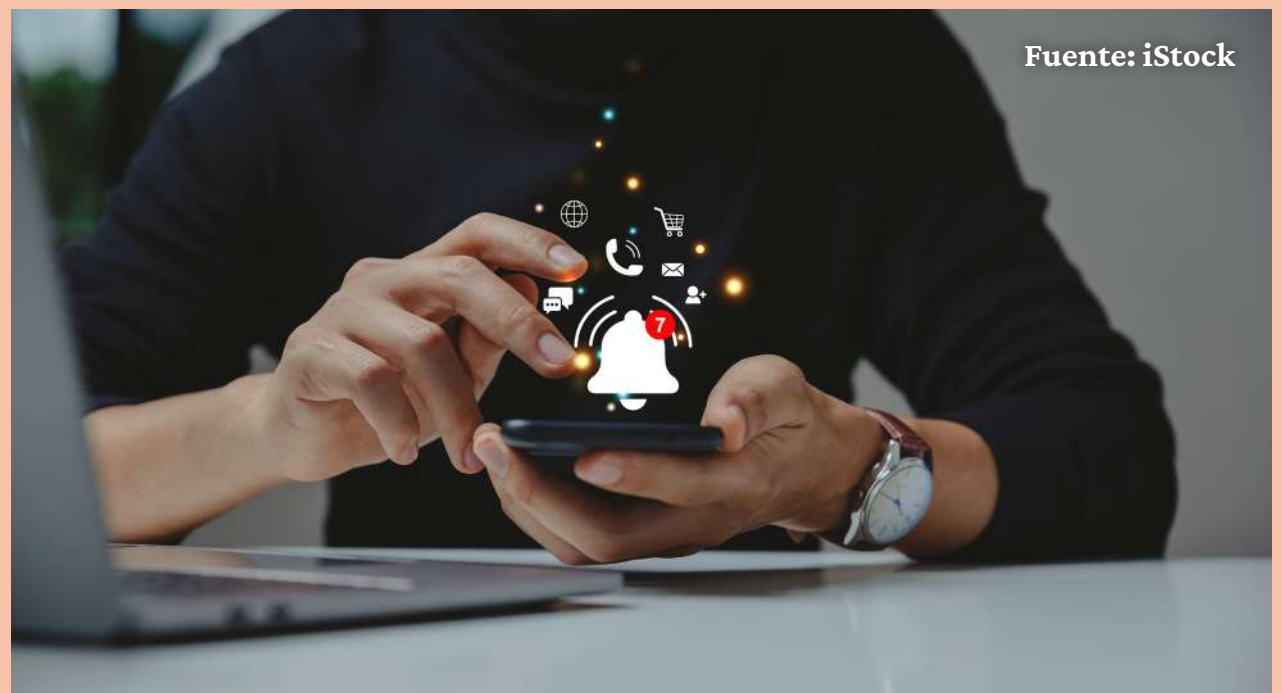
“Es decir, la modificación tendría un efecto desfavorable para el consumidor, en la medida que con ello se facultaría a los proveedores a comunicarse cualquier día y dentro de los horarios no prohibidos, aun cuando el consumidor no hubiese solicitado recibir tales propuestas”, precisa el documento que lleva las firmas de la presidenta Dina Boluarte Zegarra y del presidente del Consejo de Ministros, Luis Otárola Peñaranda.

Igualmente, afirma que en la autógrafa de ley no se advierte un análisis de otras medidas o alternativas

que resulten menos restrictivas y, posiblemente, más efectivas para evitar las comunicaciones sin consentimiento para ofertar productos y servicios.

Agrega que tampoco se desarrollan los argumentos que sustenten cómo las modificaciones propuestas al Código de Protección y Defensa del Consumidor, darán solución al problema referido a las constantes comunicaciones spam que reciben los consumidores, máxime si se tiene identificado que la solución al referido problema involucra un campo de acción bastante amplio.

Por ello, el Poder Ejecutivo concluye que el dictamen que sustenta la autógrafa de ley no ha tenido en consideración que el problema que se quiere solucionar con la fórmula legal requiere la intervención articulada de diversas instituciones y del sector privado, y no se ha realizado una evaluación del impacto que las medidas contenidas en la autógrafa generarían en el mercado laboral.



Fuente: iStock

**El Poder Ejecutivo concluye que la autógrafa de ley no ha tenido en consideración que el problema que se quiere solucionar requiere la intervención articulada de diversas instituciones y del sector privado.**

# Caja Cusco renueva su identidad corporativa inspirada en nuestro pasado milenario

**El alcalde provincial del Cusco, Luis Pantoja Calvo, afirmó que Caja Cusco, con 35 años en el mercado, tiene más de 125 agencias a nivel nacional y millón y medio de clientes. La entidad financiera también renovó su marca con el eslogan “Tejemos el futuro del Perú”.**

Caja Cusco presentó oficialmente su nueva identidad corporativa, en el marco de su 35 aniversario, la misma que está inspirada en nuestro pasado milenario, busca representar su compromiso de contribuir a tejer el futuro de los emprendedores del país y pretende contar las historias de éxito de sus clientes.

El evento se desarrolló con la presencia de los miembros de la Junta General de Accionistas (JGA), el Concejo Provincial del Cusco, presidido por Luis Pantoja Calvo, e integrado por su cuerpo de regidores, así como del Directorio, presidido por Raúl Velazco Huayhua, la Gerencia Mancomunada, entre otras autoridades y colaboradores de la institución.

Luis Pantoja Calvo, quien a su vez es presidente de la JGA de Caja Cusco, destacó la representatividad de la cosmovisión andina en la nueva identidad. “35 años de Caja Cusco en el mercado, más de 125 agencias a nivel nacional y millón y medio de clientes, es un honor y un orgullo que Caja Cusco, la Caja de los cusqueños, sea una entidad financiera importante para nuestra ciudad”, señaló.

Resaltó que el nuevo logotipo de Caja Cusco es la constelación de la cruz del sur y constituye la síntesis de la cosmovisión andina.

Se utiliza para dar sustento a la estirpe en la historia viviente en un anagrama de símbolos que significa cada uno, una concepción filosófica y científica de la cultura andina, tiene una connotación cultural ligada a nuestra historia, y es el pasado, el presente y el futuro, explicó.

“Caja Cusco se identifica con los objetivos claves que plantea la Municipalidad Provincial del Cusco y en una feliz coincidencia valoramos lo nuestro y hacemos que Caja Cusco sea líder de las Cajas a nivel nacional”, indicó.

También agregó que “juntos tejaremos el futuro del Perú y el de nuestra ciudad imperial de los incas, porque estamos juntos también en un mismo objetivo que es la reactivación de la economía”.

Por su parte, Raúl Velazco Huayhua, presidente de Directorio, resaltó el compromiso de seguir apoyando a los emprendedores del Perú. “Las personas y las instituciones son resultado de la suma de sus sueños, cuando se cumplen estos sueños, estas se registran en un tocapu, en una manta, en un tejido. Por ello tenemos que entender que nuestras historias se entrelazan y hacen un hermoso manto a lo largo de su vida”, comentó.

Añadió que, en Caja Cusco, en estos 35 años, han tejido una manta donde cada colaborador ha registrado su

propia historia, y también se han juntado con la historia de sus clientes.

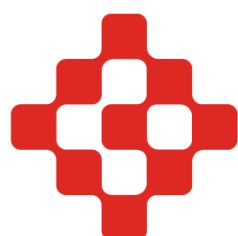
“Ahora, Caja Cusco está tejiendo una nueva historia que es el de la nueva identidad corporativa, que rescata nuestra historia y nuestro futuro”, declaró.

## El diseño

La nueva identidad corporativa de la entidad financiera, elaborada con el apoyo de la consultora Studio A, presenta un diseño moderno y fresco, inspirado en los tocapus o tejidos incas, y representa la evolución de la marca y su compromiso con el crecimiento y desarrollo del país.

Además, el eslogan “Tejemos el futuro del Perú” refleja su labor en la promoción del emprendimiento y el fomento del éxito de sus clientes.

Caja Cusco, que durante los últimos 35 años ha sido un actor clave en el soporte a los emprendedores de las micro y pequeñas empresas (Mypes) del Cusco y el país, renueva su compromiso y se enorgullece de las historias de éxito de sus clientes, y con la nueva identidad corporativa, busca resaltar y compartir estas historias e inspirar a otros emprendedores a alcanzar sus metas.



# CajaCusco



# Ciudad Imperial se prepara para recibir a los participantes del SIM 2023

Caja Cusco vuelve a ser el anfitrión del Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM). En el 2018 el evento se llevó a cabo en el distrito de Urubamba, en el Valle Sagrado de los Incas, y esta edición se realizará en la Ciudad Imperial de los Incas.

“El encuentro en Urubamba fue uno de los mejores eventos realizados por Caja Cusco y la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), y este año hemos decidido replicarlo, coincidiendo además con nuestro 35 aniversario”, explicó Gustavo Villaverde, gerente central de Administración de Caja Cusco.

El SIM de este año lleva por título “Innovación, Tecnología y Sostenibilidad”. Su objetivo es compartir conocimientos y experiencias e introducir al mercado

peruano innovaciones y estrategias que se vienen implementando a nivel mundial en el sector, con el fin de alcanzar ventajas competitivas en el mercado, comentó a **Microfinanzas**.

En esta línea, el evento no solo reunirá a especialistas, autoridades y gerentes de diferentes entidades financieras, sino que también contará con ponentes internacionales que presentarán las últimas tendencias del mercado financiero.

## Ubicación

El SIM 2023 se llevará a cabo los días 7, 8 y 9 de junio en el local del que fuera el Jardín de la Cerveza Cusqueña, actualmente propiedad del Ministerio de Cultura. Este

espacio céntrico se encuentra ubicado entre el casco histórico y la zona moderna de la ciudad.

La organización está muy avanzada. Los funcionarios de Caja Cusco ya recibieron la visita de los gerentes de la FEPCMAC. “Estamos hablando de un avance del 85% al 90%. A través del Ministerio de Cultura se van a colocar algunos stands en la entrada del evento, habrá manifestaciones culturales como danzas típicas, entre otras sorpresas para los invitados”, indicó Villaverde.

Aclaró que será un evento exclusivamente presencial, con un aforo máximo de 800 personas, y esperan que se llene, ya que Cusco es un destino especial y además las fechas coinciden con la impresionante celebración del Corpus Christi, que este año se realizará el 8 de junio.



Caja Cusco renovó su nueva imagen corporativa luego de usar por 35 años, desde su fundación, su anterior logotipo.



Autoridades del Concejo Provincial del Cusco y ejecutivos de Caja Cusco celebran su nueva imagen corporativa.



El alcalde provincial del Cusco, Luis Pantoja Calvo, destacó la representatividad de la cosmovisión andina en la nueva identidad.



El presidente del Directorio de Caja Cusco, Raúl Velazco Huayhua, resaltó el compromiso de seguir apoyando a los emprendedores.

# Caja Cusco proyecta abrir 12 agencias este año para consolidar su presencia en todo el país

**Caja Cusco designará un equipo que estará a cargo de la búsqueda de un socio estratégico y debería presentar resultados concretos en un plazo de 24 meses, informó su gerente central de Administración, Gustavo Villaverde Martínez.**

Caja Cusco proyecta abrir 12 agencias este año para consolidar su presencia en todo el país, anunció su gerente central de Administración, Gustavo Villaverde Martínez.

“El año pasado, Caja Cusco abrió 12 agencias nuevas en las regiones del centro, norte y nororiente, y este año se está avanzando en el mismo rumbo”, precisó a **Microfinanzas**.

También afirmó que, si bien Caja Cusco es pionera entre las microfinancieras municipales en la entrega de tarjetas de crédito, aún lo hace de manera conservadora. “La tarjeta de crédito es un producto que, si no se maneja o gestiona correctamente, nos puede traer dificultades. Por lo tanto, estamos siendo muy cautelosos en su distribución”, indicó.

Señaló que han empezado la campaña de forma muy agresiva desde febrero en Cusco y Arequipa, que son las dos ciudades grandes en la zona macro sur, y están trabajando para ampliar la red a muchas más zonas, pero de manera progresiva.

Además, Villaverde explicó que la tarjeta de crédito de Caja Cusco es diferente a otras tarjetas, porque tiene un componente para capital de trabajo y para consumo.

En lo que respecta a la búsqueda de un socio estratégico, que ahora es permitido por la Ley de Fortalecimiento de las Cajas Municipales, comentó que ya cuentan con la autorización de la Junta General de Accionistas para iniciar la exploración de alguna alternativa en el mercado.

En esa línea, se designará un equipo que estará a cargo de este proyecto y debería presentar resultados concretos en un plazo de 24 meses.

## Transformación digital

Caja Cusco también sigue con las mejoras en su aplicación móvil Wayki así como en las integraciones con Yape, Plin y otras billeteras digitales.

Villaverde subrayó que Wayki es la única billetera del sistema de Cajas Municipales que tiene la autorización del Banco Central de Reserva (BCR). Además, Caja Cusco es proveedor de QR y ha ganado este año un premio en Fintech Américas en la categoría de pagos y billeteras. En el 2022 obtuvo el premio Platinum en Inclusión Financiera.

“Esta vez postulamos en la categoría Pagos y Billeteras, debido a los resultados obtenidos con la billetera digital, y hemos sido premiados nuevamente. Es un

orgullo para nosotros avanzar tanto a nivel tecnológico como en la expansión de nuestras agencias que nos permite una atención presencial. No podemos dejar de hacerlo, ya que existen mercados donde la marca aún se está posicionando, como Tumbes, Loreto y Huaraz”, puntualizó.

## Paz social

En cuanto al riesgo que representaron las violentas protestas que paralizaron las actividades turísticas en el Cusco a principios de año, Villaverde dijo que afortunadamente las cosas ya se han calmado.

“Las personas se han dado cuenta de que no podemos

seguir en esa línea, porque económicamente todos hemos sido afectados. Además, he visto muchas acciones de la sociedad en favor de la paz y del trabajo. Eso ha hecho que las personas empiecen a reflexionar”, subrayó.

Agregó que, en general, toda la zona macro sur se ha visto afectada por la crisis política, sin embargo, y pese a ello, en Caja Cusco se sigue trabajando para obtener un crecimiento exponencial.

Finalmente, resaltó que recientemente Caja Cusco hizo entrega, de acuerdo a ley, de un cheque por más de S/23 millones a la Municipalidad del Cusco, es decir, el 50% de las utilidades obtenidas durante el 2022, monto que será usado en obras para beneficio de la sociedad.



**La tarjeta de crédito de Caja Cusco es diferente a otras tarjetas, porque tiene un componente para capital de trabajo y otro de consumo, explicó Gustavo Villaverde Martínez.**

# El SIM 2023 será escenario del lanzamiento de la campaña #unidosporlainclusionfinanciera

**Esta iniciativa reunirá a toda la banca y a las entidades del sistema financiero peruano, adelantó el gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC, John Sarmiento Tupayachi. También comentó que un reciente convenio firmado con el Banco de la Nación redefine el concepto de agencia compartida.**

Como parte de las celebraciones por el 35 aniversario de su creación, Caja Cusco será el anfitrión, por segunda vez, del Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM) que este año lleva por título “Innovación, Tecnología y Sostenibilidad”, y que se llevará a cabo el 7, 8 y 9 de junio en el ex Jardín del Festival de la Cerveza del Cusco. El certamen, que es organizado por la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) y la Caja anfitriona, fue postergado de abril a junio por la incertidumbre en el país tras las violentas protestas que hubo en los primeros meses del año.

“Era importante como estrategia mantener la locación en la Ciudad Imperial. La FEPCMAC quería darle un espaldarazo a Caja Cusco y a su ciudad porque fue una de las más afectadas por la crisis política”, afirmó el gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC, John Sarmiento Tupayachi.

Explicó que este tipo de actividad permite la reactivación económica en materia de turismo, hotelería, alimentación y otras, además que Cusco ofrece diversas ofertas para estos propósitos, más aún si el SIM coincide con la celebración religiosa y cultural del Corpus Christi. “Es decir, en este caso estamos hablando de más de 600 personas que podrán empalmar los días del seminario con el fin de semana”, destacó.

## Más que un seminario

El SIM, en comparación al Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM) que se realiza cada año en el segundo semestre, alberga a la Asamblea de la FEPCMAC y también participan empresas afines al sector microfinanciero que buscan a los principales funcionarios y asociados de las Cajas para conversar en los espacios de networking y ofrecerles sus productos o servicios, en un ambiente natural y distinto al de las oficinas.

De hecho, precisó Sarmiento, otro de los objetivos que manejan estas marcas es el posicionamiento y la recordación, el traslado de casos de éxito, no solamente locales, sino globales, en entidades del sistema financiero. “En este tipo de actividad se da una conjunción de acciones propias de la FEPCMAC y, también, de los colaterales”, manifestó.

## Por dentro

Sarmiento resaltó que, como todo acontecimiento de este tipo, el SIM cuenta con una serie de auspiciadores,

pero a la vez se busca autofinanciar, principalmente, con las inscripciones de las empresas afines que participan.

“Tomando en cuenta que este evento se iba a realizar en el mes de abril, hay empresas que han separado y elegido su sitio desde antes porque estratégicamente sus áreas de marketing compiten por estar más cerca del coffee break, del auditorio o en dónde creen que pueden tener una mayor o mejor visibilidad”, dijo.

Añadió que ya están reservados los espacios para las principales empresas de telecomunicaciones, centrales de riesgo y de tecnología que quieren ser parte de esta fiesta comercial, porque les sirve para fortalecer su imagen como empresa. Como en anteriores ediciones, el SIM hará gala de ponentes internacionales, procedentes de México, Colombia, Chile, Brasil e Italia, así como un representante de una compañía global estadounidense enfocada en el tema de ciberseguridad.

“Los 3 días de SIM en Cusco están divididos en plenarias, que son unas 7 u 8, cada una con un promedio 3 o 4 panelistas. Además, habrá exposiciones individuales, como la que tiene que hacer la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)”, relató Sarmiento.

Por otro lado, dijo que el SIM será propicio para

lanzar oficialmente en el sistema de Cajas, el hashtag: “Unidos por la inclusión financiera” (#unidosporlainclusionfinanciera), campaña en la que también participarán los presidentes de directorio y gerentes generales de la Asociación de Bancos (Asbanc), de la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (Asomif) y de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep).

“El sistema financiero en general debe estar unido y los frentes comunes que tenemos debemos enfrentarlos de manera conjunta. Esta iniciativa ya la conoce la SBS, el Banco de la Nación (BN) y la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), de tal forma que, así como 11 Cajas Municipales unidas hacemos un solo frente y nos funcionan mejor las cosas; definitivamente todo el sistema financiero tendrá los mismos resultados para propósitos comunes”, destacó.

## Banco de la Nación

Cabe señalar que recientemente se firmó un convenio sin precedentes de cooperación interinstitucional entre la FEPCMAC y el BN para fortalecer la relación de productos y servicios financieros que ofrece el banco a las entidades financieras del Perú, puntualmente para el sistema de Cajas Municipales.



**El presidente del BN, Juan Carlos Galfré García, y John Sarmiento, de la FEPCMAC, firmaron un convenio de cooperación interinstitucional.**



“Hemos encontrado la redefinición y la mejora del concepto de agencia compartida que permite a las Cajas, con una inversión mínima, identificar nichos de mercado que sean atractivos, acorde a la coyuntura y a las necesidades de estas, que conlleve posteriormente a la instalación de una agencia”, manifestó Sarmiento.

Por su parte, el presidente del BN, Juan Carlos Galfré García, reafirmó su posición de que el banco estatal no va a ser competencia de las Cajas Municipales, no va a ser una banca de primer piso, más bien se va a apoyar en ellas para viabilizar los recursos del Estado.

Al respecto, Sarmiento explicó que estos recursos van a ser conversados y estructurados con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y Cofide, tomando en cuenta las características del perfil del cliente microfinanciero.

Adicionalmente el “Banco todos los peruanos” ha generado líneas de financiamiento con condiciones interesantes, por ejemplo, la aprobación de líneas de crédito para las Cajas Piura y Trujillo. Están encaminadas las de Caja Cusco y otras. En el caso

particular de la Caja Piura, tiene ahora una línea de financiamiento de S/100 millones de los cuales ya se desembolsaron S/20 millones.

“Es justamente lo que se necesita, la gasolina para seguir apalancando esos créditos y fortalecer la dinámica de los microempresarios que hoy lo requieren. Aquí el BN termina siendo un actor importante en la dinámica de la economía, pero sobre todo en el conocimiento de cómo funciona el sistema de Cajas Municipales para la articulación de productos y servicios que necesitamos”, enfatizó Sarmiento.

### **Impulso MYPERú**

También informó que el 13 de abril hubo una reunión entre representantes de Cofide, la FEPCMAC y otras instituciones, a propósito del Programa Impulso Empresarial MYPE “Impulso MYPERú”, iniciativa del Poder Ejecutivo aprobada por el Congreso de la República en diciembre pasado, que tiene por objetivo apoyar el proceso de recuperación económica y crecimiento de las micro y pequeñas empresas (Mypes) a través del otorgamiento de una garantía del Gobierno

nacional a los créditos colocados por las entidades del sistema financiero.

Explicó que solicitó al MEF la reunión debido a que considera que la única forma de validar el interés es juntando a los actores, entre los que participó el BN y otras instituciones microfinancieras que estarían interesadas en canalizar esos recursos hacia las Mypes afectadas por los fenómenos climatológicos en diversas zonas del país. Si bien es cierto el programa Impulso MYPERú no ha tenido en su estructuración la participación de las Cajas Municipales, en esta mesa de trabajo, el MEF, a través de Cofide, hizo una exposición del programa indicando cómo se van a canalizar los recursos y cuáles son las características que contempla.

“Han considerado que los plazos o llamados períodos de gracia van de 6 a 12 meses, tiempo para poder mejorar, adecuar y, basado en el recojo de la información que se ha tenido en esta reunión, cómo sería su adopción por parte del sistema de Cajas Municipales, puesto que es un programa super estratégico, con S/2.000 millones que tienen que ser aterrizados”, subrayó Sarmiento.



***“Era importante como estrategia mantener la sede del SIM 2023 en la Ciudad Imperial, porque la FEPCMAC quería darle un espaldarazo a Caja Cusco, como a su ciudad, porque fue una de las más afectadas por la crisis social”, sostuvo el gerente de Servicios Corporativos de la Federación, John Sarmiento.***

# Banco de la Nación financiará este año a las Cajas Municipales con S/500 millones

**El Banco de la Nación (BN) proyecta que con estos recursos para las Cajas Municipales se podrá dar créditos a un millón de emprendedores del país, señaló la asesora de la Presidencia del banco estatal, Cecilia Arias León, tras el acuerdo firmado en abril con la FEPCMAC.**

A mediados de abril, el Banco de la Nación (BN) y la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) firmaron un convenio para fortalecer la relación de productos y servicios que ofrece el banco estatal a las entidades financieras del país, especialmente a las Cajas Municipales.

Este convenio posee tres líneas de acción. La primera es que el BN provee de financiamiento, como banca de segundo piso, a todas las Cajas Municipales.

“De hecho, uno de los objetivos de cara a este año es lograr financiar más de S/500 millones a las diferentes Cajas, de acuerdo con el tamaño de cada una, y poder llegar a más de un millón de emprendedores a través de su crédito”, señaló la asesora de la Presidencia del BN, Cecilia Arias León.

Agregó que el foco de atención de este convenio es mejorar todo el proceso de asignación de líneas de crédito y llegar a los puntos más alejados donde las Cajas Municipales no tienen necesariamente presencia física.

La segunda línea es que el BN les dé acceso a las Cajas Municipales, a través de sus canales de atención, ya que es sabido que el banco tiene una de las redes más importantes en términos de presencia física a lo largo y ancho del país.

“Tenemos más de 561 oficinas distribuidas a nivel nacional; entonces, uno de los objetivos es proveer los canales de atención, tanto los presenciales como los digitales, debido a que esta iniciativa busca seguir generando una articulación entre el banco y las diferentes Cajas”, manifestó a **Microfinanzas**.

## Educación

Y la tercera línea de acción del convenio, que por mandato al BN debe ser uno de los factores principales para la inclusión financiera, es la búsqueda de una sinergia completa en términos de educación financiera, lo que el BN llama “bienestar financiero”.

“Hemos construido bastante material de educación financiera y conocemos el espíritu de las Cajas en términos de bancarización e inclusión financiera, por lo que buscamos enfocarnos en llegar a más ciudades, y a

más poblados, donde podamos complementar la oferta financiera con educación”, explicó Arias.

Precisó que tienen un programa ya desplegado en grupos focalizados como, por ejemplo, las personas adultas mayores, a las que llaman “generación plateada”, en el que, a través de sus pares, es decir, otras personas adultas mayores, les enseñan a migrar hacia los productos híbridos.

Añadió que, en el mismo sentido, el BN tiene una línea de trabajo asociada a la educación financiera dirigida a grupos vulnerables o con menor acceso, como son las mujeres; por lo que en los próximos meses van a desplegar un programa asociado a temas como el ahorro, el presupuesto o la manera en la que repercute la mejora de la salud financiera.

## Un hito

Subrayó que la firma del convenio con la FEPCMAC es un hito importante, en el que se redefinió cómo el BN acompañará a las Cajas Municipales en los canales presenciales; pero hay que considerar que en adelante surgen algunas variables específicas que se desglosan de las tres acciones mencionadas, basadas en factores como las características de cada región, el tamaño de la Caja, la presencia física del banco, entre otros.

“Este proceso de cómo articular y generar sinergias entre el banco y las entidades financieras, es la visión completa de la estrategia que tiene el Banco de la Nación al respecto. Así pues, se están elaborando otros convenios también con organizaciones asociadas al emprendimiento”, indicó Arias.

Además, dijo estar convencidos de que la posición del BN es de articulador entre los diferentes actores, lo que permite que el emprendimiento sea mejor, que coseche mejores créditos y reactive la economía. Cabe recordar que más del 90% del trabajo generado en el Perú es producto de las micro y pequeñas empresas (Mypes) que superan los 2,5 millones de emprendedores con financiamiento formal; sin embargo, el doble de esa cantidad es ajeno a dicho financiamiento.

## Impulso MYPeRú

Dentro de la misma línea de financiamiento, Arias

recordó que a mediados de abril el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) aprobó el Contrato de Fideicomiso de Administración de Garantías del Programa Empresarial del Gobierno Impulso MYPeRú, a través del cual se establecen los términos y condiciones para la administración del patrimonio fideicometido del programa por S/2.000 millones para el otorgamiento de créditos a Mypes con garantía del Estado.

Consideró que dicho programa debería empezar a plasmarse en este mes de mayo y en el que la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) funge de administrador del fideicomiso, así como de proveedor de los fondos al BN.

Arias subrayó que este programa va a permitir que todos los emprendedores que fueron afectados por las lluvias, desborde de ríos, huacos o por las protestas violentas que hubo en diferentes partes del país, consoliden sus obligaciones, las lleven a plazos un poco más largos, que inclusive pueden llegar hasta los 60 meses.

“De esta manera, los emprendedores tendrán algo de holgura que les permitirá seguir invirtiendo en capital de trabajo como en activos fijos. Esta es otra manera de motivar la reactivación económica nacional, a través de las Mypes, que son el corazón de nuestra malla empresarial. Por lo tanto, este convenio nos cae en el mejor momento posible”, aseveró.

## Componente verde

Otra posible mesa de trabajo entre la FEPCMAC y el BN es la construcción de algunos productos con un “componente verde”, de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), señaló Arias.

“Esto es compartirles la idea de que los buenos negocios, los buenos créditos, que se den en una economía sostenible, aseguran también la estabilidad de nuestras organizaciones, porque también incluye el cuidado del planeta”, sostuvo.

“Ambas organizaciones estamos concentradas en varios de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que están asociados principalmente al tema de emprendimiento o de reducción de la pobreza. Entonces, hay varias cosas que de seguro en los próximos meses vamos a seguir realizando”, concluyó.



