

MICROFINANZAS®

Síguenos:     

www.microfinanzas.pe

Septiembre 2023

Fuente: iStock

• Somos Chamba

El ecosistema digital de Caja Arequipa para la inclusión financiera.
Págs. 30-31

• Vodanovic opina

El impacto del proyecto de ley de e-commerce en los Marketplaces.
Pág. 41

• Cartera morosa

Los problemas que tendrían las microfinancieras para recuperarla.
Págs. 44-45

Seis millones de clientes del Banco de la Nación podrán acceder a la interoperabilidad

Se prevé que empiece a funcionar a partir de noviembre. Además de ofrecer un servicio más eficiente al trasladar las transacciones de ventanillas físicas a canales digitales, el banco mejorará su productividad y rentabilidad.

Modelo híbrido

José Buendía Matta, gerente de la División de Negocios de Mibanco, afirma que, al cierre del 2022, el 45% de sus operaciones crediticias ya se realizaban por canales alternativos diferentes al asesor de negocios.



Págs. 20-21

Menor costo

Máximo Rodríguez Ávalos, presidente del Directorio de la Empresa de Crédito Alternativa, anuncia su ingreso al Mercado Alternativo de Valores (MAV), lo que les permitirá reducir hasta en un 4% el costo del fondeo.



Págs. 23-25

Desafíos

Javier Morante Núñez, gerente de Administración y Finanzas de Caja Piura, señala que su plan para abordarlos incluye mantener la disciplina en el gasto, reducir los créditos reprogramados y mejorar su recuperación.



Págs. 28-29



Versión Digital

4 Editorial

Afán autodestructivo



6 Interoperabilidad

El Banco de la Nación prevé aumentar la proporción de clientes digitales del 18% actual a 35% con la introducción de esta funcionalidad, dijo su gerente de Banca Digital, Carlos Quevedo Juárez.

8-10 Se suman más

Las financieras Efectiva y Oh!, los bancos Ripley y Alfin, y Caja Huancayo deben sumarse hasta diciembre a las 19 entidades financieras que ya ofrecen el servicio de interoperabilidad, señaló la CCE.

12-13 Desafíos

El acceso a internet no es lo único importante para que la interoperabilidad pueda llegar a más poblaciones, sino que también cuenta el uso que las personas le puedan dar, afirmó Asbanc.

14-15 Open banking

Caja Arequipa apuesta que el open banking sea autorizado en el país el próximo año. Planea lanzar en febrero del 2024 una tarjeta completamente digital, afirmó Wilber Dongo Díaz, su gerente central de Negocios.

16-18 Inclusión financiera

Perú mejora una posición en el Índice de Inclusión Financiera 2023 de Credicorp que evalúa a 8 países de la región, pero solo supera a México y Bolivia. En el uso de billeteras móviles se ubica en el cuarto lugar.

19 Cónclave microfinanciero

Fortaleza en la gobernanza y sostenibilidad serán los temas centrales del XIV Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM), que reunirá a alrededor de mil participantes en Tacna del 25 al 28 de octubre.

20-21 Modelo híbrido

Mibanco se transforma a un modelo híbrido, utilizando evaluación centralizada y digital, y múltiples canales para brindar a los clientes rapidez y comodidad, declara José Buendía Matta, su gerente de la División de Negocios.

23-25 Beneficios

La Empresa de Crédito Alternativa prevé trasladar al cliente su menor costo del fondeo tras su ingreso al mercado de valores y, más adelante, financiar activos fijos, anuncia su presidente del Directorio, Máximo Rodríguez Ávalos.

28-29 Perspectiva crediticia

Moody's recomienda a Caja Piura reducir su cartera reprogramada a junio del 2023, mejorar su índice de liquidez y mantener la adecuada cobertura de la cartera atrasada y refinanciada (CAR), indicó la microfinanciera.

30-31 Somos Chamba

La plataforma digital diseñada por Caja Arequipa para atender las necesidades únicas de los emprendedores es una opción para aquellos que no pueden costear soluciones digitales, acercándolos al sistema financiero formal.

32 Alivio a las Coopac

La SBS flexibilizó la adaptación de las Coopac a requisitos prudenciales porque siguen enfrentando las consecuencias económicas de la pandemia, los conflictos sociales y los fenómenos naturales.

33 Opinión

Ante la amenaza de El Niño, las microfinancieras deben proporcionar opciones y capacitación a las Mypes para prepararlas mejor, señala Gustavo Morón Pastor, gerente de la División de Riesgos de Mibanco.

34-35 Fintech

El Indecopi hace recomendaciones para mejorar la competencia en los servicios donde concurren estas empresas. Van dirigidas a la SBS, el BCR, el MEF y Produce, así como a la Asociación Fintech Perú.

36 Opinión

María del Carmen Yuta González de Vodanovic alerta sobre las implicancias y el impacto que habrá para modelos de negocio como los Marketplaces si el Congreso aprueba un proyecto de Ley E-commerce.

37 Pago de haberes

La SBS respalda la idea de permitir pagos de haberes mediante billeteras digitales, pero indica que la elección de la cuenta para el depósito debería depender de cada trabajador.

38 Transporte público

Los consumidores esperan que los pagos sin contacto estén disponibles para este servicio, lo que refuerza el valor de esta tecnología para satisfacer las demandas de los usuarios, muestra un estudio de Visa sobre la movilidad urbana.

39 Lavado de activos

La UIF-Perú presentó 2 proyectos para fortalecer la lucha contra el lavado de activos. Mediante el uso de la inteligencia artificial, se estructurará la información contenida en los reportes de operaciones sospechosas (ROS).