El Banco de la Nación y la FEPCMAC firmaron un convenio para fortalecer la relación de productos y servicios que ofrece el banco estatal a las entidades financieras del país, en especial, a las Cajas Municipales.



La firma del convenio con la FEPCMAC redefinió cómo el Banco de la Nación acompañará a las Cajas Municipales en los canales presenciales, afirmó la asesora de la Presidencia del BN, Cecilia Arias León.



MICROFINANZAS®

16

ANIVERSARIO

DESDE EL 12 DE MAYO DEL 2007

Banco Mundial

# Incertidumbre política retrasó recuperación económica y reformas necesarias para mejorar el empleo e inversión en Perú

**Sin un crecimiento económico importante y las reformas necesarias, la pobreza no se recuperará a los niveles previos a la pandemia en el corto plazo, advierte el Banco Mundial en el informe “Resurgir Fortalecidos - Evaluación de pobreza y equidad en el Perú”.**

Los bloqueos de carreteras y las protestas han empeorado la crisis alimentaria y limitado las oportunidades económicas en Perú, sentencia el Banco Mundial (BM). En tanto, la incertidumbre política ha retrasado la recuperación económica a través de la ausencia de un programa económico claro y de las reformas necesarias para mejorar el empleo y la inversión, dice en su informe “Resurgir Fortalecidos - Evaluación de pobreza y equidad en el Perú”.

Igualmente, reconoce que las presiones inflacionarias y la incertidumbre política serán un obstáculo para la recuperación económica del Perú; y, alerta que, sin un crecimiento económico importante y las reformas necesarias, la pobreza no se recuperará a los niveles previos a la pandemia en el corto plazo.

## La pobreza

Recuerda que, en el 2020, la tasa de pobreza nacional se incrementó a 30,1%, un nivel que no se había visto desde el 2010, y la pobreza extrema alcanzó un 5,1%, comparable con la tasa del 2013.

Para fines del 2021 la economía peruana se había recuperado, pero la pobreza y la pobreza extrema mantuvieron los niveles del 2012 y 2015, respectivamente.

La magnitud de la pérdida de bienestar durante la crisis de la COVID-19 reveló la fragilidad de las mejoras sociales alcanzadas en las dos décadas anteriores, lamenta el BM.

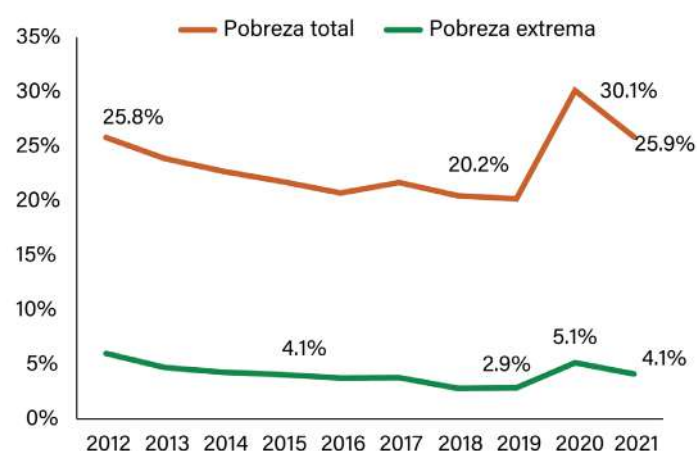
Explica que la crisis política y el alza de los combustibles y fertilizantes han tenido repercusiones importantes en la economía peruana.

La subida de precios en el país, que empezó a mediados del 2021, ha erosionado los ingresos disponibles de trabajadores y familias, afectando su poder adquisitivo.

Según estimaciones, la inflación adicional tuvo un efecto negativo en la pobreza, lo que llevó a una disminución de 1.4 puntos porcentuales en la tasa de reducción de la pobreza en el 2021.

Las proyecciones para el 2022 sugieren que la inflación adicional tuvo un efecto negativo de 2 puntos porcentuales en la reducción de la pobreza del país.

**Gráfico 1. Total de pobreza nacional y tasa de pobreza extrema, 2012-21**  
Porcentaje de la población total



Fuente: En base a información de la Encuesta Nacional de Hogares.

**Gráfico 2. Pobreza nacional por región natural, 2019-21**

Porcentaje de la población total



Fuente: En base a información de la Encuesta Nacional de Hogares.

## Crecimiento sostenido

El BM afirma que, en el pasado, el crecimiento sostenido e inclusivo impulsó un proceso sustancial de reducción de la pobreza y desigualdad. Según estimados del impacto directo del crecimiento económico impulsado por los ingresos, 85% de la reducción de la pobreza (usando la línea de US\$6,85 por día) entre el 2004 y 2019 se debió al crecimiento económico, mientras que una redistribución más efectiva explicó el 15% restante. Subraya que hacen falta medidas para comprometer al país con una nueva ruta inclusiva hacia la reducción de la pobreza y desigualdad y abordar los daños causados por la pandemia en el desarrollo.

“Si bien la economía ha empezado a recuperarse de los impactos de la pandemia de corto plazo, los potenciales impactos adversos a largo plazo en la acumulación de capital humano, seguridad alimentaria, salud, empleo y la capacidad de aplicar mecanismos de mitigación exitosos amenazan el futuro desarrollo del país”, indica.

## Progreso económico

El BM señala que el progreso económico durante las últimas dos décadas antes de la pandemia, junto con la implementación de programas sociales bien focalizados, se tradujo en la reducción substancial de los niveles de pobreza en Perú.

Especialmente, entre el 2002 y 2013, el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) fue notable, con un promedio de 6,1% anual, impulsado por una reforma económica apropiada y condiciones externas favorables. Las reformas macro fiscales iniciadas durante la década de 1990 se consolidaron en la década del 2000, mejorando la estabilidad macroeconómica, fortaleciendo la apertura comercial y aumentando la confianza de los inversionistas. La acumulación de capital, mayormente vinculada al sector minero, fue la fuente principal de crecimiento durante este periodo, representando el 60% del crecimiento total entre el 2002 y 2013.

El modelo de crecimiento orientado a la exportación también impulsó el desarrollo de la agricultura moderna, la que se benefició de la puesta en marcha de acuerdos comerciales, nueva infraestructura de irrigación, un sistema laboral más flexible y precios estables. En este contexto, las exportaciones agrícolas aumentaron en valor de US\$758 millones en el 2000 a más de US\$8.800 millones en el 2021, creciendo a un promedio anual de 12,4%.

## Desaceleración

Luego, entre el 2013 y 2019, la tasa de crecimiento económico cayó en más de la mitad, a 3,1%, reflejando un ambiente externo menos favorable, caracterizado por precios más bajos de las materias primas y una mayor volatilidad en los mercados financieros globales, recuerda el BM.

Los efectos generados por las reformas previas se desvanecieron de manera considerable. El contexto externo menos favorable durante este periodo también

hizo más evidente los retos estructurales más profundos en el modelo de crecimiento del país. Tal como se ilustró en la Actualización Sistemática de Diagnóstico de País, la productividad continuó siendo baja, debilitando el crecimiento económico.

Más del 70% de la fuerza laboral trabajaba de manera independiente o en empresas con 10 o menos trabajadores, entre las cuales la productividad laboral alcanzaba solo alrededor del 10% de la productividad de las empresas con más de 50 trabajadores.

Las disparidades regionales eran considerables, y las exportaciones estaban fuertemente concentradas en la minería y otras actividades de extracción, haciendo que la economía sea vulnerable a los choques causados por los términos de intercambio e impactos del cambio climático.

El progreso limitado para abordar estos retos estaba correlacionado con la débil capacidad de las instituciones públicas. La inestabilidad institucional se incrementó sustancialmente desde el 2016,

debilitando aún más la capacidad del Gobierno para diseñar e implementar nuevas reformas y entregar servicios de calidad a nivel nacional.

## Nuevos impulsores

En este entorno de desafíos, el Gobierno y las instituciones necesitan encontrar nuevos impulsores de crecimiento para las décadas futuras. Un sector con buen potencial es la silvicultura, menciona el BM. De acuerdo con el Informe sobre Clima y Desarrollo de País del Perú (BM 2022), la inversión de US\$6.000 millones entre el 2023 y 2050 en intervenciones forestales podría generar cerca de 85.000 empleos anuales, multiplicar la contribución del sector a la economía en 7 veces e incrementar la contribución del sector al PBI de 1,9% en el 2023 a 5,5% en el 2050.

Sin embargo, acelerar el crecimiento económico a largo plazo requiere mejorar la infraestructura de conectividad y servicios públicos, incrementar el capital humano y simplificar la rigidez en los mercados de factores y productos. “Para lograr estos objetivos se requiere incrementar la capacidad del Gobierno para regular y hacer cumplir la ley de manera efectiva, ofrecer servicios de calidad y afrontar diversos eventos adversos”, subraya en el informe.

## Crecimiento inclusivo

Mientras que, para reducir la fragilidad de los avances sociales en el Perú, el Gobierno y las instituciones deben

promover un nuevo tipo de crecimiento, afirma el BM, uno que sea inclusivo y se centre en la reducción de la pobreza y la desigualdad, pero que también aborde las debilidades reveladas por la pandemia.

El crecimiento debe enfocarse en mejorar la capacidad productiva de las personas pobres y vulnerables. Los esfuerzos deben dirigirse a levantar las limitaciones persistentes, como los obstáculos que impiden que las empresas crezcan y que los trabajadores se formalicen.

Promover la formalidad impulsando el crecimiento de las empresas elevaría la productividad, lo que se esperaría que beneficie a las personas pobres y vulnerables, las cuales están sobrerrepresentadas en trabajos informales y de mala calidad, reduciendo con ello las desigualdades, agrega.

En este sentido, dice que se debe considerar priorizar la inversión en sectores con alto potencial de crecimiento. Apostar por la agricultura, la silvicultura y el turismo, donde hay un importante porcentaje de personas pobres y vulnerables, ayudaría a desarrollar el potencial de estas personas en todo el país.

También podría fomentar un desarrollo resiliente frente al clima para prepararse para el futuro, si los trabajadores adaptan sus actividades en función al cambio climático, disminuyen el peligro de despidos, y los sectores se van volviendo más verdes y competitivos. Estas políticas deben tenerse en cuenta incluso si toman más tiempo implementarse, indica.

## Mediano y largo plazo

El BM considera que, en el mediano y largo plazo, el Gobierno necesitará más recursos fiscales para financiar la provisión de servicios de calidad y acelerar la acumulación de activos productivos en los hogares.

Esto implicaría apoyo sobre todo para la acumulación de capital humano, sin importar la ubicación geográfica o las características sociodemográficas.

Uno de los esfuerzos iniciales debe enfocarse en cerrar la brecha de infraestructura en conectividad, tecnología, salud y educación.

Agrega que las inversiones relevantes necesitan una mirada geográfica porque las principales brechas en infraestructura y en el suministro de servicios se encuentran en áreas remotas.

Los pasos necesarios para este esfuerzo deben incluir reformas a nivel local basadas en definiciones claras de responsabilidad del gasto, en la articulación de presupuestos de diversas agencias en torno a proyectos compartidos y en la promoción de gastos relevantes. De igual modo, los servicios de calidad requieren más recursos fiscales. El Gobierno debe enfocarse en políticas para reducir la evasión fiscal, aumentar la base tributaria, y aumentar la progresividad del sistema tributario (impuestos y transferencias).

**“Promover la formalidad impulsando el crecimiento de las empresas elevaría la productividad, lo que se esperaría que beneficie a las personas pobres y vulnerables, las cuales están sobrerrepresentadas en trabajos informales y de mala calidad, reduciendo con ello las desigualdades”.**

## Corto plazo

Mientras tanto, en el corto plazo, el BM dice que se deben abordar los daños causados por la pandemia. La COVID-19 afectó de manera negativa la atención médica y la salud, la asistencia escolar y el aprendizaje, la calidad del empleo y el empleo de los jóvenes.

Un primer paso para abordar los daños en la salud sería ofrecer atención de seguimiento para las personas que no se han recuperado del todo e invertir en programas de salud mental. Otra prioridad debería ser brindar apoyo a través de programas sociales a los niños que han perdido a sus cuidadores primarios.

Para abordar las deficiencias de aprendizaje a raíz de la pandemia, es necesario implementar estrategias de recuperación. También se debería incentivar la recuperación de trabajos formales perdidos durante la pandemia y ayudar a los jóvenes a mejorar su nivel de empleabilidad ofreciendo programas de capacitación.

Asimismo, se necesitarán inversiones para cerrar las desigualdades que se ampliaron durante la pandemia, como la brecha de oportunidades económicas que afecta a las mujeres. La agenda de corto plazo debe incluir la transición a un sistema de protección social adaptativo. El objetivo debe ser crear un sistema más resiliente contra choques futuros e identificar formas de

proteger las ganancias sociales dentro de la economía.

Sin embargo, dado que los choques no se distribuyen de manera uniforme en el país y que los diversos grupos de la población requieren una serie de herramientas en respuesta a los choques, es necesario un conjunto de políticas de protección social.

Este conjunto debe incluir políticas de asistencia social para reducir la pobreza, políticas de seguro social para proteger a personas vulnerables, medidas para aumentar las oportunidades económicas para todos, y medidas para mejorar la capacidad de las personas para manejar riesgos y hacer frente a los choques.

# Fuentes de fragilidad de los logros sociales en el Perú

El informe del Banco Mundial resalta 4 fuentes de fragilidad de los logros sociales en el Perú que el Gobierno y las instituciones deben abordar para establecer una nueva ruta hacia la reducción de la pobreza y la desigualdad.

**1. En primer lugar**, el acceso desigual a los bienes y servicios públicos ha impedido que la población acumule activos productivos. Esto ha generado brechas sustanciales entre diferentes grupos socioeconómicos y entre las regiones. Si bien el acceso a los servicios básicos y a la infraestructura ha mejorado en las últimas dos décadas, la cobertura está todavía lejos de ser universal.

El acceso a un paquete básico de agua potable, saneamiento, electricidad e internet se ha duplicado en la última década, pero menos de la mitad de los hogares tiene acceso a dicho paquete. Además, las desigualdades geográficas en el acceso a servicios básicos son importantes. Más de la mitad de los hogares urbanos tiene acceso a un paquete básico, pero solo el 6% de los hogares rurales disfruta de dicho acceso.

La calidad de los servicios es baja y desigual en el país. El suministro de agua potable y electricidad es afectado por interrupciones de cobertura y cortes de energía. El acceso al agua se ve limitado porque no siempre es segura para su consumo. La calidad de los servicios de salud está por debajo de los estándares de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en casi todo el país, y la calidad de la educación es baja, sobre todo en la selva y en la sierra. La calidad de dichos servicios es desigual a lo largo del territorio. Así, mientras que el número de médicos per cápita en Lima está al nivel recomendado por la OMS, las demás regiones están rezagadas.

De manera similar, mientras que la mitad de los estudiantes en la región de Tacna han obtenido un puntaje satisfactorio en lectura y matemáticas, en Loreto solo el 4% obtienen calificaciones satisfactorias. El bajo y desigual acceso a estos servicios amenaza la capacidad de las personas de salir de la pobreza y hacer frente a los choques.

**2. En segundo lugar**, la acumulación limitada de activos productivos por parte de los segmentos más

pobres de la población está vinculada a trabajos de mala calidad y al estancamiento de la productividad laboral, lo que deja a los trabajadores desprotegidos frente a futuros choques. La economía peruana se caracteriza por una excesiva informalidad en comparación con otros países de ingreso mediano alto, dado el PBI per cápita del país.

La informalidad se ha mantenido alta en las últimas dos décadas, alcanzando su pico durante la pandemia. La productividad laboral es baja y ha estado estancada por años. Durante la expansión económica, la productividad mejoró poco en el Perú, en comparación con el incremento de otros países de ingreso mediano alto. La mayoría de los trabajadores peruanos están empleados en microempresas de baja productividad.

En el 2021, a pesar de la recuperación gradual de la economía y el nivel de empleo, la calidad de los trabajos aún no había vuelto a los niveles previos a la pandemia. Los trabajos han sufrido en muchas dimensiones, como el ingreso, los beneficios, la estabilidad y la satisfacción laboral, como se refleja en el índice de calidad del empleo, que cayó drásticamente, de 0,57 en el 2019 a 0,53 en el 2021.

La alta tasa de informalidad afecta la capacidad del Gobierno para recaudar impuestos, la que está por debajo del resto de países de la región. El Gobierno del Perú recauda relativamente menos ingresos que otros países con un PBI per cápita similar. La recaudación de impuestos está debajo de su potencial en el Perú por la estrecha base tributaria, la alta tasa de informalidad y la poca eficiencia en la recaudación.

La alta tasa de informalidad y el umbral alto para el pago de impuestos sobre los ingresos laborales genera que solo 8 de cada 100 trabajadores paguen Impuesto a la Renta. También se estima que la evasión fiscal es alta en relación con otras economías de la Alianza del Pacífico, limitando aún más la recaudación.

**3. En tercer lugar**, la capacidad de redistribución del sistema tributario y de transferencias es limitada debido a la dependencia de impuestos indirectos regresivos y a las filtraciones en las transferencias sociales. El sistema tributario en el Perú se encuentra entre los sistemas

de países de ingreso mediano alto que tienen el menor impacto en los esfuerzos por reducir la desigualdad. Esto se debe en parte a que la mayoría de los ingresos recaudados proviene de impuestos indirectos (sobre todo del Impuesto General a las Ventas - IGV), los que son la forma más regresiva de tributación.

Además, las exoneraciones del IGV, si bien son progresivas, presentan filtraciones y están disponibles para personas en la parte superior de la distribución de ingresos. Otros beneficios, como las transferencias en efectivo, también registran filtraciones, lo que limita la capacidad de redistribución por parte del gobierno.

**4. En cuarto lugar**, la exposición del Perú a choques agregados negativos aumenta la probabilidad de los hogares de caer en la pobreza o de seguir siendo pobres. El Perú está particularmente expuesto a choques naturales debido a su ubicación y topología, y su exposición al riesgo climático ha aumentado en las últimas dos décadas.

Los hogares rurales y de ingresos bajos están más expuestos a desastres naturales, mientras que los hogares urbanos y de mayores ingresos sufren más choques idiosincráticos a nivel económico. Entre los hogares rurales y de ingresos bajos, la probabilidad de salir de la pobreza disminuye frente a un desastre natural. Y entre los hogares urbanos y de mayores ingresos, la probabilidad de caer en la pobreza aumenta frente a un choque económico.

Es probable que las personas pobres y vulnerables enfrenten mayores variaciones climáticas en el futuro, lo que incrementará la desigualdad inducida por este fenómeno. El Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología del Perú (Senamhi) estima que, para el año 2050, el nivel de precipitaciones descenderá hasta un 40% en algunas áreas del país.

De igual modo, se espera que la temperatura aumente hasta en 3.5°C. Se espera que los aumentos más pronunciados de temperatura y disminución de lluvias ocurran en distritos con mayor proporción de personas pobres (distritos con pobreza crónica) y vulnerables (distritos con alta vulnerabilidad).

# La mayoría de expectativas empresariales a 3 meses se deterioró en abril

La expectativa de crecimiento del PBI para este año se redujo de 2% a 1,9% entre los analistas económicos y el sistema financiero, según la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas de abril, elaborada por el BCR.

En abril del presente año, los indicadores de expectativas empresariales y de situación actual registraron resultados mixtos respecto al mes previo, informó el Banco Central de Reserva (BCR). En el cuarto mes del 2023, 7 de 18 indicadores se encuentran en el tramo optimista, frente a los 8 que hubo en marzo.

La expectativa sobre la situación de su empresa a 3 meses volvió en el mes de abril a su posición negativa luego de que, con 50,2 puntos, se ubicara en el tramo positivo en marzo. En general, 2 de 6 indicadores de las expectativas a 3 meses mejoraron y los otros 4 empeoraron. En las expectativas a 12 meses, 3 indicadores mejoraron, 2 se deterioraron y 1 se mantuvo sin variación.

Respecto a la situación actual, se aprecia una recuperación en el nivel de producción y órdenes de compra y una disminución en los inventarios no deseados. Por el contrario, la situación del negocio, el nivel de ventas y demanda respecto a lo esperado registran un deterioro.

## PBI

La expectativa de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) para este año se deterioró entre los analistas económicos y el sistema financiero al pasar de 2% en marzo a 1,9% en abril, según la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas de abril, elaborada por el BCR.

Para el 2024, las expectativas de crecimiento del PBI se mantuvieron entre los analistas económicos (2,5%) y empresas no financieras (3%), pero se redujeron en el sistema financiero de 2,7% a 2,6%. Los grupos consultados esperan un crecimiento de la actividad económica entre 2,6% y 3% para el 2025.

## Inflación

La expectativa de inflación a 12 meses de los analistas económicos y del sistema financiero se redujo de 4,30% en marzo a 4,25% en abril. La Encuesta de Expectativas Macroeconómicas de abril señala que para el 2023 la tasa de inflación esperada por los agentes económicos se ubica en un rango de 4,8% a 6%. Las expectativas de inflación para el 2024 están entre 3% y 4%; y para el 2025, entre 2,6% y 3,8%.

## Tipo de cambio

Las expectativas de tipo de cambio en abril se redujeron entre todos los agentes económicos y se ubican entre S/3,80 y S/3,82 por dólar para fines del 2023. Igualmente, esperan un rango entre S/3,80 y S/3,85 por dólar para el cierre del 2024. Para el 2025, se espera que el tipo de cambio se ubique entre S/3,75 y S/3,88.

Resultados de la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas

	Diciembre 2019	Marzo 2020	Febrero 2023	Marzo 2023		Abril 2023		Correlación con PBI <sup>1/</sup>
<b>SITUACIÓN ACTUAL</b>								
DEL NEGOCIO	53,4	41,1	48,2	48,4	↑ <	46,9	↓ <	0,56
NIVEL DE VENTAS	54,2	30,3	41,8	47,4	↑ <	47,2	↓ <	0,49
NIVEL DE PRODUCCIÓN	50,0	23,5	39,5	42,9	↑ <	46,9	↑ <	0,44
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	40,0	23,0	36,8	36,7	↓ <	36,5	↓ <	0,68
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	51,2	27,5	41,0	43,6	↑ <	46,5	↑ <	0,52
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS <sup>2/</sup>	8,9	5,9	12,6	11,6	↓ <	10,8	↓ <	-0,36
<b>EXPECTATIVA DE:</b>								
LA ECONOMÍA A 3 MESES	50,8	21,8	41,5	42,9	↑ <	43,9	↑ <	0,63
LA ECONOMÍA A 12 MESES	61,5	41,5	51,9	51,9	→ >	53,7	↑ >	0,42
EL SECTOR A 3 MESES	51,5	28,5	44,0	46,5	↑ <	46,2	↓ <	0,67
EL SECTOR A 12 MESES	61,5	43,4	54,7	54,5	↓ >	54,3	↓ >	0,33
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	56,1	28,3	48,0	50,2	↑ >	49,4	↓ <	0,66
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	66,6	46,4	58,9	57,6	↓ >	58,0	↑ >	0,66
DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	55,1	30,7	48,5	51,9	↑ >	50,6	↓ >	0,66
DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	68,0	47,4	60,2	60,7	↑ >	59,6	↓ >	0,66
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	48,6	35,9	45,3	44,7	↓ <	46,5	↑ <	0,66
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	54,0	39,6	54,0	52,1	↓ >	53,9	↑ >	0,58
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES <sup>3/</sup>	51,3	29,9	45,9	47,0	↑ <	45,5	↓ <	0,65
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES <sup>3/</sup>	59,3	40,0	55,1	53,3	↓ >	55,0	↑ >	0,65
<b>EXPECTATIVA DEL PRECIO PROMEDIO DE:</b>								
INSUMOS A 3 MESES	51,5	52,9	55,6	54,6	↓ >	54,9	↑ >	0,63
VENTA A 3 MESES	56,4	49,7	54,7	57,9	↑ >	57,0	↓ >	0,59

> : mayor a 50  
< : menor a 50

1/ Correlaciones halladas a partir de diciembre de 2007 hasta diciembre de 2019 respectivamente. Para los indicadores de situación actual se muestra la correlación contemporánea, y para el resto de expectativas se presenta la correlación con el PBI adelantado tres periodos.

2/ Los días de inventarios no deseados muestran la diferencia entre los días de inventarios correspondientes a cada mes menos los días de inventarios deseados según las empresas.

3/ Correlación con Inversión Privada desde setiembre 2017 hasta diciembre 2019, considerando rezago óptimo (t=-3 para inversión a 3 meses y t=-6 para inversión a 12 meses)

Fuente: BCR

## Encuesta de Expectativas Macroeconómicas: Crecimiento del PBI

(%)

	Encuesta realizada al:		
	28 Feb.2023	31 Mar.2023	28 Abr.2023
<b>Analistas Económicos 1/</b>			
2023	2,0	2,0	1,9
2024	2,6	2,5	2,5
2025	3,0	2,6	2,6
<b>Sistema financiero 2/</b>			
2023	2,2	2,0	1,9
2024	2,7	2,7	2,6
2025	2,8	2,8	2,9
<b>Empresas No financieras 3/</b>			
2023	2,6	2,3	2,3
2024	3,0	3,0	3,0
2025	3,0	3,0	3,0

1/ 17 analistas en febrero, 18 en marzo y 20 en abril de 2023.

2/ 17 empresas financieras en febrero, 18 en marzo y 15 en abril de 2023.

3/ 284 empresas no financieras en febrero, 283 en marzo y 281 en abril de 2023.

Fuente: BCR



## Encuesta de expectativas regional del BCR

# Empresarios del sur tienen más optimismo, aunque sus expectativas se deterioraron

La encuesta realizada en abril muestra que la zona norte registra 7 indicadores de un total de 18 en el tramo optimista; la zona sur, 11; y la zona centro, 6. La zona norte tuvo más indicadores que se recuperaron (10) y la zona sur más que empeoraron (12).

La Encuesta de expectativas regional, realizada por el Banco Central de Reserva (BCR) en abril, muestra una recuperación en la mayoría de los indicadores de situación actual en las zonas norte, centro y sur del país, respecto a la encuesta de marzo.

Además, mientras que la expectativa de la economía a 3 y 12 meses se recupera en la zona norte y centro, la expectativa a 3 meses del sector, la situación de la empresa, demanda e inversión se deteriora en estas zonas.

En la zona sur, la mayoría de los indicadores de expectativas se deteriora respecto al mes previo, registrándose las mayores reducciones en las perspectivas de inversión a 3 y 12 meses.

La zona norte registra 7 indicadores de un total de 18 en el tramo optimista, y 11 en el tramo pesimista; la zona sur tiene 11 indicadores en el tramo optimista y 7 en el pesimista; y, la zona centro, 6 indicadores en el tramo optimista, 10 en el pesimista y 2 en el neutral.

En abril pasado, el BCR realizó la encuesta de percepción regional con una cobertura de 196 empresas que operan en las diferentes regiones del país.

### Balance

La encuesta mostró una recuperación, con relación a la realizada en marzo, en los indicadores de situación actual del negocio y de nivel de demanda con respecto a lo esperado en todas las zonas del país, sin embargo, aún se mantienen en el tramo pesimista.

En cuanto a las expectativas, solo la de contratación de personal a 12 meses reportó una recuperación en las tres zonas. La zona norte registra 10 indicadores que se recuperaron y 8 que se deterioraron, en la zona sur 6 indicadores mejoraron y 12 empeoraron y en la zona centro 8 indicadores se recuperaron, 9 se deterioraron y 1 se mantuvo en posición neutral.

### Precios

El BCR también realizó en abril la Encuesta especial de precios, según la cual, el factor más importante que las empresas de los sectores manufactura, comercio y servicios consideran para determinar sus precios es la evolución de costos.

En segundo lugar, para manufactura y comercio destaca el precio de productos competidores y los ajustes de márgenes, y la inflación esperada para servicios. La mayoría de las empresas considera importante o muy importante los cambios en los costos de insumos, tanto para aumentar como para disminuir sus precios. En segundo lugar, se encuentran los cambios en la demanda.

Respecto a la encuesta de agosto del 2022, se registra

una menor proporción de empresas que ajustan sus precios más de una vez al año en los sectores primario, manufactura y comercio. Sin embargo, se aprecia lo contrario en servicios. En todos los sectores disminuyó la proporción de empresas que revisa sus precios menos de una vez al año.

Por su parte, la frecuencia de ajuste de salarios se ha mantenido relativamente estable entre sectores.

Cuadro Resumen

	Zona Norte		Zona Centro		Zona Sur	
	Mar. 23	Abr. 23	Mar. 23	Abr. 23	Mar. 23	Abr. 23
<b>SITUACIÓN ACTUAL</b>						
SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO	45,1	48,2	43,6	44,6	44,0	45,3
NIVEL DE VENTAS	41,1	48,2	48,7	51,3	53,5	44,7
NIVEL DE PRODUCCIÓN	45,5	44,0	50,0	46,2	47,1	52,9
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	34,9	36,6	42,3	43,2	35,9	36,8
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	38,2	48,1	50,0	50,0	55,3	44,3
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS <sup>1/</sup>	1,1	2,6	0,6	-1,4	2,8	2,4
<b>EXPECTATIVAS DE:</b>						
LA ECONOMÍA A 3 MESES	38,0	41,5	40,0	42,1	50,0	47,9
LA ECONOMÍA A 12 MESES	49,3	53,7	41,9	52,8	60,8	59,6
EL SECTOR A 3 MESES	43,3	40,7	43,6	42,1	53,0	49,5
EL SECTOR A 12 MESES	56,3	52,7	52,9	48,5	62,1	62,4
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	50,7	41,4	50,0	47,4	56,5	53,7
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	61,3	61,8	54,1	54,4	67,6	65,9
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	43,1	43,0	55,4	45,8	60,1	58,1
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	60,9	59,4	63,2	57,6	70,5	70,3
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	45,9	50,8	48,8	44,9	50,4	53,7
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	60,1	62,7	52,7	55,7	60,4	61,6
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	48,6	48,2	51,3	50,0	55,4	51,1
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	55,0	58,5	57,1	58,8	67,0	61,6
<b>PRECIOS:</b>						
INSUMOS A 3 MESES	56,5	55,1	38,1	50,0	53,7	58,1
VENTA A 3 MESES	57,3	54,2	53,8	62,8	57,8	65,3
<b>NÚMERO DE RESPUESTAS</b>	<b>75</b>	<b>61</b>	<b>40</b>	<b>39</b>	<b>117</b>	<b>96</b>

<sup>1/</sup> ">" mayor a 50 puntos (tramo optimista), "<" menor a 50 puntos (tramo pesimista) y "=" igual a 50 puntos (neutral).

<sup>2/</sup> Los días de inventarios no deseados muestran la diferencia entre los días de inventarios correspondientes a cada mes menos los días de inventarios deseados según las empresas.

Fuente: BCR

VARIABLES EN LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS <sup>1/</sup>

	Primario	Manufactura	Comercio	Servicios
Evolución de costos	48	90	95	85
Precios de productos competidores	52	74	75	78
Tipo de cambio	55	64	70	68
Inflación esperada	44	58	67	83
Ajustes de márgenes	32	72	86	70

<sup>1/</sup> Porcentaje de respuestas "Importante" o "Muy importante" para cada política en cada sector

Fuente: BCR

# Caja Ica solo reprogramó el 2,7% de su cartera tras impacto de crisis política y lluvias

**El plazo de gracia promedio otorgado es de 90 días, por lo que a partir del mes de mayo se debería apreciar el comportamiento real de esta cartera reprogramada, afirmó Sergio Llerena Zúñiga, gerente central de Créditos de Caja Ica. Asimismo, dijo que la microfinanciera se alista para emitir su tarjeta de crédito.**

El crédito empresarial y personal del sistema financiero reporta un menor ritmo de crecimiento durante el primer trimestre, de acuerdo con el Banco Central de Reserva (BCR). Sin embargo, algunas entidades microfinancieras continúan ampliando su cartera crediticia.

En lo que va del 2023, la colocación de préstamos es 20% superior a lo registrado en similar periodo del año pasado, declaró Sergio Llerena Zúñiga, gerente central de Créditos de Caja Ica.

Este mayor dinamismo en financiamiento se hizo notorio, sobre todo, desde el mes de marzo pues en los primeros dos meses se vio un poco estancado por las protestas violentas y bloqueos de vías en algunas zonas del país, explicó.

Según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), a febrero, Caja Ica otorgó S/1.621 millones en los primeros dos meses del año, 9,79% por encima de los S/1.476 millones del primer bimestre del 2022.

Por tipo de crédito, Llerena señaló que durante el verano se observó un mayor movimiento en el financiamiento a la micro y pequeña empresa (MYPE), seguido por los préstamos de consumo. Esto, básicamente, por la mayor versatilidad y capacidad de los microempresarios para generar oportunidades de negocio, agregó.

Así, la microfinanciera colocó S/1.064 millones a la MYPE a febrero, lo que representa una subida de 8,84% respecto de similar periodo del año previo.

Llerena comentó que la demanda de este segmento empresarial continúa en el año, liderada por el sector producción que mayores montos de financiamiento ha solicitado.

Empero, refirió que las inversiones se están centrando en activos fijos, a diferencia de meses anteriores cuando el principal destino de los recursos fue capital de trabajo.

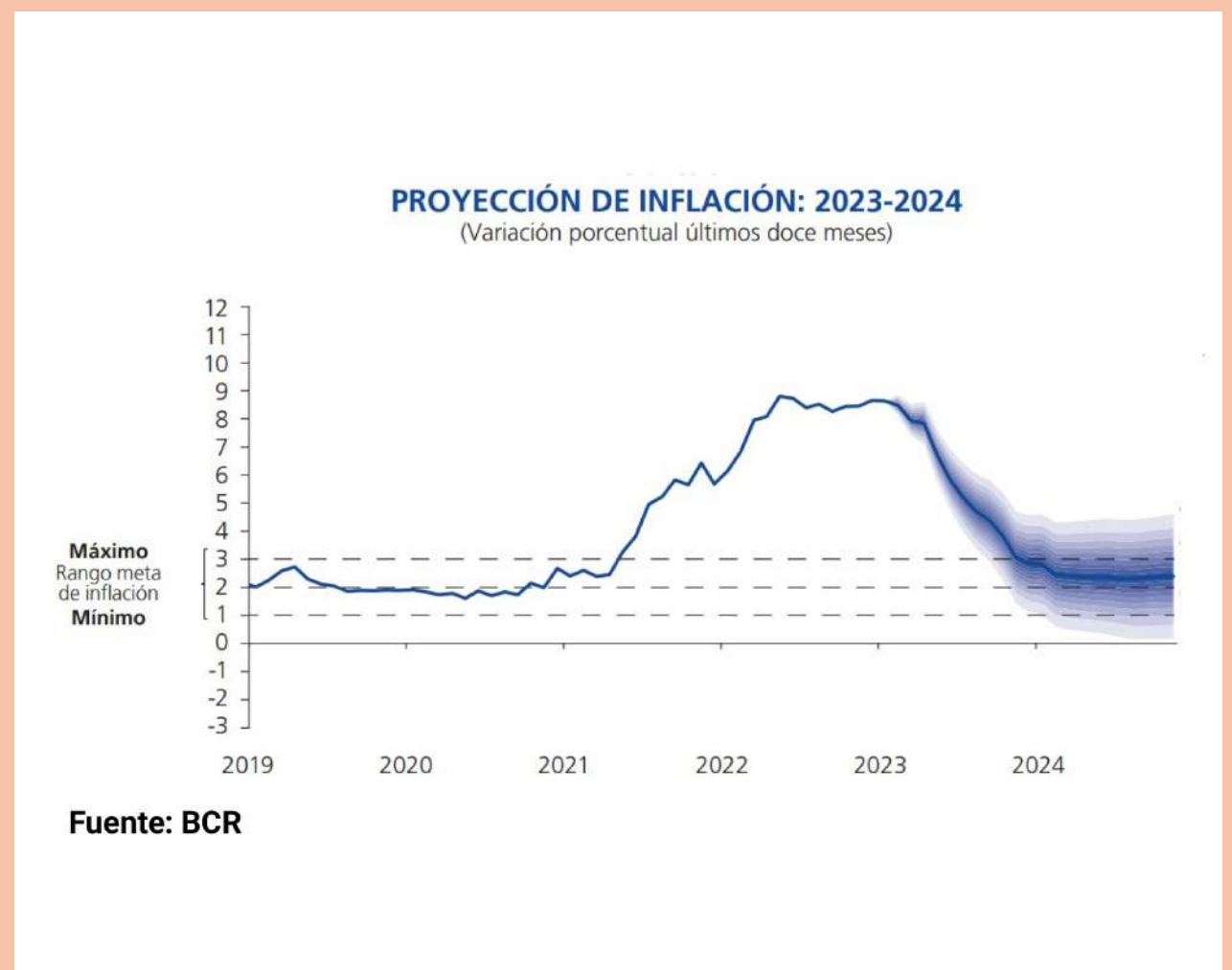
En tanto, los préstamos de consumo se expandieron a una tasa anual de 16,25% y alcanzaron niveles de S/416,2 millones a febrero, de acuerdo con información de la SBS.

Llerena detalló que los deudores tomaron créditos de consumo no revolvente (cuyo pago es en cuotas) a un plazo promedio de 14 meses. Además, mencionó que el fin principal de estos préstamos es cubrir los gastos del hogar, especialmente, en medio de un escenario de precios elevados y bolsillos ajustados.

Perú registró efectos transitorios de alta inflación en los primeros meses del año por restricciones en la oferta de

algunos alimentos, dados los bloqueos de carreteras a inicios de año, y por las lluvias en los últimos dos meses.

Con ello, la variación mensual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en Lima fue de 0,56% en abril, reafirmando una desaceleración en su tendencia alcista, aunque todavía conserva una valla alta. Esto acumula un dato anual de 7,97% al cuarto mes, nivel menor al registrado en marzo (8,40%).



## Reprogramación de deudas

Caja Ica también proporcionó medidas de apoyo a los deudores afectados por las violentas protestas y desastres climáticos. En el primer trimestre se reprogramó S/41 millones a causa de estos factores, cifra que representa el 2,7% de la cartera total de la microfinanciera, indicó.

En un análisis desagregado, reprogramaron deudas por S/22 millones en enero, S/13 millones en febrero y S/6 millones en marzo, acotó.

Llerena dijo que, entre los incentivos de esta reprogramación, los usuarios pueden acceder a descuentos por pagos puntuales en su nuevo cronograma, exoneración de intereses morosos y rebajas por cancelación adelantada. “Ya se tienen nuevos tarifarios aprobados y estamos en etapa de implementación”, complementó.

Pese a ello, Llerena alertó que la probabilidad de incumplimiento de pago de los S/41 millones reprogramados es elevada, incluso superior a la de su cartera normal.

El plazo de gracia promedio otorgado es de 90 días, por lo que a partir del mes de mayo se debería apreciar el comportamiento real de esta cartera, previó.

Para mitigar este riesgo, la entidad más que duplicó las provisiones realizadas un año atrás, las cuales ascendieron a S/14 millones al primer bimestre, de acuerdo con la SBS.

## Tarjeta de crédito

Asimismo, Caja Ica se sumaría a las Cajas ediles que buscan lanzar al mercado su propia tarjeta de crédito. Llerena adelantó que la entidad ha iniciado el proceso de evaluación para contar con este producto en su cartera.

“Consideramos que la Caja debe ofrecer tarjeta de crédito a sus clientes y es probable que en los próximos meses se inicie este procedimiento”, mencionó.

La Federación Peruana de CMAC (FEPCMAC) proyectó que 4 cajas emitirán su primera tarjeta de crédito en el corto plazo, dos lo harían en el segundo semestre del presente año y las dos restantes, en los primeros seis meses de 2024. A la fecha, solo Caja Cusco cuenta con este producto, el cual es acotado para clientes con buen récord crediticio.

## Depósitos a plazo

En cuanto a la cartera de ahorristas, anotó que reporta cierta estabilidad en los primeros meses, aunque algunos depósitos por montos importantes fueron retirados en medio de mayores gastos.

También se captó nuevos recursos de usuarios que buscaban preservar su dinero y aprovechar las altas tasas del mercado, compensando así las salidas, agregó. Además, precisó que, dentro de las cuentas de ahorro, el producto rey continúa siendo el depósito a plazo fijo.

“La tasa que ofrecemos viene al alza y estamos evaluando la posibilidad de un nuevo incremento para atraer más fondos; a esta competitividad de las tasas, promovemos un servicio personalizado de asesoría a los depositantes”, complementó.

## MOROSIDAD DE CAJA ICA (%)



Fuente: SBS



**Sergio Llerena Zúñiga, gerente central de Créditos de Caja Ica, afirmó que se reportó un mayor dinamismo en préstamos a la MYPE y créditos de consumo a inicios del presente año.**

# Cajas Municipales reportan más ingresos financieros al cierre del primer trimestre, pero menores utilidades

Las Cajas Municipales muestran un comportamiento financiero similar, marcado por un incremento de sus ingresos, mayores provisiones y una caída en sus utilidades, lo que provocó menores márgenes de rentabilidad.

Al cierre del primer trimestre del 2023, los ingresos financieros del sistema de Cajas Municipales muestran un aumento de 20,8% respecto del primer trimestre del año pasado, de acuerdo con información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Si se compara lo alcanzado en los primeros tres meses de este año frente a lo realizado en el primer trimestre del 2019, en prepandemia, tenemos un aumento de 34,6%, comentó Denis Núñez Arias, director gerente de ICC Instituto de Crédito y Cobranza.

Al cierre del primer trimestre del 2023, los ingresos financieros de las Cajas Municipales sumaron S/1.536 millones, cifra superior a los S/1.271 millones alcanzados en similar periodo del año pasado.

Todas las entidades tuvieron mayores ingresos, pero algunas más que otras, como es el caso de Trujillo y Huancayo con 32%, cada una, Ica 27%, Arequipa 20% y Piura 18%.

## Último quinquenio

Según Núñez, los ingresos de algunas Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) aumentaron en mayor proporción en los últimos 5 años si lo comparamos con el año anterior. Por ejemplo, en el primer trimestre del 2023, Caja Huancayo aumentó sus ingresos financieros en 31,7% comparado con el primer trimestre del 2022, pero los aumentó en 74,32% comparado con el mismo trimestre del 2019.

Mientras que Caja Cusco aumentó sus ingresos financieros en el primer trimestre del 2023 en 14% respecto a similar trimestre del 2022, pero lo hizo en 40% frente al primer trimestre del 2019.

No a todas las Cajas les fue bien al revisar el último quinquenio. Por ejemplo, Caja Tacna aumentó sus ingresos financieros del primer trimestre del 2023 en 10,6% respecto al primer trimestre del 2022, pero los disminuyó en 23,3% respecto a similar trimestre del 2019.

Similar panorama muestra la Caja Metropolitana de Lima que aumentó sus ingresos financieros en 23,3% al comparar el primer trimestre del año pasado, pero cayeron en 6,4% respecto al primer trimestre del 2019.

“Ambos casos representan dos situaciones muy distintas y que deben ser analizadas en su modelo de créditos y modelo de cobranzas”, acotó Núñez.

Evolutivo Trimestral de Ingresos Financieros por CMAC (miles S/)

Ingresos Financieros por CMAC (miles S/)	T1-2019	T1-2020	T1-2021	T1-2022	T1-2023	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2019	Participación T1-2023	Participación T1-2019
CMAC Arequipa	256,960	266,151	255,798	301,548	362,476	▲ 20.21%	▲ 41.06%	23.60%	22.53%
CMAC Huancayo	196,445	227,247	200,801	259,864	342,439	▲ 31.78%	▲ 74.32%	22.30%	17.23%
CMAC Piura	195,521	202,156	184,505	206,811	245,258	▲ 18.59%	▲ 25.44%	15.97%	17.15%
CMAC Cusco	134,007	140,912	141,602	164,551	187,649	▲ 14.04%	▲ 40.03%	12.22%	11.75%
CMAC Trujillo	87,993	90,668	67,694	92,271	122,143	▲ 32.37%	▲ 38.81%	7.95%	7.72%
CMAC Sullana	113,111	111,502	95,129	104,626	106,156	▲ 1.46%	▼ -6.15%	6.91%	9.92%
CMAC Ica	54,715	60,397	52,499	60,987	77,641	▲ 27.31%	▲ 41.90%	5.06%	4.80%
CMAC Tacna	40,334	37,460	15,933	26,970	29,852	▲ 10.69%	▼ -25.99%	1.94%	3.54%
CMAC Maynas	21,736	22,048	19,111	22,042	24,105	▲ 9.36%	▲ 10.90%	1.57%	1.91%
CMCP Lima	22,922	22,118	13,759	17,457	21,537	▲ 23.37%	▼ -6.04%	1.40%	2.01%
CMAC Paita	9,804	8,732	7,496	8,600	9,811	▲ 14.08%	▲ 0.07%	0.64%	0.86%
CMAC Del Santa	6,795	5,356	4,576	5,293	6,604	▲ 24.77%	▼ -2.81%	0.43%	0.60%
Total CMAC	1,140,344	1,194,746	1,058,904	1,271,019	1,535,670	▲ 20.82%	▲ 34.67%	100.00%	100.00%

Fuente: SBS.

Por: MBA Denis Núñez - Director Gerente de ICC Instituto de Créditos y Cobranzas

Evolutivo Trimestral de Utilidades por CMAC (miles S/)

Utilidades por CMAC (miles S/)	T1-2019	T1-2020	T1-2021	T1-2022	T1-2023	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2019	Participación T1-2023	Participación T1-2019
CMAC Piura	12,912	12,633	8,657	14,278	21,773	▲ 52.50%	▲ 68.63%	44.46%	14.15%
CMAC Arequipa	31,526	26,329	9,749	17,551	14,073	▼ -19.82%	▼ -55.36%	28.74%	34.54%
CMAC Trujillo	8,159	4,431	-3,058	10,107	7,026	▼ -30.48%	▼ -13.89%	14.35%	8.94%
CMAC Cusco	19,593	14,056	5,885	11,795	6,319	▼ -46.43%	▼ -67.75%	12.90%	21.47%
CMAC Huancayo	17,976	423	3,115	7,319	3,581	▼ -51.07%	▼ -80.08%	7.31%	19.70%
CMAC Ica	6,520	5,330	1,642	7,065	1,725	▼ -75.59%	▼ -73.55%	3.52%	7.14%
CMAC Tacna	-145	-1,197	-12,527	2,574	845	▼ -67.17%	▲ -	1.73%	-0.16%
CMAC Maynas	1,206	405	329	1,308	301	▼ -77.01%	▼ -75.05%	0.61%	1.32%
CMAC Paita	44	-129	-79	-267	10	▲ -	▼ -76.77%	0.02%	0.05%
CMAC Del Santa	-432	-1,354	-2,438	-350	-128	-	-	-0.26%	-0.47%
CMCP Lima	1,457	764	-10,736	-4,472	-329	-	-	-0.67%	1.60%
CMAC Sullana	-7,552	1,373	-24,162	1,308	-6,223	▼ -	-	-12.71%	-8.27%
Total CMAC	91,264	63,065	-23,622	68,215	48,972	▼ -28.21%	▼ -46.34%	100.00%	100.00%

Fuente: SBS.

Por: MBA Denis Núñez - Director Gerente de ICC Instituto de Créditos y Cobranzas

Evolutivo Trimestral de Provisiones por CMAC (miles S/)

Provisiones por CMAC (miles S/)	T1-2019	T1-2020	T1-2021	T1-2022	T1-2023	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2019
CMAC Del Santa	789	383	1,369	196	934	● 376.67%	● 18.36%
CMAC Paita	1,692	853	399	865	1,259	● 45.62%	● -25.60%
CMCP Lima	10,738	3,402	6,613	3,949	1,763	● -55.37%	● -83.58%
CMAC Maynas	2,998	3,585	2,066	3,560	2,787	● -21.69%	● -7.04%
CMAC Tacna	10,739	10,449	5,400	2,604	5,368	● 106.13%	● -50.02%
CMAC Ica	7,372	14,087	14,970	9,255	20,994	● 126.84%	● 184.78%
CMAC Trujillo	10,908	14,206	14,467	20,566	25,810	● 25.50%	● 136.61%
CMAC Sullana	37,660	21,750	38,276	26,773	28,435	● 6.21%	● -24.50%
CMAC Cusco	16,627	19,434	39,922	37,792	38,843	● 2.78%	● 133.61%
CMAC Piura	28,980	42,870	36,373	29,811	41,238	● 38.33%	● 42.30%
CMAC Arequipa	54,153	51,362	75,392	84,894	77,727	● -8.44%	● 43.53%
CMAC Huancayo	28,961	52,194	37,305	62,566	101,512	● 62.25%	● 250.51%
Total CMAC	211,618	234,573	272,551	282,830	346,670	● 22.57%	● 63.82%

Fuente: SBS.

Por: MBA Denis Núñez - Director Gerente de ICC Instituto de Créditos y Cobranzas

## Utilidades

Durante el primer trimestre del 2023, las utilidades de las Cajas Municipales sumaron S/48,97 millones, lo que significa una caída de 28,21% con similar periodo del año pasado, cuando sumaron S/68,21 millones. Al comparar ambos periodos, se evidencia que 8 de las 12 Cajas presentaron caída en sus utilidades. Solo Piura y Paita obtuvieron un crecimiento de 52% y 104%, respectivamente.

Las caídas más pronunciadas en sus utilidades las obtuvieron Sullana (-575%), Maynas (-77%), Ica (-75%), Tacna (-67%), Huancayo (-51%), Cusco (-46%), Trujillo (-30%) y Arequipa (-20%).

“Los resultados netos del primer trimestre del presente año se pueden ver afectados por situaciones inesperadas como el bloqueo de carreteras en diciembre y enero últimos y las precipitaciones e inundaciones en algunas zonas del país”, señaló Núñez.

Explicó que estos eventos afectaron la apertura de negocios o el flujo normal de clientes, por consiguiente, los negocios generaron menores ingresos. Sin embargo, consideró que, como parte de la gestión de riesgos, se debe atomizar el riesgo para que situaciones de este tipo no afecten la evolución de los ingresos financieros ni las utilidades.

A diferencia de los ingresos financieros del último quinquenio, que se incrementaron anualmente, las utilidades han tenido una tendencia decreciente. Según cifras de la SBS, durante el primer trimestre del 2019

las utilidades sumaron S/91,26 millones, en el primer trimestre del 2020 S/63,06 millones y en el mismo periodo de este año S/48,97 millones.

Al comparar las utilidades del primer trimestre del 2023 frente a similar periodo del 2019, se aprecia una caída de 46%, pero esto se explica por menores montos. Al revisar el periodo prepandemia vemos que 8 de 12 Cajas mostraron mayores utilidades, panorama totalmente diferente a lo que sucede ahora.

“Se debe reevaluar las estrategias de colocación de créditos y diseñar un modelo de gestión estratégica de cobranzas que contribuya a maximizar los ingresos financieros y minimizar el gasto de provisiones que, como veremos más adelante, es el principal gasto que afecta a las utilidades”, recomendó Núñez.

## Créditos, provisiones y mora

Los saldos de créditos directos del primer trimestre del 2023 de todo el sistema CMAC aumentaron 12,8% respecto al primer trimestre del 2022; sin embargo, lo hicieron en 55,6% respecto del primer trimestre del 2019 pasando de S/21,80 millones a S/33,92 millones.

En esa misma dirección, tenemos el incremento de cartera de Caja Cusco de 8,7% respecto del 2022 pero de 84,6% respecto del 2019; Caja Huancayo de 19,4% y 88,3%, respectivamente; Caja Arequipa de 16,1% y 64,2% en cada caso; Caja Ica de 9,9% y 63,9%, respectivamente.

En lo referido a la mora, se aprecia un ligero incremento de 1,34% en los primeros tres meses de este año respecto a similar periodo del año pasado, al pasar de 5,59% a 5,67%.

Para Núñez, la mora no es un indicador de performance de la gestión de las Cajas Municipales porque dicha ratio se ve afectada no solo por la mejora de las cobranzas sino por el incremento de colocaciones, por los saldos castigados y por la venta de cartera.

El gasto de provisiones al primer trimestre del 2023 sumó S/346,67 millones, lo que significa un incremento de 22,5% comparado con similar periodo del año pasado, que sumó S/282,83 millones. Las entidades que destinaron más dinero al gasto de provisiones son Santa, Ica y Huancayo, mientras que las que redujeron sus provisiones son Lima, Maynas y Arequipa.

Al comparar el gasto de provisiones del último quinquenio, se aprecia que en el primer trimestre del 2019 fue de S/211,62 millones, el año siguiente S/234,57 millones y fue creciendo cada año hasta llegar a S/346,67 millones en los primeros tres meses de este año.

## Crece saldo de castigos

Los saldos castigados por el sistema de Cajas Municipales al primer trimestre del 2023 aumentaron en 6% respecto al primer trimestre del 2022. Si lo comparamos con similar periodo del 2019, el saldo de castigos alcanza el 41%.

“Si evaluamos la evolución de los indicadores, presenta un problema sistémico, es decir, hay algo que afecta a todo el sistema y, por tanto, deben redefinirse las estrategias de créditos y de cobranzas si se desea mejorar estos indicadores y, por consiguiente, las ratios de rentabilidad”, advirtió Núñez.



**Se debe reevaluar las estrategias de colocación de créditos y diseñar un modelo de gestión estratégica de cobranzas que contribuya a maximizar los ingresos financieros y minimizar el gasto de provisiones, afirmó Denis Núñez Arias.**

## Entrevista a María del Carmen Yuta, socia de Vodanovic Legal

# “La política de finanzas abiertas es la recomendación más relevante del Indecopi a la SBS”

La experta en regulación financiera del estudio Vodanovic Legal analiza las recomendaciones del “Estudio de mercado sobre el sector Fintech”, elaborado por el Indecopi. Sostiene que la conclusión más polémica del informe es que los bancos están cerrando y aplicando comisiones a las cuentas corrientes de las fintech de cambios de moneda.

## ¿Qué opina del “Estudio de mercado sobre el sector Fintech” elaborado por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi)?

La mayoría de las conclusiones y recomendaciones del estudio son acertadas. Si bien hay algunas que necesitan reflexionarse más, en términos generales estoy de acuerdo con las conclusiones del estudio.

## ¿Cuál de todas las recomendaciones del Indecopi para derribar las barreras de entrada a las fintech cree que es la más importante para generar una mayor participación y competencia de este sector?

Impulsar una agenda para implementar la política de finanzas abiertas es la recomendación más relevante del Indecopi a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), porque tendrá impacto en más de una vertical en las que operan las fintech. Esta recomendación es la más ambiciosa y la que va a generar un cambio drástico en la forma como se viene desarrollando la industria financiera en Perú.

Hemos tenido ciertas experiencias de finanzas abiertas u ‘open finance’ en el mercado peruano, pero claramente si se entra a regular los efectos serán distintos. Ese es el punto más trascendental y esperamos que esté en la agenda de la SBS. Existe un proyecto de ley que declara de interés nacional a la banca abierta, pero todavía es un proyecto. Hasta que no se apruebe, la banca abierta o más bien las finanzas abiertas serán un aspecto por considerar en el mediano plazo.

### Regulación

**Sin embargo, la SBS había dado el primer paso para lo que podría ser un ‘open finance’ con algunos lineamientos regulatorios referidos a las API (interfaz de programación de aplicaciones) en el 2020...**

En realidad, la regulación de las API está en el

Reglamento de Ciberseguridad de la SBS y son medidas mínimas de seguridad que tienen que tomarse en cuenta al momento de uso de las API y esto alcanza solo a las entidades del sistema financiero y de seguros. Es decir, a las entidades que son supervisadas por la SBS.

## ¿Para implementar una política de finanzas abiertas en el Perú, se necesita de una regulación fintech que las reconozca como jugadores del sistema financiero?

De acuerdo con la legislación comparada en materia de fintech, en algunos países existen leyes especiales para las fintech con artículos que incluyen la promoción de las finanzas abiertas y la necesidad de que se abran las API. Esto ha ocurrido, por ejemplo, en México, Colombia y Chile.

Sin embargo, para promover a este sector no necesariamente tiene que haber una ley fintech. En el ámbito del sistema financiero, el Perú ha optado por regular bajo un enfoque de proporcionalidad en el riesgo. Por ello, ha decidido que solo algunas actividades o verticales de las fintech deban ser reguladas. Por ejemplo, el ‘crowdfunding’ y el dinero electrónico, las empresas que se dedican a estas operaciones son supervisadas por la SBS o la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

## ¿Qué actividades de las fintech no están reguladas?

Existen otras verticales de las fintech que no están reguladas y simplemente están sujetas a un registro,

porque se considera que una licencia no es necesaria. Por ejemplo, las casas de cambio de moneda, casas de préstamos que pueden estar registradas y no necesariamente licenciadas.

Tampoco estaría demás que, por una suerte de orden, pueda existir una regulación que establezca condiciones mínimas que las fintech deban tomar en cuenta para brindar sus servicios, que sea transversal a todas las verticales.

Esto es perfectamente válido y en una norma promotora de las finanzas abiertas se podría aprovechar y considerar algo así. Además, existen algunas distorsiones que requieren corregirse.

### ¿A qué se refiere?

Actualmente, existen actividades en el ámbito financiero similares que realizan las fintech no supervisadas y otras entidades que sí lo están. Pese a ello, la carga regulatoria es distinta. Por ejemplo, la actividad de financiamiento que realizan las empresas de créditos [las otrora Edpymes] y una fintech de préstamo.

A la primera se le aplica una carga regulatoria y a la otra no. Es decir, no se maneja un enfoque de ‘level playing field’ a ambas.

Esto es muy importante, porque también representa una distorsión de mercado.

Ahora que la SBS quiere potenciar su licencia de las empresas de crédito, puede tranquilamente alojar un modelo fintech para estas entidades.

**“Impulsar una agenda para implementar la política de finanzas abiertas es la recomendación más relevante del Indecopi a la SBS, porque tendrá impacto en más de una vertical en las que operan las fintech. Va a generar un cambio drástico en la forma como se viene desarrollando la industria financiera en Perú”.**

## Otras recomendaciones

### **El estudio del Indecopi también recomienda al Banco Central de Reserva (BCR) que incluya en sus reportes públicos los avances en la implementación de la interoperabilidad, ¿cómo ve los avances del regulador de pagos en esta materia?**

Respecto a los avances del BCR en materia de interoperabilidad, los veo muy positivos. Claramente han querido llevar la interoperabilidad en tiempo récord, aunque eso puede tener sus ventajas y desventajas. Esto, porque puede ocurrir que el mercado no esté preparado para interoperar en el ámbito tecnológico y en aspectos en materia de seguridad de la información, que son claves en este contexto, pero lo cierto es que esa intención es vista con buenos ojos. Esto porque se trata de impulsar el mercado, se trata de generar un ecosistema de pagos más abierto, y eso siempre va a reeditar en forma positiva en el bienestar de las personas.

### **También, el Indecopi recomienda a la SBS que impulse la agenda del ‘open banking’, sin embargo, la SBS es autónoma. ¿Espera que la SBS siga las recomendaciones?**

Tengo entendido que hay informes o coordinaciones de la SBS con organismos internacionales como el Banco Mundial para determinar cuál sería la mejor alternativa que podría aplicarse en Perú en cuanto al entorno regulatorio del ‘open finance’.

Por ello, hay que ver el entorno regulatorio que se le da respecto a si va a ser obligatorio o voluntario. Esa decisión requerirá entender bien el mercado, el aspecto sociocultural del país y cuáles son sus principales limitaciones con la finalidad de identificar qué tipo de modelo regulatorio aplicar.

### **¿Cuál es su percepción respecto a los avances de la SBS en el ‘open finance’?**

No veo avances en la SBS de cara a una eventual regulación del ‘open finance’. Eso no significa que el

tema no esté en la agenda de corto plazo de la SBS o que no lo esté trabajando. Hasta donde tengo entendido, el supervisor está muy orientado en brindar las condiciones y los lineamientos a los supervisados para que puedan gestionar adecuadamente el riesgo operacional. Es decir, el riesgo de fraude y los ligados a la ciberseguridad en las operaciones y servicios que se hagan con medios de pagos. Con lo cual, puede que se necesite una ley que declare de necesidad pública la implementación de una política de finanzas abiertas y que sea la SBS junto con el BCR los encargados de impulsarla.

## Comisiones

### **¿Qué le pareció polémico de las conclusiones del Indecopi?**

Me pareció bastante polémico el cierre aparentemente justificado [de los bancos] de las cuentas corrientes de las fintech, en los que se alegan motivos vinculados a la prevención de lavado de activos, así como las comisiones por transferencias aplicadas a un determinado umbral de operaciones de las fintech, que podrían estar afectando a las empresas de cambio de monedas. Creería que esas son las dos más polémicas.

### **¿Estas comisiones que se aplican a un umbral de operaciones en las cuentas podrían estar justificadas por la SBS, dado que implican la prestación efectiva de un servicio adicional?**

Para empezar, las comisiones sobre las cuales la SBS ejerce un control son aquellas que se aplican a los usuarios finales, en donde existe asimetría de información. Cuando hablamos de comisiones que se cobran a las fintech, dado que estas empresas no calzan como consumidores, la SBS no tiene mayor injerencia. Este tema es un poco delicado, porque no existe la necesidad de un sustento técnico en las comisiones que se les aplica a los no consumidores.

Además, la Ley de Bancos establece que las empresas pueden determinar libremente sus comisiones, con lo cual, resulta prudente y de buena fe que se revalúen las comisiones para que respondan, en estricto, a criterios

objetivos y se justifique una elevación de la comisión en determinados umbrales de operaciones.

### **¿Justifica que la banca suba o aplique comisiones a las fintech por el hecho de que estas empresas les quite a sus clientes y todavía hagan uso de las plataformas bancarias para atenderlos?**

No, porque no es un criterio objetivo. Es un criterio lesivo a la libre competencia y es desleal. Un criterio objetivo podría ser que las plataformas de los bancos no soporten las transacciones o que haya algún aspecto técnico o económico que hace que tenga que cobrar una comisión mayor. ¿Quién define eso y cómo se controla? Por el momento no existe ese control y no tiene por qué existir porque la regulación no lo ha previsto. En todo caso, es un tema respecto en el cual hay que trabajar.

## CCE

### **Indecopi recomienda al BCR evaluar la factibilidad, así como modificar la regulación para que las fintech y otras empresas puedan participar en entidades como la Cámara de Compensación Electrónica (CCE). Dado que en la CCE solo participan entidades supervisadas por la SBS que cuentan con un capital social, ¿qué opina al respecto?**

Estoy totalmente de acuerdo que el BCR permita que las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EED) puedan participar en la CCE. Las EED son licenciadas y pasan por el control previo de la SBS. Tienen mecanismos en sistemas de seguridad de la información de sus operaciones y cuentan con un estándar alto, entonces, claramente pueden beneficiarse de la CCE.

No me queda claro si esta participación debe ser directa o indirecta, pero es injustificado que las EED no participen. Sin embargo, el caso de las fintech es muy distinto, porque no todas podrían participar en la CCE. Esto, porque existen estándares, criterios y exigencias que se deben cumplir para estar en una cámara de compensación.



**“Es un criterio lesivo a la libre competencia y es desleal que la banca suba o aplique comisiones a las fintech por el hecho de que estas empresas les quite a sus clientes. Un criterio objetivo podría ser que las plataformas de los bancos no soporten las transacciones de las fintech”, señala María del Carmen Yuta.**

# Credicorp propone reforma del Sistema Privado de Pensiones con enfoque en billeteras digitales

**El holding financiero plantea un conjunto de medidas que permitan la incorporación de los trabajadores informales e independientes con ingresos menores a 1,5 sueldos mínimos, que ahora equivalen a S/1.537,5. El objetivo es garantizar una pensión mínima la cual sería similar a la que hoy otorga la ONP.**

El holding financiero Credicorp propuso una reforma integral al Sistema Privado de Pensiones (SPP) con un conjunto de medidas para que sea más abierto, inclusivo y de riesgo compartido. Entre esas medidas planteó el uso de las billeteras digitales, como Yape o Plin, para que el afiliado pueda realizar aportes no programados a su fondo de pensión individual.

Cabe señalar que alrededor de 2,3 millones de personas afiliadas al SPP no cuentan con fondos suficientes para una jubilación, mientras que los afiliados que realizaron retiros parciales de sus fondos corren el riesgo de no contar con una pensión mínima.

Al cierre del 2022, la Población Económicamente Activa (PEA), es decir las personas que están en edad de trabajar y buscan un empleo, fue de 19 millones. De ese total, solo 13 millones están afiliados a algún sistema previsional, pero más de la mitad no aporta.

Es decir, entre los afiliados que no aportan a su fondo de jubilación (6,5 millones) y los que no están inscritos en la Oficina de Normalización Previsional (ONP), el fondo

estatal de pensiones de carácter solidario, ni en una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP), unos 6 millones, hay 12,5 millones de personas.

Según Credicorp, el 45% de peruanos no reciben una pensión y la mayoría de los trabajadores sin contrato laboral no ahorran para su vejez. Ante este escenario y considerando la alta informalidad laboral del país, el holding financiero propone una reforma del SPP para incorporar a los trabajadores informales e independientes con ingresos menores a 1,5 remuneraciones mínimas vitales (RMV), que equivalen a S/1.537,5 en la actualidad (1 RMV es igual a S/1.025).

## Abierto

La primera característica de la propuesta de Credicorp es que sea un sistema abierto para que el afiliado tenga la libertad de retirar los excedentes que no necesite para la pensión meta. Además, se permita que nuevos competidores como el Estado, AFP, compañías de seguros y otros puedan ingresar al sistema bajo las mismas condiciones.

Alejandro Pérez Reyes, gerente operativo de Credicorp, precisó que el retiro de excedentes solo aplicaría si el afiliado garantiza el fondo suficiente para alcanzar una pensión de al menos 2 sueldos mínimos (S/2.050 según la RMV actual) al momento de aplicar al beneficio.

“Una persona pasada los 50 años cuenta con un fondo que le permite tener una pensión de al menos 2 RMV para el resto de su vida, el excedente debe ser de libre disponibilidad. No creemos que la persona debe sacarlo, sino que la gente que lo necesita por algún motivo pueda disponer de ese monto”, aseveró.

## Inclusivo

Otra característica que propone Credicorp es que el SPP sea más inclusivo, es decir, que garantice una pensión mínima la cual sería equivalente a la que hoy otorga la ONP, de entre S/250 y S/580 mensuales, dependiendo del monto aportado por el afiliado.

En ese sentido, plantea que el Estado pueda contribuir a la construcción del fondo, es decir, por cada S/1 que

## Propuesta de Credicorp para una reforma integral del SPP



### Abierto

#### Retiro de los excedentes

- Proponemos que tengas la libertad de retirar los excedentes que no necesites para tu pensión meta.

#### Más actores en el SPP

- Se propone que puedan ingresar nuevos competidores bajo las mismas condiciones (El Estado, AFP, Administradoras de Fondos, Cías. de Seguros).



### Inclusivo

#### Para todos

- Se propone que el sistema de pensiones garantice una pensión mínima con el aporte del Estado, en caso de ser necesario y siempre que se cumplan ciertas condiciones.

#### Para trabajadores independientes

- Se propone que el Estado pueda contribuir a la construcción de tu fondo.
- Proponemos flexibilizar los aportes para que se puedan realizar depósitos no programados de acuerdo a la realidad de cada afiliado.

#### Para trabajadores dependientes

- Se propone un descuento en el pago del Impuesto a la Renta sobre el aporte voluntario realizado (sujeto a límites y condiciones).
- Buscamos reforzar la cobranza coactiva a empleadores que no cumplan con la obligación de abonar a las cuentas individuales de los trabajadores.



### De Riesgo Compartido

#### Comisiones por desempeño

- Proponemos una comisión que se determine en función al crecimiento del fondo.
- Se busca que tenga un componente fijo y otro variable que se cobrará sobre la base del saldo. El componente variable se calculará de acuerdo a la variación real del fondo.



aporte el afiliado, el Estado aportaría S/1. El máximo de la pensión garantizada sería S/580 considerando un aporte de 20 años; mientras que si el aporte solo suma 10 años la pensión a recibir sería aproximadamente S/240, precisó Pérez Reyes.

Consideró que para conseguir una pensión mínima es necesario la contribución del Estado. En el caso de los trabajadores independientes, Credicorp propone que el Estado contribuya a la construcción del fondo del afiliado (por cada S/1 que aporte el afiliado, el Estado aportaría S/1).

### **Billeteras electrónicas**

El SPP tiene 9 millones de afiliados, pero apenas 4,5 millones son aportantes activos. Además, alrededor de 2,3 millones de afiliados ya no cuentan con fondos para su jubilación.

Pérez Reyes lamentó que los retiros del 95,5% de los fondos que hicieron muchos afiliados, en el marco del Régimen Especial de Jubilación Anticipada (REJA), hayan desvirtuado el carácter previsional del sistema.

“Los aportes obligatorios no han sido suficientes. Los afiliados no aportan de forma voluntaria y hay deudas por aportes no pagados”, alertó.

Con la finalidad de mejorar la contribución previsional se busca la flexibilización de los aportes con el principal objetivo de poder realizar depósitos no programados de acuerdo con la realidad de cada afiliado.

De esta manera, se promueve que las personas puedan aportar todas las veces que deseen y por los montos que prefieran, y para ello, puedan usar las billeteras electrónicas como Yape o Plin.

“Al momento que el afiliado recibe una transacción, defina cuánto de dicho monto irá a su fondo de pensión. De ese modo, al ver cada mes cuánto aportó el afiliado, el Estado realiza el ‘matching contribution’. Esto es más cercano a la realidad de la persona”, acotó Pérez Reyes.

### **Deducción tributaria**

Para el caso de los trabajadores dependientes, Credicorp propone un descuento al pago del Impuesto a la Renta sobre el aporte voluntario realizado y bajo un tope definido. Además, se propone reforzar la cobranza coactiva a los empleadores que no cumplieron con abonar los aportes de sus trabajadores.

Considerando la contribución a la construcción del fondo del afiliado y el beneficio tributario planteado, Credicorp estima que el costo que demandaría al Estado

la propuesta integral de reforma no supera el 0,3% del Producto Bruto Interno (PBI) anual.

“El gasto o la inversión estatal es de manera progresiva. Consideramos que es una inversión necesaria para ayudar a las personas a tener un fondo previsional. Caso contrario, seguiremos en el futuro brindando pensiones a través de programas sociales”, advirtió Pérez Reyes.

### **Riesgo compartido**

El último componente de la propuesta de Credicorp, el riesgo compartido, implica que las comisiones que cobran las AFP sean por desempeño, es decir, se determinen en función al crecimiento del fondo. Tendría un componente fijo y otro variable que se cobrará sobre la base del saldo. El componente variable se calculará de acuerdo con la variación real del fondo.

En resumen, Pérez Reyes afirmó que la propuesta de Credicorp busca mejorar el sistema previsional a través de medidas que garanticen una pensión digna y planteen incentivos para que los afiliados mantengan sus fondos.

El uso de billeteras digitales se presenta como una alternativa moderna y accesible para realizar aportes al fondo de pensión y alcanzar una mayor inclusión financiera.



**El uso de billeteras digitales se presenta como una alternativa moderna y accesible para realizar aportes al fondo de pensión y alcanzar una mayor inclusión financiera, aseguró Alejandro Pérez Reyes.**

## Entrevista a César Mendoza Elías, jefe del Departamento del Producto Pignoraticio de Caja Trujillo

# “Estamos enfocados en identificar nichos para expandir nuestro préstamo pignoraticio a lo largo del país”

Caja Trujillo prevé un crecimiento de 15% en este tipo de préstamos en el 2023. César Mendoza Elías precisó a Microfinanzas que el ticket promedio de este producto bordea los S/2.300.

### ¿Cómo evolucionó el crédito pignoraticio de Caja Trujillo en los primeros meses del año?

Nos ha ido bien, tuvimos un crecimiento muy interesante en lo que va del año cercano a 16%. Incluso, es mejor que el visto en el mismo periodo del 2022.

### ¿A qué atribuye este crecimiento?

Hemos generado algunas estrategias, campañas estacionales, que estamos promocionando a través de diferentes canales. Por ejemplo, otorgamos mayor valor de préstamo por gramo de oro de acuerdo con el riesgo que representa cliente.

### ¿Qué tanto más pueden otorgar?

Si tiene un perfil de riesgo muy bajo, le damos hasta el 140% del valor del préstamo. Esto es, si la joya de un gramo la valorizamos en S/100, le prestamos S/140. Asumimos mayor riesgo, pero es un cliente con buen comportamiento y mejor calificación.

### Mayores gastos

### Y por el lado del cliente, ¿hay algún factor que impulse la demanda?

Claro. En el último año han subido mucho los precios y eso no es nada ajeno al consumidor, sobre todo, porque los salarios no han evolucionado a la par de esta mayor inflación y no aumentaron en la misma proporción.

### Entonces, toman estos préstamos ante mayores gastos...

Sí, la gente usa sus joyas para cubrir estas necesidades. Es uno de los beneficios del oro, que es de rápida realización ante un apuro económico. Si sus ingresos no crecen, deben recurrir a estos mecanismos para financiarse.

### ¿Cumplieron con sus metas de colocación para los primeros meses?

Sí, incluso hemos sobrepasado la meta prevista, nos ha ido bien. Implementamos nuevas estrategias y estamos promoviendo nuestro producto por diversos canales de atención.

### ¿Se observa demanda en todo el país?

Por ahora, en zonas estratégicas porque este producto no está implementado en toda la red de agencias de la Caja sino en aquellas regiones donde vemos una demanda potencial, para que la gente interesada tenga al alcance este préstamo con sus joyas.

### Agencias

### ¿En cuántas agencias lo ofrecen?

De las 95 oficinas que tenemos a nivel nacional, en 50 ofrecemos este producto. Hay agencias que no tienen mucha pegada, no muestran crecimiento, pero no es algo de nosotros, sino que es un tema de mercado.

### ¿Dónde ven mayor dinamismo?

Predomina esta atención en Trujillo, Chiclayo, Piura y Cajamarca. Son las cuatro principales zonas con mercados muy activos. En Lima también hay un nicho interesante, pero es más marcado en el norte.

### En eso coinciden con otras entidades...

Sí, el ranking de entidades con mayor cartera colocada en pignoraticio lo lideramos algunas Cajas del norte. Puede

ser un tema cultural, la gente en el norte acostumbra a ahorrar a través de la adquisición de joyas.

### ¿No cuentan con este préstamo en el sur?

Sí está en algunas agencias, pero el crecimiento es más lento, la concentración es precisamente en el norte. Sin embargo, se podría impulsar un poco más.

### ¿Cuál es su objetivo hacia fines del 2023?

La colocación hacia fin de año también es bastante optimista. Queremos que nuestra cartera actual crezca más de 15% al cierre del 2023.

### ¿Identifica algún factor de riesgo en el camino hacia este objetivo?

Al contrario, cuando se produce una recesión económica la gente no tiene muchos recursos para cubrir sus gastos entonces recurre a sus joyas para conseguir fondos. Sin embargo, nuestro negocio no es quedarnos con la joya, sino que el cliente cubra su necesidad y luego rescate su garantía.

### Nuevas campañas

### ¿Planean lanzar nuevas campañas para expandir la cartera de clientes?

Estamos en una etapa de expansión, pero no con nuevas campañas sino abriendo nuevas tiendas e identificando nichos donde podamos seguir impulsando este producto pignoraticio y eso nos va a permitir ampliar el mercado a lo largo del país. Estamos enfocados en ello.

**“El ranking de entidades con mayor cartera colocada en pignoraticio lo lideramos algunas Cajas del norte. Puede ser un tema cultural, la gente en el norte acostumbra a ahorrar a través de la adquisición de joyas”.**

### ¿Cuál es el ticket promedio?

No son créditos muy grandes. El promedio es S/2.300 en una cartera de más de 10.000 clientes. Se ha incrementado un poco en el último año por la evolución en el precio del oro, el metal subió a nivel internacional y aumenta el valor del préstamo. Sin embargo, lo que buscamos este año es incrementar la cartera de clientes.

### ¿A qué plazo lo toman?

A diferencia de un crédito tradicional en el que eliges un plazo y pagas cuotas mensuales, en los pignoratios el deudor va renovando su préstamo mientras solo paga los intereses generados. Aquí no se genera un calendario de pagos.

### ¿Cómo funciona esta renovación?

Por ejemplo, el cliente toma el préstamo y pasados los 30 primeros días le toca pagar, pero no tiene el dinero, puede abonar los intereses generados por ese mes transcurrido y lo renueva 30 días más.

También puede ir abonando pequeños montos para reducir su deuda y la renovación se hace en función del saldo.

### Morosidad

#### En este verano, ¿la gente tardó más en pagar su crédito?

En realidad, hubo una mayor rotación, las personas pagan y vuelven a empeñar sus prendas, eso también incrementó la colocación. Como distintas entidades en el mercado, pero el cliente evalúa. Algunos van con quien le presta más por gramo de oro, otros ven la tasa y hay quienes priorizan su vínculo con la Caja o financiera.

#### ¿Cómo es la morosidad en este producto?

Contamos con indicadores de mora estables. El crédito con joyas representa una garantía líquida, si el cliente no cancela la entidad puede rematar la prenda y cobrar la deuda.

### Al tener una garantía, ¿es un crédito barato?

No es un crédito tan barato porque la tasa va amarrada al riesgo del cliente, pese a contar con un respaldo como la joya. Sin embargo, no ha subido como lo hizo el costo de otros créditos del sistema financiero.

### ¿Cómo es el perfil del demandante de este préstamo?

El 70% de nuestra cartera son mujeres porque, en la mayoría de los casos, ellas conservan las joyas en la familia. Además, es un público entre 40 y 65 años, no es un producto para gente joven. El mercado de hoy no es como el de antes.

### ¿Qué tipo de joyas dejan más en garantía?

Los usuarios suelen dejar en prenda sus aros, pulseras, aretes y cadenas. Sin embargo, hemos notado que aumentó el número de anillos de matrimonio que se utiliza como garantía para obtener liquidez.



***“Estamos en una etapa de expansión, pero no con nuevas campañas sino abriendo nuevas tiendas e identificando nichos donde podamos seguir impulsando este producto pignoraticio y eso nos va a permitir ampliar el mercado a lo largo del país”, afirmó César Mendoza Elías.***

## Credicorp Capital Asset Management

# Venta de viviendas se recuperará y precios no disminuirán en segundo y tercer trimestre del año

**Los nuevos proyectos inmobiliarios están buscando ajustarse a la demanda de departamentos de tickets más bajos, afirmó Numa León, director ejecutivo de Real State Perú de la empresa que gestiona patrimonios y activos de inversión.**

Se espera una recuperación en la venta de viviendas en el segundo y tercer trimestre del presente año en un contexto en el que los precios no disminuirán, afirmó Numa León, director ejecutivo de Real State Perú de Credicorp Capital Asset Management.

En la presentación del “Panorama del Mercado Inmobiliario” de la empresa del grupo Credicorp que gestiona patrimonios y activos de inversión entre renta fija, renta variable, activos reales y portafolios balanceados en la región, León dijo que en el primer trimestre del año hubo una disminución en la venta de viviendas debido, en gran parte, a la crisis política y las protestas que siguieron al golpe de Estado de Pedro Castillo en diciembre pasado.

“Se generó cierta inestabilidad y la gente postergó su decisión de compra. Pero, considerando que las tasas de los créditos hipotecarios deberían comenzar a disminuir levemente, la perspectiva de venta debe ir en línea con lo que ha sucedido en los últimos años, es decir, tender al alza durante el segundo y tercer trimestre de este año”, precisó.

## Tendencia reciente

León recordó que la venta de departamentos ha tenido una tendencia saludable en los últimos años a pesar de la crisis sanitaria de la COVID-19, que se inició en marzo del 2020, y la incertidumbre política tras las elecciones presidenciales en el año 2021.

“En el 2020, con las medidas de aislamiento, se tuvo una ligera disminución de las ventas respecto al 2019. Sin embargo, desde el 2021 en adelante, ha habido una fuerte recuperación, en parte también por las unidades no vendidas en el 2020”, explicó. Respecto a las ventas mensuales en el 2022, dijo que en el segundo trimestre del año pasado hubo una desaceleración debido al fuerte incremento de las tasas de interés, el clima político y los rebotes del virus de la COVID-19.

Sin embargo, gracias a las medidas gubernamentales

para mejorar la liquidez de las familias, es decir, la liberación de los depósitos de las cuentas de Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) y de fondos previsionales a cargo de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), el nivel de ventas se mantuvo estable en el resto del año pasado.

“Se esperaba que el crecimiento del mercado de viviendas en Lima continúe en el 2023. Con el potencial descenso de la inflación, los aumentos en las tasas de interés deberían ser más limitados. Asimismo, los nuevos proyectos inmobiliarios están buscando ajustarse a la demanda de departamentos de tickets más bajos”, indicó.

León también subrayó que el sector continúa beneficiándose del déficit habitacional, de la recuperación del mercado laboral y de subsidios como los que otorga el Fondo Mivivienda.

## Precios de venta

Sobre los precios de venta de las viviendas, precisó que no van a disminuir en el segundo y tercer trimestre del presente año en un contexto en el que los costos de producción se mantienen.

“No prevemos que vayan a tener un nuevo incremento como en el 2021 y 2022, los precios están en un nivel alto, pero tampoco se estima que vayan a disminuir en este año”, reiteró. Igualmente, detalló que el precio de la vivienda se mantuvo en el primer trimestre del año en un nivel cercano a los S/6.800 el metro cuadrado en promedio en Lima Metropolitana.

Indicó que los precios por metro cuadrado tuvieron una tendencia creciente en los últimos años debido al incremento de los costos de construcción, tanto por los de las materias primas o el impacto del tipo de cambio, como por el incremento de la tasa de referencia del Banco Central de Reserva (BCR).

“Este incremento se pronunció desde mediados del

2021 dada el alza en los costos de construcción, como resultado del incremento del precio de las materias primas y del tipo de cambio”, expresó León.

En el 2022, el incremento del precio de las viviendas fue de 5,8% anual y se espera que este año los precios se mantengan estables tal como se reportó en el primer trimestre.

## Ticket promedio

Si bien el precio promedio por metro cuadrado se ha incrementado en la venta de viviendas, el ticket promedio, es decir, el precio de un departamento, ha ido disminuyendo.

“Los hogares disponen de un monto para pagar una cuota determinada mes a mes de su crédito hipotecario, si sus ingresos no han mejorado en línea con el incremento de los precios, toca reducir el área de los departamentos a comprar buscando más pequeños”, explicó.

Es decir, si antes se podía comprar departamentos de 80 a 100 metros cuadrados, ahora se buscan de 60 a 80 metros, con lo cual el precio del departamento es menor. Asimismo, el porcentaje de los ingresos que se tenía destinado para pagar la cuota del crédito hipotecario se puede mantener e incluso reducir, por lo que se puede pagar con menores ingresos.

“Las familias siguen comprando departamentos en lugar de posponerlo por el alto déficit habitacional que tenemos. En Lima se incrementan los hogares en 150 mil cada año, y solo ingresan 15.000 nuevas viviendas al año. Se tiene un desalineamiento de la oferta con la demanda”, comentó León.

Es decir, a pesar del incremento en precios y en tasas de interés, las ventas se han mantenido estables porque hay una necesidad de vivienda de la población (déficit habitacional), así como la recuperación de los puestos de trabajo y el incremento de los ingresos promedio tras la pandemia.

### Tasas de interés

León también previó que las tasas de interés de los créditos hipotecarios van a ir ajustándose a la baja levemente este año, pero sin llegar a las tasas que tuvimos durante el 2021, en línea con lo que haga el BCR.

Desde febrero, el ente emisor mantiene su tasa de interés de referencia sin variación en 7,75%, luego de haberla subido por 18 meses consecutivos hasta enero del presente año, y seguiría en esa línea en los próximos meses e, incluso, analistas económicos proyectan que podría empezar a bajarla.

El mismo BCR estima que la inflación se irá desacelerando hasta llegar al rango meta de 1%-3% para el cuarto trimestre del 2023, lo que sugiere que el nivel de tasas debería empezar a estabilizarse.

Cabe señalar que la tasa de interés de los créditos hipotecarios en soles tuvo una tendencia al alza desde mediados del 2021, dados los aumentos en la tasa de interés de referencia por parte del BCR para contener la inflación, mientras que la tasa en dólares tuvo el mismo comportamiento desde abril del 2022.

Así, luego de ubicarse en un máximo de 10,10% en febrero del 2023, la tendencia creciente de la tasa hipotecaria en soles se estabilizó y en abril se ubicaba en torno a 9,86%.

“Hacia finales de este año, tanto si la tasa del BCR se mantiene y va disminuyendo, la tasa de los créditos hipotecarios podría ir disminuyendo proporcionalmente. Sin embargo, a pesar del aumento en las tasas de los créditos hipotecarios, continúa el apetito por la toma de estos préstamos”, insistió León.

### Alquileres

De otro lado, informó que la renta mensual promedio de alquileres en Lima ha tenido una tendencia de crecimiento acelerada desde inicios del 2021 y actualmente se ubica en máximos históricos.

“Ante la subida de precios de los departamentos, el aumento de las tasas de interés de los créditos hipotecarios y la incertidumbre política, las familias están postergando la decisión de comprar una vivienda. En este sentido, la demanda por alquileres ha aumentado”, dijo.

En Lima, el 30% de los hogares alquila una vivienda, departamento o casa. Y, por tipo de vivienda, de este 30% el 70% alquila un departamento.

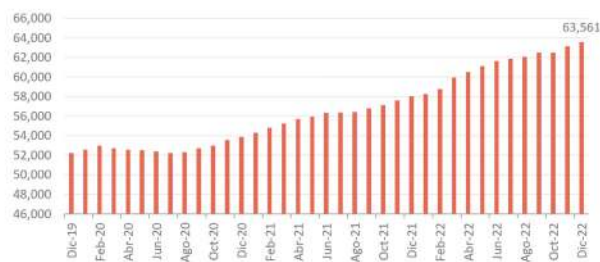
Asimismo, hay distritos donde el alquiler de viviendas es mayor al 40% de los hogares, como el céntrico y comercial distrito de La Victoria. Según datos de Urbana, la mayor demanda por alquileres se encuentra en distritos de Lima Moderna, así como en Miraflores y San Isidro, que están cerca a centros de trabajo y tienen gran acceso a servicios.

Cabe señalar que para el sector inmobiliario ‘Lima Moderna’ está conformada por 6 distritos: Jesús María, Magdalena del Mar, San Miguel, Pueblo Libre, Lince y Surquillo.

Estos distritos están principalmente habitados por familias del sector B, B+, B- e inclusive A-, que pertenecen a la clase media emergente.

Mientras que Miraflores y San Isidro forman parte de la denominada por el sector inmobiliario ‘Lima Top’, junto a Barranco, Santiago de Surco y San Borja, sumando 5 distritos limeños.

Créditos Hipotecarios (en millones de PEN)



Fuente: BCRP. Elaboración: Credicorp Capital Asset Management

Tasas de interés de Créditos Hipotecarios



Fuente: SBS. Elaboración: Credicorp Capital Asset Management

Precio promedio de departamentos en Lima (PEN/m2)



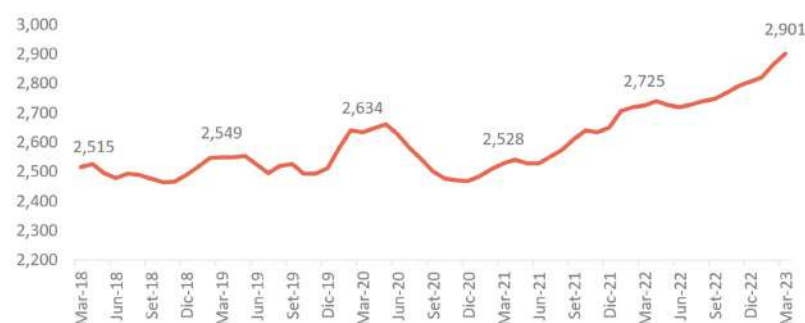
Fuente: ASEI. Elaboración: Credicorp Capital Asset Management

Unidades dptos. Anuales Vendidas en Lima (Últimos 12 meses a diciembre)



Fuente: ASEI. Elaboración: Credicorp Capital Asset Management

Precio de alquiler S/ mensual en Lima (100 m2)



Fuente: Urbana. Elaboración: Credicorp Capital Asset Management

# Bancom es el nuevo nombre del Banco de Comercio que renovó su identidad e imagen corporativa

**El Banco de Comercio modernizó su marca como parte de su transformación de negocio que tendrá como foco a sus actuales clientes y a nuevos segmentos: Banca Personas, Consumo y Mediana Empresa.**

El Banco de Comercio anunció el cambio de marca a Bancom, banco multisegmento, renovando de esta manera su identidad e imagen corporativa.

Este cambio responde al nuevo modelo de negocio que están implementando que busca llegar a los actuales y nuevos segmentos (millennials y nativos digitales) de consumo; a través de una oferta variada de productos y servicios digitales para ofrecer la mejor experiencia a sus clientes.

La organización ha renovado su filosofía corporativa (misión, visión y valores) teniendo como foco sus actuales clientes y nuevos segmentos: Banca Personas, Consumo y Mediana Empresa.

Su misión es brindar soluciones financieras innovadoras, ágiles y accesibles y la visión es que sean reconocidos por generar valor y ofrecer experiencias financieras memorables.

Además, la marca tiene unos valores heredados de la marca anterior que son: confianza, calidez y solidez, y los nuevos, que se suman a esta experiencia, son: innovación, cercanía y agilidad.

## Nuevos segmentos

“En este camino de transformación del banco, queremos consolidar nuestra posición competitiva en nuevos segmentos”, mencionó Arón Kizner, gerente general de Bancom. Explicó que están transformando su modelo de negocio para llegar a segmentos de personas y empresas

que aún no están siendo atendidos a cabalidad por la banca tradicional.

Asimismo, desarrollan una línea de negocio digital para atender a nuevos segmentos como millennials y nativos digitales con una amplia oferta de productos y servicios, en un ecosistema robusto que integra personas (clientes y usuarios), negocios y partners.

“Con este cambio en el ADN de nuestro negocio, forjaremos un nuevo capítulo en la historia de nuestro banco para nuestros clientes, colaboradores y accionistas. Es un nuevo reto y estamos preparados para ello”, indicó Kizner.

## Transformación integral

La organización no solo se ha enfocado en el cambio visual de la nueva marca Bancom, sino en el corazón de la misma: la transformación del modelo de negocio con diversificación hacia nuevos segmentos (modelos digitales y tradicionales), transformación cultural y organizacional (perfil de talento, formas de trabajo, metodologías ágiles, mindset, arquitectura organizacional), transformación del modelo operativo (procesos, arquitectura tecnológica) y transformación de la experiencia del cliente (canales presenciales y digitales) con una promesa al cliente de agilidad, accesibilidad, calidez y confianza.

En este aspecto, la dimensión más importante de la estrategia de transformación es el talento y su potencial enmarcado en el liderazgo y la cultura.

El banco cree firmemente que el talento es el motor de cambio y de la sostenibilidad, es por eso que gran parte del esfuerzo del proceso de transformación está enfocado en desarrollar y fidelizar a su talento.

Asimismo, la nueva oferta del banco incluye altos estándares de seguridad, transferencias 24/7 sin importar el día o la hora, soporte y asistencia por canales virtuales de atención.

## Nuevo logo

En línea con el proceso de rebranding de la marca, los aspectos visuales cambiaron, en cuanto al nombre comercial que ahora es corto, fácil de asociar e identificar (Bancom), la tipografía es moderna y seria, pero no solemne.

Respecto al isotipo, está compuesta por una bandera simbolizando la resiliencia y el logro, e iconizando, en su forma, al edificio corporativo del banco.

Los colores establecidos que proyectan modernidad e innovación son el rojo y púrpura, complementado por los colores negro y blanco.

Respecto a la infraestructura, las agencias de la entidad bancaria cuentan con un layout de espacios de atención “sin barreras” alineado a sus valores de calidez y cercanía, además sus ambientes de los equipos back, en orden a la cultura corporativa, cuentan con espacios colaborativos estilo coworking, considerando también que gran parte de sus colaboradores realizan trabajo remoto.

# Bancom



## Negocios digitales

En el marco de los negocios digitales, durante el 2022, se presentó una gran demanda de conectividad del país, por lo que los bancos fortalecieron sus estrategias de transformación digital, es por ello, que en la visión Bancom para este 2023, se potenciará la oferta de servicios financieros digitales, acorde a la evolución del mercado en la experiencia de uso. Es ahí que la organización está preparada para brindar, a través de sus modelos digitales, un valor al cliente, enfocado en la eficiencia en tiempo, seguridad y simplicidad.

De esta manera, Bancom propone una nueva experiencia al mercado peruano, con el propósito de impulsar el poder de quienes persiguen sus sueños, evolucionando en su camino de transformación e innovación en beneficio de la experiencia de sus clientes y la mayor accesibilidad a las familias peruanas.

## Sobre Bancom

Bancom es una empresa privada que destaca por un modelo de negocio multisegmento, rumbo a lanzar

una línea de Banca Digital, con una línea de Banca como Servicio (BaaS), a través de una amplia oferta de productos y servicios y un ecosistema que integra personas (clientes y usuarios), negocios y partners.

La misión de la organización es brindar soluciones financieras innovadoras, ágiles y accesibles; y, su visión es ser reconocida por generar valor y ofrecer experiencias financieras memorables.

Los valores de la organización son confianza, calidez, solidez, innovación, cercanía y agilidad.



**Bancom está transformando su actual modelo de negocio y se prepara para un modelo de banco digital, informó Arón Kizner, su gerente general, durante el lanzamiento de la nueva identidad e imagen corporativa del banco.**

# Crédito al sector privado siguió desacelerándose en marzo al crecer solo 2,6% interanual

**Sin embargo, pese al menor crecimiento interanual del crédito al sector privado, en marzo hubo un aumento mensual de 1,1% luego de la caída de 0,2% que se reportó en febrero. El crédito a la MYPE tuvo un crecimiento interanual de 5,7% en marzo (6,1% en el mes previo), informó el Banco Central de Reserva (BCR).**

El crédito al sector privado –que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas– registró un crecimiento interanual de 2,6% en marzo (2,8% en febrero y 4,1% en enero), reportó el Banco Central de Reserva (BCR).

Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado registró un crecimiento de 8,9% en términos interanuales en marzo, menor al 9,1% registrado en febrero.

Asimismo, este incremento interanual del crédito al sector privado correspondió a un aumento mensual de 1,1% en marzo, luego de la caída de 0,2% que se reportó en febrero.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas disminuyó a 13,1% en marzo (14,9% en el mes previo). Por su parte, el crédito a las empresas se redujo en 3,1% en términos interanuales (disminuyó 3,7% en febrero).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue 0,3% en marzo, que es explicada por el aumento del crédito a las personas (14,1%) y cuyo efecto es atenuado parcialmente por la reducción del crédito a las empresas (-9,6%).

## Crédito a empresas

La caída interanual del crédito a las empresas se redujo de 3,7% en febrero a 3,1% en marzo, lo que corresponde a un aumento en el mes de 1,2%.

Si se excluyese el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas registró en marzo un crecimiento de 6,2% en términos interanuales.

El saldo del crédito corporativo y gran empresa disminuyó 2,2% interanual, que corresponde a un aumento mensual de 2,6%. Esta categoría representa el 52,2% del saldo de crédito total de las Sociedades Creadoras de Depósitos a las empresas.

Por su parte, el crédito a medianas empresas registró una caída interanual de 13,1%, que corresponde a una tasa de crecimiento mensual negativa de 1,5%, y que está explicada por el menor crédito en soles (caída de 2% mensual) y en dólares (caída de 0,2% mensual).

Además, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 5,7% (6,1% en febrero) y una tasa de crecimiento mensual de 0,9%.

## Crédito a personas

El crédito a personas registró una tasa de crecimiento interanual de 13,1%, mientras que su tasa de crecimiento mensual fue de 1%.

Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una tasa de crecimiento interanual de 17,7%, que corresponde a una variación mensual de 1,3%. La tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario fue 6,7% en marzo.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 18,7% (17,3% en febrero) y una ratio de dolarización de 10,4%.

Los créditos de tarjetas aumentaron en 2,1% mensual y registraron una ratio de dolarización de 11,9%.

De otro lado, la tasa de crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se redujo de 18,3% en febrero a 15,4% en marzo.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual fue de 6,7%. El coeficiente de dolarización de estos créditos ascendió a 8,7% en marzo.

Con información al 27 de abril, la evolución de las tasas de interés nominales en soles refleja la transmisión del aumento de la tasa de interés de referencia a dichas tasas. Así, las tasas de los créditos a empresas y créditos de consumo aumentaron con relación a diciembre del 2022.

## Liquidez

La liquidez del sector privado disminuyó 0,4% en marzo y, con ello, su tasa de crecimiento interanual se redujo a 0,6% (0,9% en febrero).

La liquidez disminuyó 0,4% en el mes debido a la reducción del circulante (-2,9%), los depósitos a la vista (-5,1%) y los depósitos de Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) en 3,5%.

Por un lado, la liquidez en soles registró una caída en

la tasa de crecimiento de 0,6% en marzo con respecto a febrero. La disminución del saldo de depósitos en soles (-0,2%) registrada en marzo se reflejó en una reducción de depósitos a la vista (-5,5%) y depósitos CTS (-3,7%), mientras que, por el contrario, se registró un mayor saldo de depósitos de ahorro (0,7%) y de depósitos a plazo (3,7%).

Por su parte, la liquidez en moneda extranjera aumentó en 0,1% en el mismo mes, lo cual se reflejó en un mayor saldo de depósitos de ahorro (0,8%) y depósitos a plazo (7,8%), mientras que, por el contrario, los depósitos a la vista y depósitos CTS. disminuyeron en 4,4% y 2,9%, respectivamente.

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado fue de 23,9% en marzo (23,7% en febrero).

La dolarización de la liquidez se incrementó ligeramente, de 30% en febrero a 30,2% en marzo.

## Pasivos externos

En marzo, los pasivos externos de la banca aumentaron en US\$480 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo tuvieron un aumento de US\$122 millones mientras que los pasivos de mediano y largo plazo de la banca aumentaron US\$358 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado fue de 13% en marzo del 2023. Dicho indicador se ha reducido en los últimos años a medida que los bancos han venido disminuyendo sus colocaciones en dólares y amortizando sus pasivos externos, lo que refleja un menor apalancamiento de la banca con el exterior y una mayor proporción de fondeo más estable, tal como depósitos.

Sin embargo, durante el 2022 y en el primer trimestre del presente año, la ratio se ha incrementado por el mayor incremento relativo de los pasivos externos en moneda extranjera.

Esta definición incluye tanto los pasivos externos en moneda extranjera como los emitidos en moneda nacional por entidades financieras en el exterior. Los pasivos externos en soles ascienden a S/5.884 millones; mientras que, los pasivos externos en dólares, a US\$10.268 millones.



### Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero creció 0,5% en el mes, aunque se registra una contracción interanual de 3,2%.

Este aumento mensual se explica por el incremento del patrimonio de los fondos privados de pensiones (1,7% en el mes), de los fondos mutuos (0,2%) y depósitos (0,1%).

Asimismo, en marzo, los índices bursátiles locales tuvieron una expansión: el índice principal (SP/BVL Peru General) subió 1,5% con respecto al mes anterior, y del mismo modo, el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) se elevó 0,7%.

En marzo, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP)

aumentó de 38,3% a 38,8% mientras que la participación de las inversiones domésticas fue de 61,2%.

La participación de los depósitos en entidades financieras locales se redujo a 4,4% en marzo. Por otro lado, la contribución de los valores de renta fija locales aumentó a 34%, mientras que la de los valores de renta variable disminuyeron a 23,6%. El coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones se redujo de 55,5% a 55%.

#### CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN <sup>1/</sup>

	Millones de S/ Mar-23	Tasas de crecimiento (%)					Mar-23/ Feb-23
		Dic-22/ Dic-21		Feb-23/ Feb-22	Mar-23/ Mar-22		
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
<b>Crédito a empresas</b>	<b>253 968</b>	<b>8,4</b>	<b>-1,4</b>	<b>-3,7</b>	<b>6,2</b>	<b>-3,1</b>	<b>1,2</b>
Corporativo y gran empresa	132 643	6,9	1,2	-2,9	2,9	-2,2	2,6
Medianas empresas	58 037	3,3	-13,7	-13,5	5,5	-13,1	-1,5
Pequeña y microempresa	63 288	17,0	7,7	6,1	14,9	5,7	0,9
<b>Crédito a personas</b>	<b>162 857</b>	<b>15,9</b>	<b>15,9</b>	<b>14,9</b>	<b>13,1</b>	<b>13,1</b>	<b>1,0</b>
Consumo	98 645	21,8	21,8	20,4	17,7	17,7	1,3
Vehiculares	3 060	15,9	15,9	17,3	18,7	18,7	2,0
Tarjetas de crédito	17 594	32,6	32,6	31,6	28,9	28,9	2,1
Resto	77 991	19,8	19,8	18,3	15,4	15,4	1,1
Hipotecario	64 212	8,0	8,0	7,4	6,7	6,7	0,4
Mivivienda	10 232	12,2	12,2	14,9	15,6	15,6	1,4
<b>TOTAL</b>	<b>416 826</b>	<b>11,3</b>	<b>4,6</b>	<b>2,8</b>	<b>8,9</b>	<b>2,6</b>	<b>1,1</b>

<sup>1/</sup> Los saldos en dólares se valúan a tipo de cambio constante (S/ 3,81 por US\$).

Fuente: BCR

#### CRÉDITO AL SEGMENTO DE EMPRESAS, SEGÚN MONEDA Y TAMAÑO DE EMPRESA

	Millones de S/ Mar-23	Tasas de crecimiento (%)				mar-23/ feb-23
		ene-23/ ene-22	feb-23/ feb-22	mar-23/ mar-22		
<b>Corporativo y gran empresa</b>	<b>132 643</b>	<b>-0,1</b>	<b>-2,9</b>	<b>-2,2</b>	<b>2,6</b>	
M.N.	61 787	-13,1	-17,6	-16,0	2,5	
M.E. (US\$ Millones)	18 597	15,7	15,0	14,2	2,7	
Dolarización (%)	53,4	52,3	53,4	53,4	53,4	
<b>Medianas empresas</b>	<b>58 037</b>	<b>-13,2</b>	<b>-13,5</b>	<b>-13,1</b>	<b>-1,5</b>	
M.N.	41 994	-17,7	-18,1	-18,3	-2,0	
M.E. (US\$ Millones)	4 211	2,1	1,7	4,5	-0,2	
Dolarización (%)	27,6	26,9	27,3	27,6	27,6	
<b>Pequeña y micro empresa</b>	<b>63 288</b>	<b>6,7</b>	<b>6,1</b>	<b>5,7</b>	<b>0,9</b>	
M.N.	61 629	7,2	6,5	6,0	1,0	
M.E. (US\$ Millones)	435	-6,9	-8,2	-3,7	-0,5	
Dolarización (%)	2,6	2,7	2,7	2,6	2,6	
<b>TOTAL</b>	<b>253 968</b>	<b>-2,1</b>	<b>-3,7</b>	<b>-3,1</b>	<b>1,2</b>	
M.N.	165 410	-8,1	-10,2	-9,6	0,8	
M.E. (US\$ Millones)	23 244	12,4	11,7	12,0	2,1	
Dolarización (%)	34,9	34,1	34,6	34,9	34,9	

Nota: Los criterios para clasificar los créditos a empresas por segmento de crédito se realiza de acuerdo a la SBS:

**Corporativo:** Ventas anuales superiores a S/ 200 millones

**Grandes empresas:** Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones; o mantener emisiones en el mercado de capitales el último año

**Medianas empresas:** Endeudamiento total superior a S/ 300 mil o ventas anuales no mayores a S/ 20 millones

**Pequeñas empresas:** Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/ 300 mil

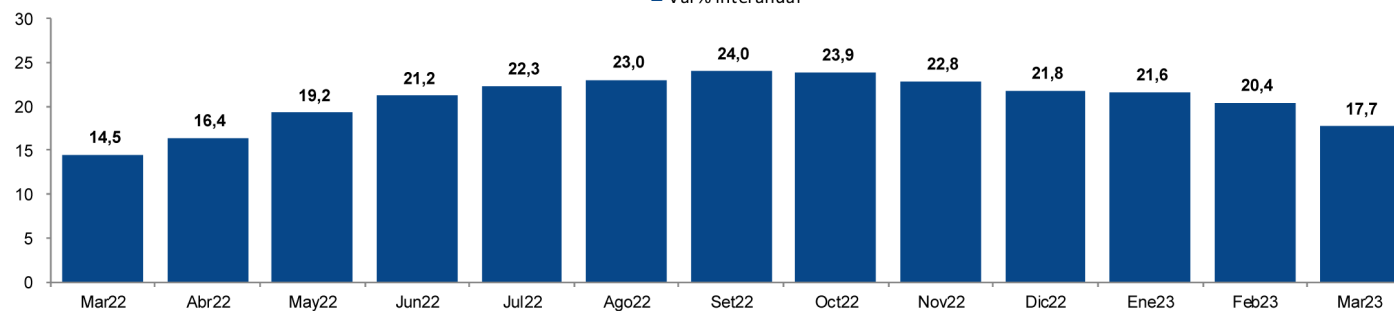
**Microempresas:** Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil

Fuente: BCR

#### CRÉDITO DE CONSUMO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual

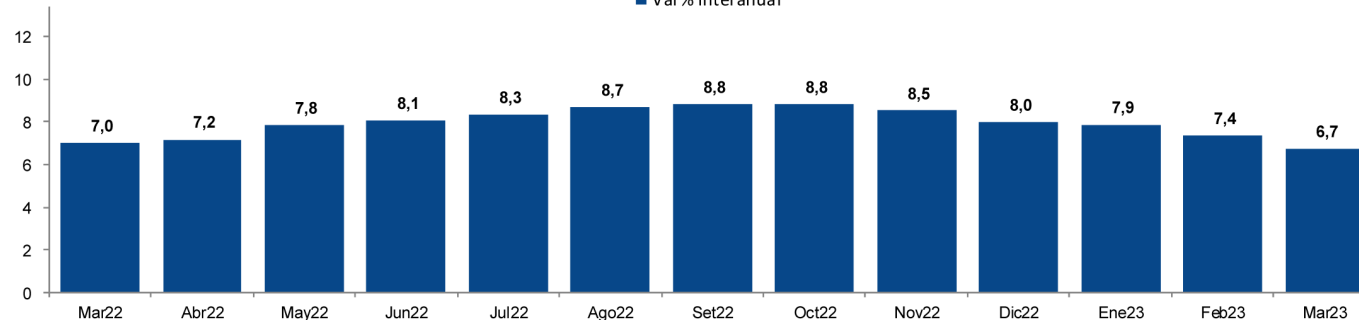


Fuente: BCR

#### CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual



Fuente: BCR

## Encuesta de Condiciones Crediticias del BCR

# Se espera panorama positivo en condiciones de oferta crediticia para las Mypes en los próximos 3 meses

**Caso contrario, los bancos perciben que la oferta de créditos a corporativos y grandes empresas se moderaría. Por el lado de los créditos a personas, los bancos esperan que la demanda de créditos para préstamos de consumo y tarjetas de crédito sea mayor en el segundo trimestre del año.**

Se espera un panorama positivo en las condiciones de oferta crediticia para las micro y pequeñas empresas (Mypes) en los próximos 3 meses, según la XLIII Encuesta de Condiciones Crediticias (ECC) I Trimestre 2023 dirigida a representantes de las áreas de riesgos, comercial y finanzas de las diferentes instituciones bancarias comerciales del país y realizada por el Banco Central de Reserva (BCR).

Caso contrario, parece que los bancos perciben que la oferta de créditos a corporativos y grandes empresas se moderaría en los próximos 3 meses.

En el caso de crédito a personas, las condiciones de oferta empeorarían, de tal manera que todos los segmentos, excepto hipotecario, pasarían al tramo optimista.

Respecto a las expectativas de demanda, las entidades encuestadas esperan una expansión en la demanda en los corporativos y grandes empresas.

Por el lado de los créditos a personas, las expectativas de los bancos es que la demanda de créditos para los préstamos de consumo y tarjetas de crédito sea mayor el segundo trimestre del año.

## Situación actual

Respecto a las condiciones de oferta, los resultados muestran que, en general, mejoraron con respecto al trimestre pasado para los segmentos de medianas empresas y Mypes.

Por el lado de las personas naturales, la oferta tanto del

crédito destinado al consumo e hipotecario se ha visto mejorada. Se atisba que los créditos de tarjeta de crédito se mantienen en el tramo pesimista desde el 2021.

Respecto a la percepción de la demanda de créditos, el rubro de las grandes empresas y corporativas permanece en el tramo optimista, mientras que para el rubro de las medianas, pequeñas y microempresas, la percepción se ha deteriorado, y pasó a ser pesimista.

En el caso de crédito a personas, los segmentos de consumo e hipotecario mejoraron su percepción respecto al trimestre anterior, a pesar de eso, el hipotecario sigue en el tramo negativo; mientras que la demanda del crédito por tarjetas se redujo, aunque se mantuvo en el tramo positivo.

En general, se observa una ligera mejora en los indicadores de oferta para los créditos a empresas y progreso positivo en las condiciones de oferta para los créditos a personas.

Por otro lado, existen indicadores negativos sobre la percepción tanto en la oferta como la demanda por crédito vía tarjetas. La mayoría de los indicadores de demanda se encuentra por debajo del promedio de trimestres anteriores.

## La encuesta

Entre el 27 de marzo y el 12 de abril del presente año, el BCR realizó la XLIII Encuesta de Condiciones Crediticias (ECC) dirigida a representantes de las áreas de riesgos, comercial y finanzas de las diferentes instituciones bancarias comerciales del país.

Esta encuesta presenta información cualitativa acerca del comportamiento y perspectivas de la oferta y la demanda de crédito. El enfoque se centra en el riesgo que enfrenta la entidad para las condiciones de oferta y en las percepciones acerca del cliente para las condiciones de demanda.

Para poder resumir las respuestas a la encuesta, se elabora un índice de evolución de condiciones crediticias que fluctúa entre 0 y 100. Así, para el caso de las condiciones de oferta, los valores superiores a 50 indican un “relajamiento” de las condiciones crediticias, mientras que valores menores a 50 indican un “endurecimiento” de las condiciones crediticias y un valor de 50 indica una posición neutral.

En segundo lugar, para el caso de las condiciones de demanda, valores mayores a 50 indican una mejora en las perspectivas de demanda por parte de las entidades bancarias; valores menores a 50, un deterioro de estas; y un valor de 50 una posición neutral.

En conclusión, las condiciones de oferta de crédito bancario se mantuvieron, en agregado, estables para las empresas y mejoraron para las personas en el primer trimestre del 2023.

En el caso de las perspectivas sobre la demanda, los indicadores muestran una moderación para medianas empresas y Mypes.

Por otro lado, las expectativas de oferta de crédito a grandes empresas y consumo son pesimistas, contrario a su demanda que se espera se incremente.

## Resultados de la Encuesta de Condiciones Crediticias 2022-2023

	Indicadores de situación actual							Prom. IV 11 - I 23
	I Trim. 22	II Trim. 22	III Trim. 22	IV Trim. 22	I Trim. 23			
<b>CORPORATIVOS Y GRANDES EMPRESAS</b>								
OFERTA (BANCOS)	50,0	47,7	47,7	47,7	47,7	⇒	<	46,1
DEMANDA (CLIENTES)	50,0	54,5	54,5	40,9	50,0	↑	=	52,6
<b>MEDIANAS EMPRESAS</b>								
OFERTA (BANCOS)	50,0	45,5	47,7	47,7	50,0	↑	=	46,6
DEMANDA (CLIENTES)	52,3	56,8	54,5	45,5	43,2	↓	<	54,7
<b>PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS</b>								
OFERTA (BANCOS)	50,0	43,8	43,8	43,8	46,9	↑	<	45,7
DEMANDA (CLIENTES)	59,4	56,3	46,9	46,9	46,4	↓	<	52,1
<b>CONSUMO</b>								
OFERTA (BANCOS)	45,8	41,7	47,9	43,2	45,8	↑	<	47,9
DEMANDA (CLIENTES)	60,4	54,2	54,2	45,5	63,6	↑	>	56,5
<b>TARJETAS DE CRÉDITO</b>								
OFERTA (BANCOS)	47,5	42,5	47,2	43,8	42,5	↓	<	46,5
DEMANDA (CLIENTES)	57,5	57,5	58,3	53,1	52,8	↓	>	54,3
<b>HIPOTECARIO</b>								
OFERTA (BANCOS)	52,8	47,2	47,2	47,2	50,0	↑	=	48,6
DEMANDA (CLIENTES)	50,0	41,7	41,7	41,7	40,6	↓	<	54,0

&gt; : mayor a 50

&lt; : menor a 50

Elaboración propia.

[1] La encuesta incluye bancos comerciales. La atendieron 15 empresas bancarias en los últimos 3 trimestres.

Fuente: BCR

## Resultados de la Encuesta de Condiciones Crediticias 2022-2023

	Indicadores de expectativas							Prom. IV 11 - I 23
	I Trim. 22	II Trim. 22	III Trim. 22	IV Trim. 22	I Trim. 23			
<b>CORPORATIVOS Y GRANDES EMPRESAS</b>								
OFERTA (BANCOS)	43,2	45,5	43,2	50,0	47,7	↓	<	47,0
DEMANDA (CLIENTES)	54,5	50,0	52,3	47,7	54,5	↑	>	50,3
<b>MEDIANAS EMPRESAS</b>								
OFERTA (BANCOS)	45,5	40,9	43,2	50,0	50,0	⇒	=	47,8
DEMANDA (CLIENTES)	54,5	52,3	54,5	54,5	45,5	↓	<	48,9
<b>PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS</b>								
OFERTA (BANCOS)	46,9	40,6	43,8	46,4	46,9	↑	<	47,2
DEMANDA (CLIENTES)	56,3	43,8	50,0	53,6	53,6	⇒	>	45,8
<b>CONSUMO</b>								
OFERTA (BANCOS)	52,1	43,8	47,9	50,0	45,8	↓	<	47,7
DEMANDA (CLIENTES)	60,4	52,1	54,2	52,3	61,4	↑	>	59,0
<b>TARJETAS DE CRÉDITO</b>								
OFERTA (BANCOS)	52,5	37,5	47,2	47,2	45,0	↓	<	47,3
DEMANDA (CLIENTES)	65,0	50,0	52,8	53,1	58,3	↑	>	60,0
<b>HIPOTECARIO</b>								
OFERTA (BANCOS)	47,2	44,4	52,8	52,8	52,8	⇒	>	48,8
DEMANDA (CLIENTES)	50,0	41,7	44,4	44,4	43,8	↓	<	55,7

&gt; : mayor a 50

&lt; : menor a 50

Elaboración propia.

[1] La encuesta incluye bancos comerciales. La atendieron 15 empresas bancarias en los últimos 3 trimestres.

Fuente: BCR

# MICROFINANZAS TV

## Neisy Zegarra Jara Conducción



Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa.



Javier Ichazo Bardales, gerente general de Mibanco.



Rosa Higa Yshii, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Ica.



Maria Pía Palacios, presidenta del Directorio de Caja Arequipa.



John Sarmiento Tupayachi, gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC.



Raúl Velazco Huayhua, presidente de Directorio de Caja Cusco.

Síguenos en: [microfinanzas.pe](http://microfinanzas.pe)



# Las amenazas de ciberseguridad en el sector financiero: ¿Cómo proteger los datos de los clientes?

**La Asociación de Bancos (Asbanc) convocó a expertos israelíes, quienes brindaron capacitación a líderes empresariales locales sobre cómo enfrentar los retos actuales con una buena gestión de riesgos. Coincidieron que la confianza entre el cliente y su entidad financiera es fundamental.**

Las empresas del sector financiero se enfrentan a constantes amenazas de ciberseguridad, como el phishing y otros ataques de ingeniería social, que pueden poner en peligro la privacidad y seguridad de los datos de sus clientes.

Por ello, se requiere implementar medidas de seguridad adecuadas y contar con personal especializado en ciberseguridad, así como realizar ejercicios y simulaciones para prevenir y saber cómo reaccionar en caso de un ataque; así lo consideró Avi Kochva, referente mundial en la gestión de ciber riesgos para el sector financiero.

En cuanto a la protección de la infraestructura crítica, como los sistemas de pago y los datos de los clientes, especialista quien dictó un taller en Lima a los socios de la Asociación de Bancos (Asbanc), resaltó la importancia de cumplir con las regulaciones internacionales, como el GDPR en Europa, que regula las prácticas de protección de datos personales y activos digitales.

Pese a las medidas preventivas que pueden implementar las entidades financieras para prevenir los delitos cibernéticos, el especialista reconoció que “no se puede garantizar la seguridad del 100% de los datos de los clientes debido a la ciberdelincuencia”.

“Es necesario que las empresas del sector financiero mantengan la confianza del público y se esfuercen por proteger los datos de los clientes a través de medidas técnicas y de marketing. La confianza del cliente en la entidad financiera es fundamental para el negocio, por lo que es importante proteger los datos de los clientes y mantener una actitud proactiva en la ciberseguridad”, resaltó.

Los desafíos que enfrentan las empresas del sector financiero al implementar medidas de ciberseguridad incluyen la falta de talentos de personal especializado, la coordinación entre bancos en caso de un ataque, la educación y el ejercicio, la falta de sistemas de inteligencia y buenas prácticas y cómo hacer frente a un incidente cibernético.

Es por ello que Kochva recomendó educar a los empleados para que sean conscientes de las amenazas de ciberseguridad y cómo prevenirlas, a través de

la implementación de programas de formación y concienciación.

En conclusión, según el especialista, las empresas del sector financiero deben implementar medidas de ciberseguridad adecuadas y contar con personal especializado, realizar ejercicios y simulaciones para prevenir y saber cómo reaccionar en caso de un ataque, cumplir con las regulaciones internacionales y educar a sus empleados para que sean conscientes de las amenazas de ciberseguridad.

## ¿Cuáles son los principales ciber riesgos a los que se enfrentan las empresas?

### Internet de las cosas

La digitalización de distintos puntos de infraestructura en las empresas como sensores, controles, entre otros, crea nuevas vías de acceso para ciberdelincuentes. Hoy en día existen tecnologías en el mercado que restringen los puntos de acceso a esos sistemas para que no sean interceptados por terceros externos.

### Phishing

Todos los días se hacen llamadas y envían mensajes de estafas de ciberdelincuentes haciéndose pasar por empresas. Afortunadamente existen soluciones que las empresas pueden implementar que permiten a los usuarios saber si se están conectando a una página web legítima y así poder identificar intentos de estafa.

### Suplantación de identidad

Vivimos en una era donde el consumidor es cada vez más digital y busca soluciones rápidas para sus necesidades. Si bien las empresas deben buscar agilidad en sus procesos, estas deben también incorporar mecanismos para salvaguardar la seguridad de sus clientes.

Un ejemplo común es la validación de identidad. Hoy en día existen distintas herramientas, como las que utilizan las instituciones financieras y bancarias locales, que permiten añadir capas de seguridad al proceso de validación de identidad de los usuarios para evitar este tipo de suplantaciones.



Fuente: iStock

**Las empresas del sector financiero deben implementar medidas de ciberseguridad adecuadas y contar con personal especializado.**

# MICROFINANZAS®

El medio de comunicación del sector financiero peruano



Visita nuestra página web  
[microfinanzas.pe](http://microfinanzas.pe)

Escríbenos a  
[redaccion@microfinanzas.pe](mailto:redaccion@microfinanzas.pe)

Síguenos también en



## ¿Qué deben hacer las empresas?

### Tecnología y sistemas

Las empresas deben invertir en tecnologías que les permitan identificar todo intento de acceso externo de manera temprana, y actuar para prevenirlos. Tener un sistema de monitoreo en tiempo real permite evitar que terceros accedan a información valiosa de la organización.

### Personas

Las personas están al centro de la ejecución de cualquier proceso y en ciberseguridad esto no es excepción. Un reto para la gestión de la ciberseguridad es contar con las personas adecuadas. Las empresas deben contar con estos perfiles especializados, capacitarlos y retenerlos para poder tener una buena gestión de estos nuevos riesgos.

### Cultura de seguridad

Las empresas necesitan integrar la cultura de ciberseguridad en toda la organización.

Todos los empleados deben entender los fundamentos de la gestión de riesgos digitales, así como entender cuáles son los riesgos específicos de la organización en que trabajan y cómo pueden proteger la información.



No se puede garantizar la seguridad del 100% de los datos de los clientes debido a la ciberdelincuencia, afirmó Avi Kochva, referente mundial en la gestión de ciber riesgos para el sector financiero.

## Opinión

# Perspectivas 2023

## Del rally de los commodities al crash de las acciones



**Washington López**  
Director, Washington Capital & Dolphin Fund

El comienzo de un nuevo superciclo de materias primas se anunció a finales del 2020, aunque con algunas voces discrepantes. El 2023 podría ser el tercer año consecutivo del superciclo de las materias primas. Tras un 2022 en el que se vio una desaceleración, después de un fuerte impulso previo, ahora hay que ver qué configuración se tiene de cara al próximo ejercicio. Incluso hay quien sostiene que podría ser el cuarto año si reiniciáramos la cuenta a abril del 2020 en lugar de enero del 2021.

Una vez más, las materias primas están comenzando a atraer mucha atención en una escala que no se había visto desde la crisis financiera mundial en el 2008, ya que los operadores se apresuran a capitalizar los temas macro más importantes que hacen que los mercados vuelvan a acelerar la inflación, una crisis crediticia mundial inminente a una recesión.

Paralelamente, algunos economistas predicen que podría haber una recesión leve alrededor de la primavera del 2023, no solo en los Estados Unidos, sino en todo el mundo. El mercado inmobiliario continúa desacelerándose en todo el país. Los despidos de grandes empresas tecnológicas y las congelaciones de contratación pueden incitar a otras industrias a hacer lo mismo en preparación para una recesión del 2023. Podría decirse que el sector manufacturero ya está en recesión.

### RALLY DE COMMODITIES

China es el espectro predominante del mercado de materias primas. Su presencia está en todas partes. Tomemos como ejemplo el cobre y el aluminio, que han liderado un sólido comienzo del 2023 para los metales industriales. El enfoque aquí está en la especulación, o incluso la expectativa, de que China aumentará su respaldo de capital de manera similar a los niveles observados en calamidades financieras anteriores.

El país asiático apenas está entrando en las primeras etapas de un ciclo económico, en nuestra opinión, ya que eliminó sus políticas de cero COVID. Esperamos que su Producto Bruto Interno (PBI) se expanda un 5,5% este año, impulsado por un crecimiento del 7% en el consumo y un aumento del 5,5% en las inversiones, lo que debería compensar con creces cualquier caída en las exportaciones.

Esto podría imitar lo que China hizo en el 2003, después de su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el 2009 después de la crisis financiera y, en el 2016,

después de la devaluación del yuan. Esta imagen depende en gran medida de que China desempeñe su papel, como lo demuestran estos ejemplos, en términos de aporte de capital. Es seguro decir que las materias primas son China o quiebran.

### Sin emisiones de carbono

Otro factor importante para el rally que se le atribuye a las materias primas es una aceleración de la transición a fuentes de energía con menos carbono o sin emisiones de carbono, lo que probablemente conducirá a un superciclo de materias primas aún mayor, aunque deberá estar en el lado verde de la división de materias primas para beneficiarse.

De esta forma, muchos inversionistas se muestran optimistas sobre los metales industriales, liderados por el cobre, el aluminio y el litio, debido a la transformación verde. Junto con el enorme capital político que se invierte para lograr la transición, lo que significa que estas tendencias de inversión no son a corto plazo.

### OPEC y la producción

Los precios del petróleo crudo cotizaban a más de US\$130 por barril en marzo del 2022 cuando Rusia invadió Ucrania. Desde que alcanzó su precio más alto desde el 2008, el petróleo crudo ha registrado máximos y mínimos más bajos en una corrección que llevó a los futuros cercanos de NYMEX a un mínimo de US\$64,12 en marzo del 2023.

La administración Biden vendió una cantidad sin precedentes de la Reserva Estratégica de Petróleo ("SPR") de Estados Unidos en el 2022, lo que llevó a la SPR al nivel más bajo desde diciembre de 1983 en 371,6 millones de barriles.

La administración había dicho que reemplazaría el SPR cuando los precios cayeran por debajo del nivel de US\$70 por barril. Mientras tanto, no hay señales de que la administración haya comprado petróleo por debajo de los US\$70 cuando se presentó la oportunidad.

Es posible que el gobierno estadounidense no haya dado en el blanco, ya que la OPEP+ (integrada por la Organización de Países Exportadores de Petróleo y sus aliados, liderados por Rusia) como redujo la producción en más de un millón de barriles por día el 2 de abril, lo que hizo que el precio volviera a superar el nivel de US\$80 por barril.



La guerra en Ucrania sigue en su apogeo, distorsionando los precios de los alimentos y la energía y afectando a todos los productos básicos. La energía está pasando del período estacionalmente débil al período estacionalmente fuerte, lo que respalda los precios.

### Debilidad del dólar

La bifurcación de las potencias nucleares del mundo afecta el papel del dólar estadounidense como moneda de reserva global. El dólar estadounidense es el mecanismo de fijación de precios de referencia para la mayoría de los productos básicos. Los eventos y acuerdos recientes entre los países productores de materias primas y China y otros países podrían excluir la moneda estadounidense de las transacciones, debilitando al dólar y su relación con los precios mundiales de las materias primas.

La inflación del lado de la oferta causada por los precios de los alimentos y la energía supera el alcance de la política monetaria de la Fed y otros bancos centrales.

La tendencia a largo plazo en la clase de activos de materias primas sigue siendo mayoritariamente superior desde los mínimos inspirados por la pandemia del 2020. Estos factores y lo desconocido, incluidas las condiciones climáticas y cualquier sorpresa geopolítica, impulsarán el camino de menor resistencia de los precios de las materias primas y los mercados en todas las clases de activos durante las próximas semanas y meses.

### CRASH PARA ACCIONES ESTADOUNIDENSES

El presidente de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos, Jerome Powell, sigue insinuando modestas subidas de los tipos de interés en los próximos trimestres para frenar la inflación sin desestabilizar el PBI.

A partir de febrero del 2023, la tasa de fondos federales aumentó 0,25% puntos a un rango objetivo de 4,5% a 4,75%. En pocas palabras, ciertamente hay mucha incertidumbre en el 2023. Si la inflación continúa obstinada, la Fed puede verse obligada a aumentar las tasas más de lo esperado, lo que puede conducir a una recesión más profunda.

### Swaps de incumplimiento crediticio

Las acciones de Estados Unidos podrían caer hasta un 30% a principios de mayo, ya que las tasas de interés más altas ahogan la economía y los inversores frustrados cambian de acciones a bonos. Las tasas más altas pueden obstaculizar el gasto al aumentar los costos de endeudamiento y elevan los rendimientos de los bonos, aumentando su atractivo en relación con las acciones.

Los temores de caída del mercado de valores se están comiendo a Wall Street a medida que los swaps de incumplimiento crediticio (CDS) suben al nivel más alto desde el 2008. De hecho, parece que las preocupaciones sobre la deuda del gobierno están alejando a los comerciantes de las inversiones en deuda interna.

Bueno, según S&P Global Market Intelligence, los diferenciales de los credit default swaps a 5 años son de hasta 51 puntos básicos, más del doble que en enero. Mientras tanto, los swaps de incumplimiento del gobierno a un año se cotizan a alrededor de 106 puntos básicos, los más caros desde el 2008, según el Financial Times.

### ¿Continuidad de crisis bancaria?

A principios de marzo, Silicon Valley Bank anunció que estaba registrando pérdidas en su libro de retención hasta el vencimiento y que recaudaría capital para cubrir las pérdidas.

Silicon Valley Bank fue financiado por una cantidad inusualmente alta de depósitos no asegurados, y una vez que estos depositantes se preocuparon por la seguridad de estos depósitos, comenzó una corrida bancaria moderna extraordinariamente rápida. Los reguladores intervinieron y colocaron al banco en suspensión de pagos una vez que quedó claro que el banco ya no era solvente.

Luego comenzó una fuga generalizada de depósitos de los bancos pequeños y regionales, y poco después, Signature Bank también fue puesto en suspensión de pagos. Los inversionistas en acciones de bancos regionales vendieron primero y luego hicieron preguntas, lo que hizo que estas acciones cayeran en picada. Para agravar la preocupación en los Estados Unidos, Credit Suisse, uno de los bancos globales más

grandes, también estaba sufriendo sus propios problemas y los reguladores suizos lo obligaron a fusionarse con UBS.

La continuidad de alza de tasas de interés por parte de la Fed podría colocar en riesgo a un número significativo de bancos regionales que mantienen estados de situación financiera frágiles y susceptibles a una desvalorización de sus excedentes invertidos en bonos del Tesoro de largo plazo que guardan una relación inversa con el alza de tasas de descuento del banco central estadounidense.

### Riesgo de recesión leve

Incluso, después de tener en cuenta el hecho de que la política monetaria actúa con un retraso desde que la Fed comienza a subir las tasas de interés por primera vez, la economía de Estados Unidos ha sido más resistente de lo que se proyectaba en un principio. Sin embargo, se pronóstica que la política monetaria estricta pasará factura y resultará en un crecimiento económico estancado en el segundo y tercer trimestres.

Se estima que el PBI real anualizado de Estados Unidos será de 2,6% en el primer trimestre y caerá a 0% en el segundo trimestre, se contraerá 0,8% en el tercero y luego volverá a acelerarse a 0,4% en el cuarto. En nuestro caso base, nuestro equipo de research de Estados Unidos prevé una recesión, pero se espera que sea breve y superficial.

De cara al futuro, pronosticamos una tasa de crecimiento de 1,4% en el 2024, pero ese impulso económico se acumulará en el transcurso del próximo año, lo que conducirá a una tasa de crecimiento de 3,4% en el 2025.

Por otro lado, el informe de empleo de Estados Unidos más reciente fue positivo para la economía, con ganancias de nómina bastante sólidas (253.000 empleos en abril, 165.000 en marzo) y aumento en la tasa de participación en la fuerza laboral (de 62,4% a 62,5%) y disminución de la tasa de desempleo (de 3,5% a 3,4%).

El último informe de empleos también mostró que el crecimiento de los salarios se mantuvo más fuerte de lo previsto en abril, con un aumento de los salarios de 4,4% respecto al año anterior, y una aceleración de las ganancias observada en marzo. Sorprendentemente, el mercado laboral sigue siendo activo y ajustado, como lo indica una triple fortaleza reportada en las tres categorías clave en abril: empleo, tasa de desempleo y ganancias promedio por hora.

El sólido desempeño del mercado laboral reduce las expectativas de una recesión inmediata, pero también debería reducir las expectativas del mercado de recortes de tasas tan pronto como en el tercer trimestre.

### Píivot de la política monetaria

La Fed comenzó a endurecer la política monetaria en marzo del 2022, hace un año. Desde entonces, la tasa de los fondos federales ha aumentado de cero a un rango de 5% a 5,25%, la política de ajuste más rápida y pronunciada desde principios de la década de 1980. Para agravar el impacto del aumento de las tasas de interés, la Fed también había comenzado un programa de ajuste cuantitativo que permite que US\$95.000 millones en bonos del Tesoro y valores respaldados por hipotecas salgan de su balance cada mes.

En la última reunión de la Fed, se elevó sus tasas al nivel más alto en 16 años. Los formuladores de políticas están decididos a garantizar que la inflación continúe desacelerándose, (la meta de la Fed es de 2%) potencialmente con costos para el empleo, incluso cuando el sistema bancario sufre un estrés continuo, los legisladores intensifican las críticas y los datos más recientes sugieren una debilidad emergente en el mercado laboral.

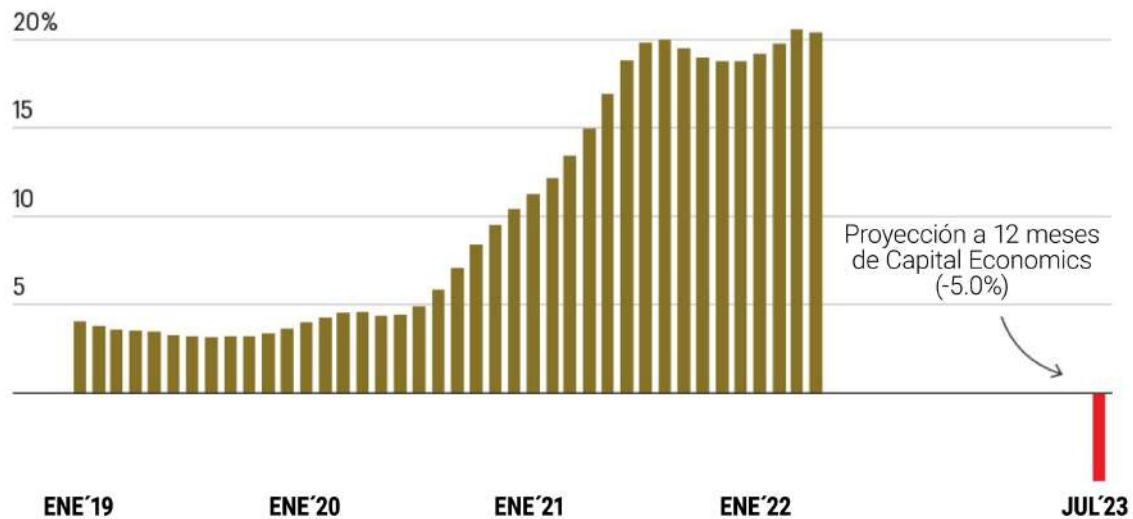
De cara al futuro, esperamos que una economía débil combinada con una inflación menguante proporcione a la Fed el espacio que necesitará para revertir el rumbo y comenzar a flexibilizar la política monetaria a fines de este año. En este sentido, los últimos datos del Índice de Precios al Consumidor (IPC) fueron mixtos, ya que los precios disminuyeron un poco en febrero desde enero, pero siguen siendo altos. La inflación "básica", que excluye los precios volátiles de los alimentos y la energía, se mantiene por encima de la zona de confort de la Fed.

También hemos visto ventas minoristas más débiles y datos del Índice de Precios al Productor más bajos de lo esperado. Eso podría respaldar una pausa en el ciclo de aumento de tasas que comenzó en el 2022.

***“Si la inflación continúa obstinada, la Fed puede verse obligada a aumentar las tasas más de lo esperado, lo que puede conducir a una recesión más profunda”.***

## Alza del precio de la vivienda en EE.UU.

Variación anual en los precios de la vivienda



EL DORADO REPRESENTA EL CRECIMIENTO REAL A 12 MESES MEDIDO POR EL S&P CASE-SHILLER U.S. HOME PRICE INDEX. EL ROJO REPRESENTA LA PROYECCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA 2023 DE CAPITAL ECONOMICS.

CUADRO: LANCE LAMBERT • FUENTE: S&P DOW JONES INDICES LLC; ZILLOW

FORTUNE

### Crisis en el sector hipotecario

Es probable que los precios de las viviendas en Estados Unidos bajen un 5% en promedio interanual en la segunda mitad del 2023 (consulte el gráfico a continuación).

Ese es uno de los hallazgos de la investigación sobre el sector de la vivienda sensible a las tasas de interés, que ofrece señales relativamente tempranas de los efectos económicos rezagados del cambio de política monetaria. Sin embargo, a medida que se normalice la asequibilidad, la vivienda debería actuar como un estabilizador económico.

Se considera que la actividad inmobiliaria de Estados Unidos se verá impulsada en los próximos dos años por: 1) la escasez estructural de viviendas que ha prevalecido desde la crisis financiera mundial del 2008; 2) sólidas tendencias demográficas y sentimiento favorable hacia la propiedad de vivienda; y 3) sólidos fundamentos de los prestatarios y elevados colchones de capital.

Desde la Segunda Guerra Mundial, las caídas de más del 10% en la tasa anualizada de inversión en construcción y mejoras de viviendas (o “inversión fija residencial”) han coincidido con la recesión en todas las ocasiones excepto en dos, durante la guerra, cuando el gasto en defensa apuntaló la economía.

En los últimos tres trimestres del 2022, las caídas de dicha inversión rondaron el 20%. La recesión de la vivienda es parte de la razón por la que consideramos muy probable una recesión leve en Estados Unidos en el 2023.

### Techo de deuda

Durante meses, Wall Street apenas se ha centrado en la posibilidad de que el gobierno no pague su deuda. Está prestando atención ahora.

A medida que se acerca la fecha límite para aumentar el techo de deuda de la nación de US\$31,4 billones y no hay acuerdo a la vista, los comerciantes y ejecutivos comienzan a ponerse nerviosos porque el presidente Joe Biden y los republicanos no resolverán el estancamiento hasta que sea demasiado tarde.

Eso ha provocado una creciente preocupación por una amenaza potencial que podría sacudir los mercados y llevar a la economía más grande del mundo a la recesión.

La forma en que los inversionistas de Wall Street reaccionan ante un posible incumplimiento es crucial porque son ellos quienes financian la enorme deuda del país al comprar los valores que el Tesoro vende para financiar al gobierno. Si se alejan del mercado, las tasas de interés podrían dispararse, presionando al gobierno, las empresas y los consumidores.

Por eso, su nivel de confianza puede servir como la fuerza más fuerte para impulsar a los partidarios de Washington a hacer un trato. Durante la mayor parte de este año, muchos en Wall Street asumieron que las lecciones aprendidas de la crisis del 2011, incluidos los votantes furiosos por las caídas en sus cuentas de jubilación a medida que se desplomaban las acciones, evitarían que tal evento volviera a ocurrir. Esa fe está empezando a desvanecerse.

Pero las señales de estrés se están acumulando, especialmente después de que el presidente de la Cámara de Representantes, Kevin McCarthy, acudiera a la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE, por sus siglas en inglés) el 17 de abril para presentar el caso del Partido Republicano de que cualquier aumento en el límite de endeudamiento debe ir acompañado de importantes recortes de gastos. Eso es algo que la Casa Blanca y los demócratas del Congreso dicen que no considerarán.

El cambio de la indiferencia general a la creciente preocupación se puede ver en un rincón oscuro de los mercados: el costo altísimo de asegurarse contra la exposición a la deuda estadounidense a través de instrumentos llamados swaps de incumplimiento crediticio, que mitigan el riesgo para los grandes tenedores de valores del Tesoro.

El costo de asegurarse contra un incumplimiento de pago de Estados Unidos subió a su nivel más alto en más de una década el jueves 20 de abril, ya que los analistas de JPMorgan dijeron que había un “riesgo no trivial” de al menos un incumplimiento técnico de la deuda del gobierno en el que la nación se queda sin préstamos, incluso por un periodo corto antes de llegar a un acuerdo.

Darrell Cronk, director de Inversiones de la División de Gestión de Inversiones y Patrimonio de Wells Fargo, dijo que su mayor preocupación es que la “fecha X”, el momento en que se agotan los movimientos de emergencia para evitar el incumplimiento, se adelante a principios o mediados de junio con “Es probable que los ingresos fiscales del 2022 sean débiles después de un año brutal para los mercados”.

**“De cara al futuro, esperamos que una economía débil combinada con una inflación menguante proporcione a la Fed el espacio que necesitará para revertir el rumbo y comenzar a flexibilizar la política monetaria a fines de este año”.**

# CADE Ejecutivos sale de Lima y Paracas tras 11 años, se realizará en el Urubamba del 14 al 16 de noviembre

**El foro empresarial más importante del Perú, que reúne a los líderes del sector empresarial, público, academia y la sociedad, será presidido por Juan Fernando Correa, country manager del Grupo Falabella, anunció IPAE Acción Empresarial.**

La 61ª edición de CADE Ejecutivos se realizará del 14 al 16 de noviembre en el Cusco, en la provincia de Urubamba, donde se encuentra el Valle Sagrado de los Incas, informó IPAE Acción Empresarial.

De esta manera, el foro empresarial más importante del Perú, que reúne a los líderes del sector empresarial, público, academia y la sociedad civil para discutir y poner en agenda los temas relevantes para el desarrollo del Perú, saldrá de Lima y Paracas (Ica) tras 11 años.

“Una de las grandes novedades de la actual edición de CADE Ejecutivos, es que después de 11 años no se realizará en Lima ni en Paracas y saldrá al interior del país, a la emblemática región del Cusco”, señaló.

Para elegir la sede de CADE Ejecutivos, las regiones del país participaron en un concurso, llevado a cabo desde el 5 de enero hasta el 17 de abril último, fecha en la que se pudo realizar la última visita técnica.

“Desde la organización reconocemos el compromiso de trabajar por el desarrollo sostenible del Perú, promoviendo la descentralización y poniendo en la agenda pública los retos y oportunidades de las distintas provincias del país”, indicó IPAE Acción Empresarial.

## Presidente

También informó que el presidente de esta nueva edición de CADE Ejecutivos es Juan Fernando Correa, quien actualmente tiene el cargo de gerente general y presidente del Directorio de las empresas del Grupo Falabella en Perú.

Correa es ingeniero industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), máster en Administración (MSIA) en Purdue University y cuenta con estudios de especialización en Kellogg School of Management.

Durante su trayectoria de más de 30 años, ha laborado en empresas multinacionales del rubro de consumo masivo, telecomunicaciones y retail. Entre ellas, como gerente general de Hipermercados Tottus, vicepresidente de Marketing en Bellsouth Perú, gerente y director de Marketing en Procter & Gamble Perú y Argentina.

Es director de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), de la Confederación Nacional de

Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), de la Cámara de Comercio Americana (Amcham), de la Asociación de Bancos (Asbanc) y es miembro de la Asociación Civil Empresarios por la Integridad.

En el ámbito académico, es miembro del Consejo Consultivo de la Facultad de Ingeniería Industrial de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTECH) y de la Asociación Empresarios por la Educación.



**El presidente de la 61ª edición de CADE Ejecutivos es Juan Fernando Correa. Durante quien, con una trayectoria de más de 30 años, ha laborado en empresas multinacionales del rubro de consumo masivo, telecomunicaciones y retail.**

## Entrevista a Fiorella Lezama, head of Product para la región Andina de Pomelo

# “Vemos gran potencial de crecimiento en la emisión de tarjetas de crédito de las Cajas Municipales”

La fintech argentina Pomelo, que desarrolla infraestructura tecnológica para compañías que ofrecen servicios financieros, apunta a consolidarse en el país en este segmento, así como en agro y retail, declaró a Microfinanzas Fiorella Lezama.

## ¿Qué ofrece Pomelo al mercado peruano?

Nuestra propuesta de valor consiste en ayudar a las empresas a lanzar y, sobre todo, escalar sus productos financieros a lo largo de América Latina, con una sola integración y un solo socio tecnológico, lo cual representa una gran mejora en la industria.

## ¿A qué segmentos de clientes apuntan en Perú?

Trabajamos para múltiples sectores tales como fintechs, criptoactivos, banca, seguros, delivery, agricultura, retail y transporte.

Nuestra intención en Perú es continuar apuntando a estos rubros y poder seguir incorporando nuevas industrias en las cuales aportar.

## ¿Qué productos son los más demandados en el país?

La necesidad a nivel local es por servicios más ágiles, transparentes y escalables, internamente y en la región, que permitan un adecuado ‘time to market’ (periodo de lanzamiento al mercado), específicamente, en el servicio de BIN sponsor (pagos) y procesamiento.

## ¿Esos son los principales enfoques?

Adicionalmente, la forma de bancarizar por excelencia es el otorgamiento de préstamos, por lo que la infraestructura para los servicios de ‘lending’ (créditos) es otra vertical relevante en el negocio.

## ¿Cómo se compone su cartera de clientes en el país?

El panorama fintech continúa creciendo en América Latina y Perú no es la excepción.

Aquí y en Colombia contamos con más de 15 clientes, en

cuya atención se enfoca, a la fecha, el 20% del personal de nuestra compañía.

## Transformación digital

### ¿Cómo está Perú en transformación digital comparado con la región?

También estamos en Argentina, Brasil, Chile y México; y vemos a Perú como un mercado en crecimiento, que aún está a unos pasos de sus vecinos.

Cada vez hay más fintech locales con apetito de expandirse a nivel regional, o fintech regionales que observan el mercado peruano con gran potencial y buscan cómo desembarcar de forma eficiente.

### ¿Qué segmentos ven atractivos estas fintech?

La industria viene desarrollando iniciativas alrededor del lending, cripto wallets (billeteras para criptoactivos), gaming (videojuegos) y neobancos, todavía en etapas de construcción, por lo que es un mercado que explotará próximamente.

### ¿Este año sumarán nuevos clientes peruanos?

Sí, tenemos un pipeline muy interesante, ya iremos informando sobre los nuevos clientes con quienes trabajaremos.

## Las microfinancieras son un segmento representativo en el sistema financiero local, ¿han evaluado trabajar con ellas?

Sí. Pomelo brinda infraestructura financiera para fintechs, bancos, microfinancieras y retails. En el caso de microfinancieras, podemos aportar en el escalamiento de sus servicios de crédito.

## Las Cajas Municipales, por ejemplo, empezarán a emitir tarjetas de crédito, ¿podrían trabajar con ellas en este proceso?

Definitivamente, es un segmento que vemos con gran potencial de crecimiento. Nosotros podríamos participar en la emisión de tarjetas y cubrir lo que implica el embozado, procesamiento y distribución.

## Nuevas soluciones

### ¿Están trabajando en nuevas soluciones para el mercado peruano?

Trabajamos en modernizar la infraestructura que utilizan los sistemas financieros en el país,

reemplazando los desarrollos de las décadas anteriores (los ochenta y los noventa) por innovaciones tecnológicas regionales.

### ¿En qué medida ayudaría esta modernización en la expansión del negocio?

De hecho, es la primera vez que se construye una

**“La necesidad a nivel local es por servicios más ágiles, transparentes y escalables, internamente y en la región, que permitan un adecuado ‘time to market’ (periodo de lanzamiento al mercado), específicamente, en el servicio de BIN sponsor (pagos) y procesamiento”.**

infraestructura regional que permite que una misma empresa expanda su negocio, sea fintech u otro, a múltiples mercados, a pesar de las diferentes jurisdicciones, regulaciones y hábitos de consumo de los usuarios locales. Esto permite a nuestros clientes acortar a meses el periodo de expansión de su propuesta de valor, algo que demandó entre 5 y 7 años a otras empresas muy exitosas.

### **¿Qué tecnología financiera de la región se podría ver pronto en el país?**

Vemos que una tendencia a nivel regional es la salida de ‘wallets’ (billeteras) que soportan cuentas con saldos relacionados a criptoactivos, esta tendencia se verá en el país con mayor intensidad en los próximos meses.

### **¿Estas billeteras también apuntarían a la interoperabilidad?**

Claro, la interoperabilidad dará lugar a que se adopten estas nuevas rielees que permiten la transferencia de dinero desde y hacia billeteras bancarias.

### **Expectativas**

#### **¿Cuáles son sus metas para este 2023?**

Este año continuaremos desarrollando y afianzando nuestra propuesta, centrados en las soluciones de Cards y Digital Accounts, en los 5 mercados donde estamos operando y posiblemente agreguemos alguno más para maximizar la capilaridad regional. De esta manera,

permitiremos que cualquier empresa ofrezca cuentas fintech y tarjetas de todo tipo (prepagas, débito, crédito, cripto y corporativas) a sus clientes, sean individuos u otras empresas.

### **¿Ampliarán los segmentos de atención?**

Seguiremos innovando en sectores tradicionales como la banca, agro, retail, energía y real estate, donde vemos una clara tendencia hacia las finanzas embebidas, es decir, la intención de ofrecer servicios financieros como complemento natural al negocio principal de dicha industria.

Allí contamos con casos interesantes como Agrotoken, que ha creado soluciones financieras para el segmento agrícola.



***“Una tendencia a nivel regional es la salida de ‘wallets’ (billeteras) que soportan cuentas con saldos relacionados a criptoactivos, esta tendencia se verá en el país con mayor intensidad en los próximos meses”, manifestó Fiorella Lezama.***

## Nilson Report

# Niubiz e Izipay se ubican entre los mayores adquirientes de pagos de Sudamérica

**Los 10 mayores adquirientes del mundo procesaron colectivamente 222.010 millones de transacciones en el año 2021. Representaron el 53,3% de todas las transacciones manejadas por los 150 adquirientes considerados en el reporte, según Nilson Report.**

Las transacciones totales procesadas de los 150 mayores adquirientes de pagos de propósito general con tarjeta de crédito, débito y prepago de comercios de todo el mundo sumaron 416.550 millones en el 2021 y aumentaron 17,9% con respecto al 2020, según el Nilson Report. Todas las cifras de transacciones consideradas en el cuadro elaborado por Nilson Report son una combinación de marcas de tarjetas globales y nacionales.

Entre los 150 más grandes, los adquirientes de 6 países alcanzaron la marca de 1.000 millones de transacciones por primera vez: Banorte (México), Gazprombank (Rusia), Banco de Sabadell (España), Cardnet Merchant Services (Reino Unido), PrivatBank (Ucrania) y Paysafe (Estados Unidos). La cuota de mercado de JPMorgan Chase entre los 150 principales cayó a 9,7% desde 10,1%. La participación de Sberbank, con sede en Rusia, creció a 9,1% desde 8,6% y Fiserv aumentó a 6,6% desde 6,3%.

Los nuevos en el top 150 fueron Abu Dhabi Commercial (EAU), Bancard (Paraguay), Banco Nacional (Costa Rica), BankCard Services (EE.UU.), Commercial Bank of California (EE.UU.) y Kuwait Finance House (Kuwait).

Los 10 mayores adquirientes procesaron colectivamente 222.010 millones de transacciones. Representaron el 53,3% de todas las transacciones manejadas por los 150 adquirientes considerados en el reporte.

## Principales posiciones

FIS (Worldpay) se mantuvo en el primer lugar a nivel mundial. Nexi, con sede en Italia, pasó al sexto lugar desde el 31 debido a su compra de los activos negocio de adquisición de Nets, con sede en Dinamarca.

Worldline Group subió al octavo lugar desde el 11 debido a su adquisición de una participación que le permite controlar el negocio de adquisición de ANZ Bank en Australia y la creación de una empresa conjunta 51%-49% controlada por Worldline, así como la compra de carteras de Handelsbanken en Suecia y de Acepta de BNL en Italia. Adyen subió al puesto 11 desde el 21.

El negocio de adquisición de comerciantes de Santander cambió su nombre a Getnet en Europa y América Latina. Getnet es parte de PagoNxt, un negocio independiente creado por Banco Santander para expandir su aceptación comercial.

En abril del 2021, Samba y NCB en Arabia Saudita se fusionaron y la entidad combinada se llamó Saudi National Bank. El negocio de adquisición comercial de First Abu Dhabi Bank en los Emiratos Árabes Unidos (EAU) aparece aquí como Magnati. El banco estableció esa compañía como una subsidiaria de propiedad total en el 2021.

Los 39 adquirientes con sede en Estados Unidos procesaron colectivamente 132.460 millones de transacciones en Estados Unidos en el 2021. Esto representó el 31,8% de los 416.550 millones de transacciones totales procesadas colectivamente por los 150 principales.

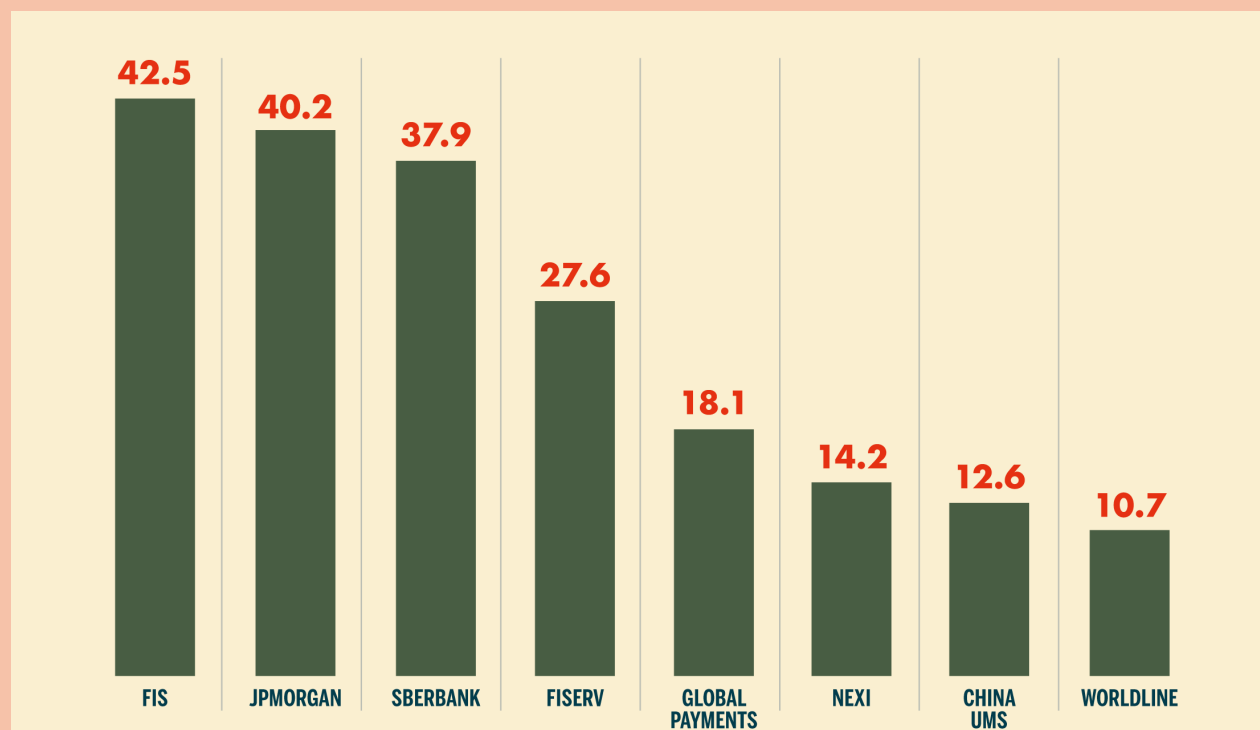
Esos mismos compradores manejan 173.160 millones

de transacciones en todo el mundo o el 41,6% del total manejado por los 150 principales adquirientes.

## Perú

Dentro de la lista de los 150 adquirientes se encuentran 9 empresas con orígenes sudamericanos: tres brasileras, dos colombianas, dos peruanas, una argentina y una chilena.

En el caso del Perú, la empresa con el mejor rendimiento y ranking durante el 2021 fue Niubiz con más de 386,1 millones de transacciones, ubicándose en el sexto puesto a nivel regional y en el puesto 89 en el mundo. Cabe señalar que el 2022, Niubiz logró casi duplicar el nivel de transacciones.



(\*) Transacciones del 2021 en miles de millones.

Fuente: Nilson Report

“Vivimos en un nuevo entorno competitivo a nivel interno e internacional, nuestra mirada está en seguir posicionándonos de manera que seamos un jugador influyente a nivel regional y mundial”, señaló Gustavo Leaña, CEO de Niubiz.

Agregó que durante el 2022 lograron una tasa de crecimiento de 84% en transacciones y de 54% en volumen frente al 2021, “lo que refuerza la confianza en que van por buen camino”.

La segunda empresa adquiriente de Perú es Izipay que se ubicó en la posición 118 a nivel mundial, la 11 a nivel regional, y reportó 195,3 millones de transacciones.

### Openpay

Como se recuerda, en febrero pasado el BBVA Perú lanzó Openpay by BBVA al mercado nacional, una plataforma de soluciones de pago integral e innovadora dirigida a todo tipo de empresas, tanto en

segmentos (hotelería, turismo, retail, etc.) como en tamaño.

El objetivo de Openpay en el Perú, que convierte al BBVA en el primer banco adquiriente del país, es tener el 20% de participación del mercado en los próximos tres años. Cabe señalar que el ecosistema crece año a año con nuevos jugadores que entran, pero que también salen dado al aumento de demanda del consumidor por servicios y experiencias seguras y de calidad.

# Niubiz estima cerrar el 2023 con 800 mil comercios afiliados y llegar al millón en el 2024

**A nivel de transacciones, Niubiz apunta a registrar un crecimiento a doble dígito este y el próximo año.**

Tras cerrar el 2022 con 600 mil comercios afiliados, la empresa de soluciones de pago Niubiz apunta a seguir creciendo.

Así, para el 2023 estima llegar a los 800 mil comercios afiliados; mientras que, en el 2024, alcanzar el millón de clientes, gracias a sus múltiples servicios, así como al crecimiento de su solución Niubiz VendeMás.

“Hoy, somos la red de pagos más grande y estable del Perú. Los negocios y comercios que usan nuestras herramientas han tenido un impacto positivo, tangible y con un evidente crecimiento exponencial, que va de la mano con un aumento de usuarios que ya probaron las transacciones digitales, a raíz del contexto que vivimos en los últimos años, y quieren mantenerlas”, indicó Gustavo Leaña, CEO de Niubiz.

En esa línea, la empresa tiene como foco para el 2023 la búsqueda de su consolidación como marca líder en el sector de medios de pago del mercado, brindar un servicio de calidad a sus clientes actuales, y mejorar la experiencia de estos a través del uso y de la adaptación de soluciones a los negocios.

A nivel de transacciones, Niubiz superó el billón de operaciones el 2022, con un volumen de más de S/66.000 millones. Frente al 2021, estas cifras significaron una tasa de crecimiento de 84% en transacciones y de 54% en volumen. “Nuestras expectativas para este y el siguiente año es un crecimiento de doble dígito, entre 15% y 20%”, anotó.

La empresa precisó que –en volumen– Niubiz representa alrededor del 90% de su negocio, y Niubiz VendeMás el 10%. “Con Niubiz VendeMás apuntamos a los pequeños y micro comercios. Ya trabajamos con varios negocios de la base de la pirámide y ahora el desafío es que usen más los pagos y, con ello, eliminar el efectivo en este nivel. Niubiz quiere ser la solución en los comercios que están en la parte mediana y hacia arriba del mercado”, detalló.

### Soluciones destacadas

En la actualidad, Niubiz cuenta con soluciones de pago aplicadas en diversos sectores del país. Entre las que tuvieron mejor desempeño en el 2022 destacan, a nivel de gobierno, el pago con QR en recibos.

El año pasado, este desarrollo logró ingresar a más de 10 establecimientos públicos, lo que permitió cambiar la forma de pago en estas instituciones, con un 86% de operaciones efectuadas de forma digital.

En transporte, en el 2022, Niubiz desarrolló campañas para impulsar pagos sin contacto en más de 1.200 buses en Lima. Mientras que, para restaurantes y comercios,

generó soluciones específicas, como Niubiz go, para autoatención y pagos sin contacto en restaurantes; App meseros, para cobrar y tomar el pedido desde el POS; así como App encuesta para medir la satisfacción de los clientes desde el POS a fin de levantar información sobre perfiles de consumidor.

“Para este año, queremos seguir incrementando la red de comercios y hacer que Niubiz VendeMás sea 100% digital. Reforzaremos la oferta con créditos para pequeños comercios y otros servicios, como pago de facturas o recargas. También nos enfocaremos en la interoperabilidad y en llegar a los ‘nano comercios’, que son negocios incluso más chicos que los microemprendimientos”, anunció Leaña.



**Niubiz e Izipay son los dos principales adquirientes en el mercado peruano. En febrero, Openpay by BBVA anunció su ingreso al mercado nacional.**

# Los 150 mayores adquirentes comerciales del mundo

Clasificada por marca global y transacciones de compra nacionales en el 2021

Posición	ADQUIRIENTE, PAÍS	(MIL.)	Posición	ADQUIRIENTE, PAÍS	(MIL.)	Posición	ADQUIRIENTE, PAÍS	(MIL.)
1	FIS (Worldpay), Grupo	42,456.4	51	National Australia Bank, Australia	1,404.1	101	First American Pymnt Sys., Grupo	301.0
2	JPMorgan Chase, Grupo	40,248.6	52	Raiffeisen Bank, Austria	1,298.8	102	Axis Bank, India	297.1
3	Sberbank, Rusia	37,929.9	53	Absa Bank, Sudáfrica	1,216.8	103	Orient Corp., Japón	296.6
4	Fiserv (First Data), Grupo	27,630.7	54	T. Isbank, Turquía	1,213.1	104	Mashreq Bank, EAU	283.8
5	Global Payments, Grupo <sup>1</sup>	18,060.0	55	Aeon Financial Service, Japón	1,176.4	105	Saudi National Bank, Arabia Saudita	275.7
6	Nexi Payments, Italia <sup>2</sup>	14,179.0	56	Banorte, México	1,107.1	106	Alpha Bank, Grecia	270.5
7	China UMS, China <sup>3</sup>	12,644.9	57	Gazprombank, Rusia	1,092.9	107	National Bank, Grecia	255.6
8	Worldline, Grupo	10,677.4	58	Banco de Sabadell, España	1,068.6	108	Xplor Technologies, EE.UU.	254.8
9	Wells Fargo, Grupo	9,260.4	59	Cardnet Merchant Services, Reino Unido	1,062.7	109	Nuvei Technologies, EE.UU.	219.7
10	Bank of America, Grupo	8,927.5	60	PrivatBank, Ucrania	1,032.6	110	Key Merchant Services, EE.UU.	217.4
11	Adyen, Grupo <sup>4</sup>	8,686.8	61	Paysafe, EE.UU.	1,008.2	111	QNB Finansbank, Turquía	214.1
12	Citi Merchant Services, EE.UU.	8,003.5	62	Akbank, Turquía	843.6	112	Card Complete, Austria	211.6
13	Saman e-Pay, Irán	7,701.7	63	Credit Saison, Japón	833.7	113	T.C. Ziraat Bankasi, Turquía	211.1
14	Behpardakht Mellat, Irán	7,617.8	64	SBI Payment Services, India	833.0	114	Denizbank, Turquía	209.8
15	Barclays, Reino Unido	7,123.2	65	Merrick Bank, EE.UU.	745.9	115	Magnati (FAB), EAU	205.0
16	Parsian e-Commerce, Irán	7,121.6	66	Nedbank, Sudáfrica	735.1	116	Sicredi, Brasil	204.1
17	Cielo, Grupo	6,865.3	67	CSOB, República Checa	734.4	117	Kasikornbank, Tailandia	203.7
18	Elavon, Grupo	6,536.8	68	No. American Bancard, EE.UU.	732.7	118	Izipay (Proc. Med. de Pago), Perú	195.3
19	Getnet (Santander), Grupo	6,429.1	69	BAC Credomatic Network, Grupo	691.0	119	Valitor, Islandia	190.3
20	BC Card, Corea del Sur	5,703.7	70	First National Bank, Sudáfrica	676.4	120	Titanium Payments, EE.UU.	186.3
21	Rede, Brasil	5,564.4	71	Priority Technology Holdings, EE.UU.	666.3	121	i3 Verticals, EE.UU.	185.8
22	Credit Agricole, Francia	4,211.2	72	Shift4 Payments, EE.UU.	653.8	122	Turk Ekonomi Bankasi, Turquía	180.7
23	EVO, Grupo	4,027.4	73	Alfa Bank, Rusia	638.3	123	SEB Group, Estonia	180.0
24	Moneris, Canadá	3,995.9	74	La Banque Postale, Francia	621.7	124	Bank Mandiri, Indonesia	169.4
25	Credit Mutuel, Francia	3,919.0	75	Truist Financial, EE.UU.	616.2	125	NCCC, Taiwán	165.6
26	Asan Pardakht Persian, Irán	3,889.5	76	Unicre, Portugal	598.2	126	SaltPay (Borgun), Islandia	165.0
27	KB Kookmin, Corea del Sur	3,543.9	77	Network International, EAU	587.9	127	TabaPay, EE.UU.	156.3
28	Iran Kish Credit Card Co., Irán	3,366.4	78	Tinkoff Bank, Rusia	581.8	128	Redwood Merchant Serv., EE.UU.	155.8
29	Swedbank, Suecia	3,323.6	79	PNC Merchant Services, EE.UU.	560.4	129	Intuit, EE.UU.	153.6
30	JCB, Japón	3,277.3	80	Vakifbank, Turquía	524.1	130	VisaNet, Guatemala	138.9
31	PagSeguro, Brasil	2,949.0	81	Evertec Group, Puerto Rico	491.4	131	CardNet, República Dominicana	138.8
32	BBVA, Grupo	2,914.0	82	SABB, Arabia Saudita	485.1	132	Hang Seng, Hong Kong	138.7
33	BNP Paribas, Francia	2,884.0	83	Standard Bank, Sudáfrica	460.8	133	Epicor Software, EE.UU.	138.4
34	Transbank, Chile	2,657.7	84	Payroc WorldAccess, Grupo	460.3	134	Celero Commerce, EE.UU.	126.5
35	BPCE, Francia	2,624.5	85	Market Pay, Francia	459.9	135	NCR, EE.UU.	125.2
36	Pasargad Elec. Payment, Irán	2,506.6	86	Russian Standard Bank, Rusia	444.0	136	Paya, EE.UU.	123.7
37	VTB Bank, Rusia	2,504.6	87	Finaro (Credorax), Malta	440.4	137	Kuwait Finance House, Kuwait	123.6
38	StoneCo, Brasil	2,284.4	88	CTBC, Taiwán	426.7	138	Millennium BCP, Portugal	119.0
39	Commonwealth Bank, Australia	2,132.2	89	Niubiz, Perú	386.1	139	CMI, Marruecos	115.3
40	Westpac, Australia	1,944.1	90	Riyad Bank, Arabia Saudita	375.3	140	Scotiabank, Grupo	110.2
41	Samsung Card, Corea del Sur	1,890.8	91	T. Halk Bankasi, Turquía	368.3	141	JCC Payment Systems, Chipre	109.3
42	Societe Generale, Francia	1,777.4	92	Vero, Brasil	366.1	142	Capitec, Sudáfrica	98.6
43	TD Merchant Solutions, Grupo	1,776.3	93	Bancolombia, Colombia	354.9	143	Serv. Digitales Pop., Rep. Dominicana	96.5
44	Prisma Med. de Pago, Argentina	1,769.2	94	PostFinance, Suiza	329.0	144	Aurora Payments, EE.UU.	96.5
45	Hyundai Card, Corea del Sur	1,649.1	95	Tyro, Austria	326.9	145	Commercial Bank of California, EE.UU.	96.1
46	Garanti Bank, Turquía	1,569.3	96	Promsvyazbank, Rusia	324.0	146	Abu Dhabi Commercial, EAU	93.1
47	Mitsubishi UFJ Nicos, Japón	1,492.2	97	Electronic Payments, EE.UU.	323.7	147	United Merchant Serv., EE.UU.	81.9
48	Sadad Electronic Payment, Irán	1,492.0	98	Banco Davivienda, Colombia	323.0	148	Bancard, Paraguay	80.7
49	UniCredit Group, Italia	1,482.7	99	HDFC, India	312.8	149	BankCard Services, EE.UU.	80.4
50	Yapi Kredi Bank, Turquía	1,475.3	100	Al Rajhi Bank, Arabia Saudita	311.9	150	Banco Nacional, Costa Rica	79.5

Clasificados por todas las transacciones de compra (Visa, Mastercard, UnionPay, Amex, Discover, JCB, Diners Club y solo en el mercado nacional) por país. El grupo incluye transacciones de todos los países en los que la empresa es adquirente. <sup>1</sup> Estimación. <sup>2</sup> Incluye Dinamarca. <sup>3</sup> Incluye Hong Kong y Macao. <sup>4</sup> Incluye negocios solo en Europa y Estados Unidos.

Fuente: Nilson Report



## Opinión

# Neurociencia para el éxito Mejorando el emprendimiento en las microfinanzas



**Mauricio Bock**  
Managing director, Institute of Neurocoaching

En el actual contexto económico desafiante, los emprendedores en el sector de las microfinanzas se enfrentan a obstáculos que pueden generar miedos y limitar su toma de decisiones para emprender.

Hasta ahora los modelos para llegar a los emprendedores con soluciones de financiamiento en microfinanzas estaban orientados a un proceso lógico matemático. Sin embargo, existe una disciplina que ofrece nuevas perspectivas para superar estos desafíos: la neurociencia aplicada.

Esta disciplina puede fortalecer el emprendimiento en microfinanzas al comprender y abordar los miedos que surgen en este entorno y generar un impacto positivo en las decisiones financieras de los emprendedores.

La situación económica actual presenta desafíos significativos, como la incertidumbre y la volatilidad. Estos factores generan miedos y dudas en los emprendedores, lo que puede afectar su capacidad para tomar decisiones financieras sólidas.

La neurociencia aplicada a las microfinanzas busca comprender cómo el cerebro procesa la información y cómo las emociones influyen en las decisiones financieras. Al identificar los mecanismos cognitivos y emocionales que subyacen a los miedos, podemos desarrollar estrategias para superarlos y fortalecer la toma de decisiones.

La neurociencia aplicada al emprendimiento ha demostrado su eficacia en diversos países. En Silicon Valley, cuna de la innovación, se ha utilizado para comprender cómo las emociones afectan las decisiones de inversión de los emprendedores, ayudándoles a gestionar el miedo y tomar riesgos calculados.

En Israel, se ha investigado cómo el estrés influye en las decisiones financieras, lo que ha llevado al desarrollo de programas de entrenamiento en manejo del estrés para fomentar decisiones más racionales.

Estos ejemplos demuestran cómo la neurociencia puede ser aplicada en el ámbito de las microfinanzas para mejorar la toma de decisiones y fortalecer el emprendimiento, permitiendo a los emprendedores enfrentar los desafíos con una mayor confianza y capacidad estratégica, lo que ayuda a reducir el miedo al fracaso y fomenta la confianza en el logro de metas financieras.

Además, el conocimiento sobre los sesgos cognitivos, como el sesgo de aversión a las pérdidas, puede ayudar a los emprendedores a tomar decisiones más racionales y menos influenciadas por el miedo.

Las empresas microfinancieras también pueden aprovechar la neurociencia aplicada para desarrollar productos y servicios más efectivos. Por ejemplo, comprender cómo las emociones influyen en las decisiones financieras permite diseñar programas de capacitación y apoyo emocional adaptados a las necesidades de los emprendedores. Estas intervenciones pueden ayudar a gestionar el miedo y aumentar la confianza en el crecimiento de sus negocios.

La neurociencia aplicada ofrece un nuevo enfoque para fortalecer el emprendimiento en el sector de las microfinanzas. Al comprender los mecanismos emocionales y cognitivos detrás de los miedos, podemos desarrollar estrategias y técnicas que permitan a los emprendedores tomar decisiones

financieras sólidas y superar las barreras que limitan su crecimiento.

Las empresas microfinancieras tienen la oportunidad de adoptar estas enseñanzas y desarrollar productos y servicios que aborden las necesidades emocionales de los emprendedores, fomentando la confianza y el éxito financiero.

Es hora de romper con el statu-quo y adoptar nuevas herramientas mirando hacia el futuro, podemos construir un ecosistema emprendedor más sólido, donde los miedos sean superados y las decisiones financieras acertadas.

***“La neurociencia aplicada al emprendimiento ha demostrado su eficacia en diversos países. En Silicon Valley, cuna de la innovación, se ha utilizado para comprender cómo las emociones afectan las decisiones de inversión de los emprendedores, ayudándoles a gestionar el miedo y tomar riesgos calculados”.***



# cl@b2023

23° Congreso Latinoamericano de  
Tecnología e Innovación Financiera  
**SEPTIEMBRE 13 - 15**



**¡VOLVEMOS A MIAMI!**

**INSTITUCIONES  
FINANCIERAS**

~~\$ 1.400~~

**\$ 1.095**

**ADMISIÓN  
GENERAL**

~~\$ 1.700~~

**\$ 1.395**

**GOBIERNO  
\$ 700**

**GRUPOS**  
~~\$1.095~~  
**(3-9) \$ 895**  
~~\$995~~  
**(+10) \$ 795**

**Inscríbase junto con sus colegas  
y obtenga un descuento**

**Oferta exclusiva para  
miembros FEPCMAC  
válida hasta el 23 de junio**



FINANCIAL &  
INTERNATIONAL  
BUSINESS  
ASSOCIATION



FELABAN  
FEDERACION LATINOAMERICANA DE BANCOS



<https://www.felaban.net/>

[dramirez@felaban.com](mailto:dramirez@felaban.com)

<https://felabanclab.fiba.net/es/clab2023/Inicio>

## Opinión

# Bienestar futuro Para ahorrar también hay que confiar



**José Miguel De la Peña**  
Líder de la tribu de Segmentos y Productos, Mibanco

En el Perú existe una crisis de confianza que traspasa lo político y representa una barrera para la cohesión social, el civismo y, por ende, el desarrollo colectivo.

De acuerdo con datos obtenidos por el Instituto de Estudios Peruanos (IEP) en el Barómetro de las Américas 2006-2021, el nivel de confianza interpersonal en Perú siempre ha estado por debajo del promedio latinoamericano.

Nuestra nueva campaña “La nueva cuestión de confianza”, apunta a revalorizar el atributo de la confianza como herramienta fundamental para el crecimiento del Perú y reflexiona sobre la importancia para encontrar consensos y caminar juntos hacia un mismo desarrollo.

Mediante esta “nueva confianza”, abrimos nuestras puertas al público ahorrista del segmento AB sin dejar de atender a nuestro cliente core, a través de una propuesta basada en la confianza, solidez financiera y nuestro respaldo.

Para conocer e identificar las motivaciones de ahorro de este segmento realizamos una investigación que nos permita entender sus principales motivaciones para ahorrar.

Así, pudimos conocer que las que más destacan son: el cumplimiento de las metas, la mejora en la calidad de vida y la garantía del bienestar futuro de su familia. Además, son personas que tienen cultura financiera y son disciplinadas con el ahorro, y que se informan cuando buscan una entidad financiera para depositar sus ahorros.

Esto nos ha permitido diseñar una estrategia que combina tres frentes: el comercial, la oferta del producto y la comunicación de marca. De esta manera, potenciaremos

nuestros canales de atención en zonas clave de Lima y en ciudades como Piura, Chiclayo, Cusco, Arequipa y Trujillo.

Desde el 2022, hemos mejorado nuestros productos para brindarle a nuestros clientes las mejores opciones para el incremento de la rentabilidad de sus ahorros. Con nuestro Depósito a Plazo Fijo (DPF) podrá ahorrar su dinero desde S/350 con una tasa de 8,5% desde 181 a 359 días de plazo. Con este producto, el cliente define un plazo determinado de depósito para sus excedentes o ahorros. Además, puede elegir de qué manera recibir el pago de los intereses, ya sea periódica o al vencimiento.

Por otro lado, tenemos nuestra Cuenta Full Ahorro Plus que le da la posibilidad de ahorrar y ganar con una tasa de 6% con libre disponibilidad de su dinero ante cualquier eventualidad. Para acceder a estos, ponemos a su disposición nuestra amplia red de canales de atención, asesoría financiera a nivel nacional; así como, la App Mibanco Móvil.

Finalmente, nuestra solidez y respaldo completan esa propuesta de valor integral que hemos preparado para este segmento y nuestros clientes. Somos la entidad financiera líder de las microfinanzas en América Latina y segundo jugador más relevante a nivel mundial.

Contamos con 25 años de experiencia trabajando por la inclusión financiera y progreso de cada vez más personas. Nuestra cartera de colocaciones es superior a los US\$3.700 millones, tenemos cerca de 2 millones de clientes y más de 280 puntos de atención en todo el Perú. Además, somos parte de Credicorp, el holding de servicios financieros líder en Perú y uno de los principales de la región.

Para ahorrar se necesita confiar. #ElMañanaEsDeTodos

**“Las motivaciones de ahorro que más destacan en el segmento AB son: el cumplimiento de las metas, la mejora en la calidad de vida y la garantía del bienestar futuro de su familia. Además, son personas que se informan cuando buscan una entidad financiera para depositar sus ahorros”.**

Visa

# Los que reciben dinero digitalmente también tienden a realizar más pagos digitales

Estudio de Visa sobre el uso y actitudes de los consumidores en América Latina y el Caribe muestra que, a la hora de elegir pagar digitalmente, recurren cada vez más a las billeteras digitales.

Visa, líder mundial en pagos digitales, anunció la edición 2023 del estudio sobre el uso y actitudes de los consumidores en América Latina y el Caribe, el cual explora cómo los consumidores mueven el dinero en el contexto de la migración digital que se ha acelerado en la región en los años posteriores a la pandemia.

El estudio, el cual incluyó a 14.000 consumidores de todos los niveles socioeconómicos en 8 países de la región (Brasil, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Costa Rica y República Dominicana), destaca el comportamiento y preferencias de los consumidores a la hora de recibir, gastar, ahorrar e invertir dinero, y además brinda perspectivas sobre cómo los diferentes participantes del ecosistema de pagos pueden adaptarse y aprovechar esta realidad en constante evolución.

“En Visa nos esforzamos por ayudar a construir una economía inclusiva que brinde a más personas en más lugares acceso a experiencias y servicios de pago seguros y sin fricciones”, dijo Luciana Resende, líder global de Marketing para Visa América Latina y el Caribe.

“Por eso, continuamos observando de cerca las tendencias para comprender mejor las preferencias de los consumidores y así adelantarnos a sus exigencias y ofrecer soluciones innovadoras que sean intuitivas y relevantes”, agregó.

El estudio sugiere que la forma en que las personas reciben dinero influye en cómo lo gastan e indica que aquellos que reciben dinero digitalmente también tienden a realizar más pagos digitales.

## Resultados

De acuerdo con los resultados, más del 60% de los consumidores encuestados dijo que recibe dinero a través de transferencias bancarias, seguido por un 43% que lo recibe en efectivo y un 14% que recibe fondos por medios digitales como aplicaciones y billeteras digitales.

Los consumidores que usan un método digital para recibir dinero, ya sea a través de transferencias bancarias u otras opciones digitales, generalmente usan 5 métodos diferentes para pagar, que incluyen efectivo, tarjetas de crédito, tarjetas de débito y otras opciones digitales.

### Formas de ahorrar dinero

	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO	CHILE	COLOMBIA	PERÚ	COSTA RICA	REP. DOM.
1º	38% US\$	49% Cuenta bancaria	50% Efectivo	51% Cuenta bancaria	55% Efectivo	44% Efectivo	48% Cuenta bancaria	50% Efectivo
2º	35% Efectivo	39% App	39% Cuenta bancaria	38% Efectivo	37% App	42% Cuenta bancaria	38% Efectivo	48% Cuenta bancaria
3º	33% Depósitos a plazo fijo	27% Efectivo	36% Apps	23% Apps	35% Cuenta bancaria	24% Apps	32% Apps	11% Depósitos a plazo fijo

### Formas de invertir el dinero

	ARGENTINA	BRASIL	MÉXICO	CHILE	COLOMBIA	PERÚ	COSTA RICA	REP. DOM.
1º	43% Depósitos a plazo fijo	35% Depósitos a plazo fijo	36% Fondos de inversión	36% Fondos de inversión	30% Fondos de inversión	28% Pequeños negocios	31% Fondos de inversión	24% Cripto monedas
2º	39% US\$	30% Fondos de inversión	23% Interés de las app	31% Depósitos a plazo fijo	29% Cripto monedas	25% Depósitos a plazo fijo	24% Depósitos a plazo fijo	18% Bienes raíces
3º	34% Cripto monedas	26% Interés de las app	19% Depósitos a plazo fijo	18% Cripto monedas	23% US\$	20% Cripto monedas	23% US\$	17% Préstamos de dinero con intereses

## Efectivo

Asimismo, aquellos que reciben más a menudo dinero en efectivo son más propensos a pagar por bienes o servicios en efectivo. Según el estudio, el 52% de los encuestados recibe dinero en efectivo y paga en efectivo, en comparación al 42% y 46% respectivamente de los que reciben dinero ya sea por transferencia bancaria o mediante aplicaciones.

Si bien parece que el método de pago utilizado depende en gran medida de lo que compran los consumidores, el estudio indica que el efectivo sigue siendo el método de pago dominante entre los encuestados en casi todas las categorías, excepto para compras en línea, pagos de persona a persona (P2P) y compras de artículos más costosos.

Para esta última categoría, los datos del estudio indican que solo el 29% de los encuestados usa efectivo al hacer compras grandes, mientras que el resto prefiere una opción digital como crédito, débito o aplicaciones.

## Billeteras digitales

A la hora de elegir pagar digitalmente, los consumidores de América Latina y el Caribe recurren cada vez más a las billeteras digitales.

De hecho, estas aplicaciones móviles, en las que los usuarios pueden cargar virtualmente una tarjeta física y almacenar su valor para pagar de forma rápida y fácil, alcanzarán más del 50% de todo el comercio electrónico a nivel mundial para el 2024.

En una región donde el dinero en efectivo aún predomina, las billeteras digitales y otras herramientas de administración de dinero se están convirtiendo en una puerta de entrada importante para las personas subbancarizadas y no bancarizadas, que tienden a ser poblaciones más jóvenes y de menores ingresos.

## Ahorro

En cuanto al ahorro, el estudio destaca que si bien es un concepto bien conocido en la región —tanto culturalmente como dada la volatilidad económica de la mayoría de los mercados—, solo el 63% de los consumidores encuestados ahorra de alguna manera, y de los que ahorran, solo el 33% lo hace regularmente. En términos de inversión, el escenario es similar: solo el 36% de los encuestados dice invertir de alguna manera. Un dato interesante es que el estudio sugiere que las tendencias emergentes, como invertir en criptomonedas, están comenzando a ganar terreno en América Latina y el Caribe, dando forma y redefiniendo las posibilidades de inversión en la región.

Según los datos del estudio, el 23% de los consumidores que dijo invertir, lo hace en criptomonedas, un grupo no menor a los que usan otras formas de inversión más populares.

## Migración digital

En general, el estudio apunta a una migración digital en la región que sigue en curso, y en todos los aspectos de la vida.

Visa trabaja de manera diligente y colaborativa con todos los actores del ecosistema financiero para continuar brindando soluciones innovadoras que

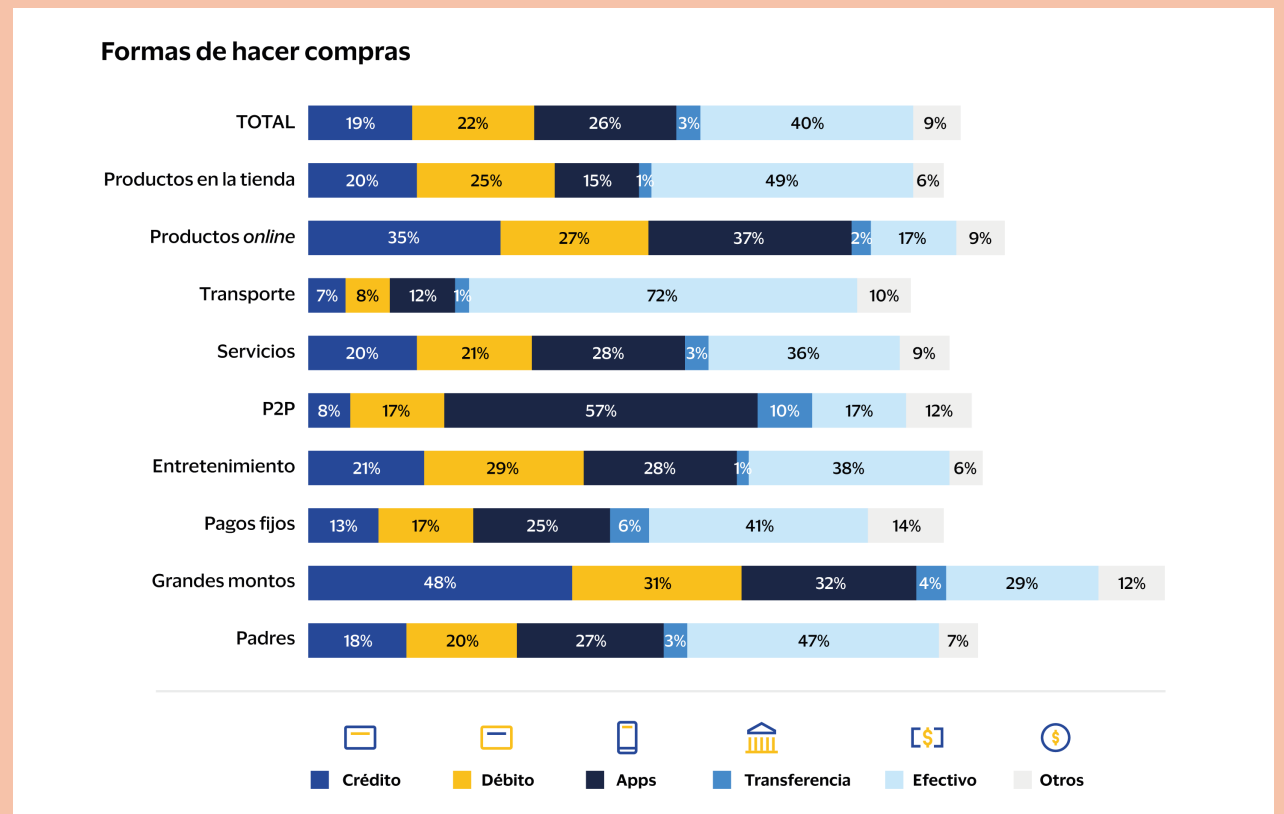
ofrezcan a los clientes una manera fácil, conveniente, rápida y segura de mover su dinero.

## Metodología de investigación

La edición 2023 del estudio de Visa sobre el uso y actitudes de los consumidores en América Latina y el Caribe estuvo dirigido a encuestados de la

población general, mayores de 16 años, con niveles socioeconómicos alto, medio y medio-bajo.

La metodología consistió en técnicas cualitativas y cuantitativas en 8 mercados de América Latina y el Caribe, e incluyó 48 grupos focales, 8 blogs interactivos en línea de 3 días y 14.000 entrevistas en línea. El estudio fue realizado por Maru/Matchbox.



Los años de la pandemia impulsaron un crecimiento impresionante en la tasa de migración hacia herramientas digitales.

# Alide analizará potencial de la región para atraer inversiones y empresas de clase mundial

Bajo el tema central “Desarrollando el potencial intrínseco de América Latina y el Caribe frente al mundo: Papel y desafíos de la banca de desarrollo”, la 53 Asamblea General de Alide se realizará del 31 de mayo al 2 de junio.

La Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide) analizará en su 53 Asamblea General el potencial de América Latina y el Caribe (ALC) para relacionarse en la economía internacional con las distintas regiones del mundo y atraer inversiones y empresas de clase mundial, movilizandolas propias capacidades internas y de los capitales de los connacionales en el exterior.

Bajo el tema central “Desarrollando el potencial intrínseco de América Latina y el Caribe frente al mundo: Papel y desafíos de la banca de desarrollo”, la 53 Asamblea General de Alide se realizará en San Pedro Sula (Honduras), del 31 de mayo al 2 de junio.

Alide explicó que los hechos acontecidos a nivel global de los años recientes, como COVID-19; afloramiento de vulnerabilidades de los sistemas de proveedores en los sistemas alimentarios, salud y energía; así como los efectos de eventos climáticos y de índole geopolítica; provocan un repensar regional y una mirada actual de las políticas públicas para fortalecer la competitividad de las economías, generar nuevas industrias, o motivar la instalación de empresas en sectores clave del desarrollo, ya sea por razones de negocios, seguridad nacional, salud pública o medioambiente.

## Agenda

Preguntas clave como: ¿Qué políticas se requieren y cómo acompaña la banca de desarrollo este esfuerzo para desarrollar el potencial intrínseco de la región con la participación del sector privado?, entre otras, se abordarán en la reunión de Alide.

Esto incluye tratar el “Rol de las políticas públicas para la atracción de inversionistas de clase mundial y el papel de la banca”, los “Factores emergentes que están redefiniendo el comercio mundial y las oportunidades para ALC” y el “Financiamiento de la infraestructura como soporte de la competitividad de la región en el mundo”.

Además, se celebrará el seminario “Centroamérica en el mundo: Desafíos y oportunidades”, con el objetivo de tratar los temas de especial interés para la región centroamericana con acción de la banca, e incluyen la integración, seguridad alimentaria y canalización de remesas hacia actividades productivas, entre otros, compartiendo experiencias de financiación y promoción de sectores productivos y sociales.

También se compartirá estos temas con inversionistas globales de primer orden, en lo referente a áreas de gran relevancia para el desarrollo de la región como son el comercio internacional y temáticas encaminadas a la construcción de economías resilientes a las nuevas condiciones climáticas, apoyo a emprendedores, innovación en las pequeñas y medianas empresas (Pymes), fuentes de financiamiento internacional y movilización de inversiones privadas, interconectividad regional, energías renovables y eficiencia energética, y transformación digital.

## Participantes

La Reunión Anual de Alide Honduras 2023 se celebrará por invitación del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (Banhprovi), con el auspicio del Gobierno hondureño y el apoyo de una Comisión Nacional de

Enlace integrada además por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (Banadesa) y el Banco Central de Honduras.

Además, contará con la participación de organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), BCIE, Agence Française de Développement (AFD), KfW Development Bank, Banco Europeo de Inversiones (BEI), entre otros.

Alide es la comunidad de instituciones financieras que genera soluciones en banca para el desarrollo de América Latina y el Caribe. La reunión de la Asamblea General es un importante foro hemisférico para el análisis de temas de actualidad que atañen a la función de las instituciones que financian el desarrollo en la región.



La reunión de la Asamblea General de Alide analiza temas de actualidad que atañen a la función de las instituciones que financian el desarrollo.

## Opinión

# Compartiendo conocimiento La consultoría como opción laboral



**Fernando Miranda**  
Consultor asociado, LHH DBM Perú

Una opción importante que explorar, para aquellas personas que están en proceso de transición laboral y que buscan una alternativa independiente, es la consultoría.

Esta opción se presenta como algo interesante en la medida en que la persona mantiene su independencia, aprovechando el conocimiento en el que es experto, más aun si proviene de compañías referentes en el mercado, y todo esto sin arriesgar un capital importante, como sí podría ocurrir si emprende algún negocio.

Se trata de profesionales que, muchas veces, ya han tenido experiencia recibiendo consultorías en la posición dependiente que ocupaban, lo que les ha permitido familiarizarse con este tipo de servicio, y ahora pueden, desde el otro lado, ayudar a que otras compañías generen mejores resultados, aportando valor basándose en su experiencia y conocimiento en el que son expertos.

Los profesionales que desean ser consultores se hacen preguntas claves como, por ejemplo: ¿Por dónde comienzo?, ¿Cómo deben ser mis honorarios? y ¿Cómo voy a conseguir clientes?

Un programa serio de outplacement brinda asesoría técnica, estructura en el diseño del servicio, para cualquier profesional que desea dedicarse a la consultoría, como, por ejemplo:

- Se debe trabajar una matriz que ayuda al participante a tener claro cuál es el mercado objetivo, cuál es el servicio que se brindará y cuál será su misión con las compañías.
- Asimismo, se le asesora en cómo hacer una propuesta técnica y económica del servicio,

es decir, cuál debe ser el contenido que debería tener esa propuesta.

- Además, las distintas maneras para cotizar a un cliente los honorarios por un servicio, formas de pago y cómo formalizarlo a través de un contrato.

- También se brinda una asesoría en aspectos legales, si le conviene formar una sociedad o trabajarlo como persona natural, si debe emitir recibos por honorarios o facturas. De ser una sociedad, qué tipo de sociedad es la que más le convendría, por ejemplo.

- Se requiere analizar los aspectos comerciales y acá me detengo porque en este aspecto muchas personas se desencantan del tema, porque la consultoría es una opción donde se requiere una labor comercial intensiva. Los skills comerciales son muy importantes en esta opción, aunque siempre existe la posibilidad de que, si no los tienes, puedes asociarte con alguien más que sí tenga estas habilidades y compensarlo, pero eso ya implica tomar la decisión de tener un socio.

A diferencia del trabajo dependiente donde los años no hacen más fáciles las cosas; en el caso de la consultoría, los años suman y son muy importantes porque lo que busca justamente el cliente es contratar experiencia y conocimiento para su compañía.

***“En el camino el consultor debe ir creciendo y creando una marca, ya que al principio nos contratarán por quienes somos, por nuestra experiencia y trayectoria profesional, pero más adelante habrá que incorporar metodologías específicas y equipos de trabajo para poder crecer y hacerlo de forma sostenida en el tiempo”.***

Como recomendación final, en el camino el consultor debe ir creciendo y creando una marca, ya que al principio nos contratarán por quienes somos, por nuestra experiencia y trayectoria profesional, pero más adelante habrá que incorporar metodologías específicas y equipos de trabajo para poder crecer y hacerlo de forma sostenida en el tiempo.

# ¡Que tus ahorros trabajen por ti!

Aprovecha nuestra campaña de **Depósito a Plazo Fijo**

Hasta

# 8.75%

TREA\*

Coberturado por:



 **Caja Huancayo**

Aplican términos y condiciones

\*La tasa de 8.75% se considera para periodos de 391 días hasta 540 días por cualquier monto desde S/500.00, aplica únicamente a Ahorro Clásico, Plus Ahorro y DPF con abonos, no incluyen renovaciones automáticas. Para mayor información revisar el tarifario publicado en [www.cajahuancayo.com.pe](http://www.cajahuancayo.com.pe).