40-41 Economía a la baja

Los bancos y expertos no son tan optimistas como el ministro de Economía y Finanzas, Alex Contreras Miranda, acerca de una recuperación rápida. El BCR redujo su pronóstico sobre la inversión privada para este año.

42-43 Minería y pobreza

Un estudio del Instituto Peruano de Economía (IPE) muestra que 1,7 millones de peruanos no pudieron salir de la pobreza en el periodo 2019-2022 por la oposición y las trabas burocráticas a los proyectos mineros.

44-45 Carteras morosas

Las instituciones de microfinanzas podrían enfrentar dificultades al intentar recuperar préstamos impagos que han estado retrasados por más de 90 días, advirtió la consultora especialista en microfinanzas María Belén Effio.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2023 Edición N° 214

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.

46-47 Principal reto

Entre diciembre del 2020 y julio del 2023 hubo un preocupante incremento de la morosidad de las Mypes, por lo que es importante hacer un seguimiento y mejorar la calidad crediticia, indicó el en microfinanzas Juan José Inoñan Olivera.

48-49 Balance quinquenal

Un análisis minucioso de los indicadores financieros de las Cajas Municipales en los últimos 5 años muestra una situación complicada, alertó Denis Núñez Arias, director gerente del Instituto de Crédito y Cobranzas (ICC).

50-51 Sigue débil

El crédito al sector privado, que abarca préstamos de bancos, financieras, Cajas Municipales, rurales y cooperativas, registró un incremento de solo 0,7% en agosto, reportó el BCR.

52 Créditos sostenibles

Caja Cusco recibe distinción "Empresas que Transforman" por su iniciativa Sembrando Créditos Sostenibles por demostrar un compromiso con la protección de la biodiversidad y el desarrollo económico del productor peruano.

53 Fondos mutuos

Según Credicorp Capital SAF, tienen potencial para convertirse en un producto financiero masivo. Han superado la marca de los S/30.300 millones en moneda nacional y el número de participantes es de 341.800.

54-55 Nuevos mercados

Las Mypes empiezan a priorizar las ventas transfronterizas como oportunidad de crecimiento. Estudio global de Visa muestra que su mentalidad cambia del modo de supervivencia al modo de crecimiento.

57 Opinión

La referencia laboral es lo que dicen sobre nuestro desempeño y es clave si está postulando a un puesto de trabajo, manifiesta Rosario Almenara Díaz, vicepresidenta de LHH DBM Perú.

MICROFINANZAS

Director

Javier Parker Chávez

Editor general: Víctor Huamán Paredes

Colaboradores: Nicolás Castillo Arévalo, Wilder Mayo Méndez, Yamil Rodríguez Flores

Diseño y diagramación
Anderson Castro Santiago

Conducción Microfinanzas TV
Neisy Zegarra Jara

Publicidad: Wilfredo Quiroz Fuentes  +51 955 573 812



CIMA TACNA

**XIV CONGRESO INTERNACIONAL
DE MICROFINANZAS**

**25 · 26 · 27
OCTUBRE**

**PARQUE PERÚ, POCOLLAY
TACNA**

informes e inscripciones

985 422 913

eventos@fpcmac.org.pe

Auspician:



Afán autodestructivo



Fuente: iStock

La reciente publicación de indicadores que muestran que aún no está cerca, y muy probablemente siga bastante lejos, la tan mentada, por el ministro de Economía y Finanzas, Álex Contreras Miranda, recuperación económica del país; se dio en un contexto en el que, desde el mismo Gobierno que integra el mencionado ministro, se emitieron mensajes negativos para la promoción de la inversión privada.

En su último Reporte de Inflación, publicado el 15 de septiembre, el Banco Central de Reserva (BCR) redujo su proyección de crecimiento de la economía peruana para este año de 2,2% a 0,9%, una drástica reducción que solo sinceró, en parte, lo que ya muchos anticipan, que la economía peruana tendrá un crecimiento nulo este año o, lo que es peor, retrocederá.

Simultáneamente al anuncio del BCR, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) daba a conocer que la economía peruana acumuló una caída de 0,58% entre enero y julio, lo que refuerza las pesimistas proyecciones que tienen los analistas independientes para el 2023.

Este negativo desempeño es reflejo, en primer lugar, de la caída de la inversión privada, que en el primer y segundo trimestre de este año retrocedió en 12% y 8,3%, respectivamente.

Como la realidad siempre se impone, el BCR tuvo que modificar aún más a la baja su proyección de caída de la inversión privada para el presente año, del -2,5% que había estimado en junio al -5,3% que pronostica ahora.

Es en este grave escenario, por el impacto negativo que tiene en la generación de empleo y reducción de

la pobreza, que el Gobierno intentó entregar 3 lotes petroleros del norte del país a Petroperú. Como si no fueran suficientes los cientos de millones de dólares que el Estado le ha dado para que pueda concretar la modernización de la Refinería de Talara.

La forma arbitraria con la que intentó entregar los lotes a Petroperú, en evidente intromisión política en una entidad técnica como Perupetro que debe licitarlos al mejor postor, agravó el clima de inestabilidad e incertidumbre que sienten los inversionistas desde que el ahora preso Pedro Castillo asumió el poder.

Parece que el Gobierno ha olvidado que 628 mil peruanos cayeron en la pobreza en el 2022, que esta se elevó hasta el 27,5% de la población y que este año aumentará aún más; que está más interesado en promover la actividad empresarial del Estado en lugar de la inversión privada que genera empleo y reduce la pobreza.

De otra forma no se explica que el presidente del Consejo de Ministros, Alberto Otárola, haya afirmado, en medio de la Perumin 36 Convención Minera que se realizó en Arequipa, que el proyecto cuprífero Tía María no se encuentra en la agenda del Gobierno.

Más aún, sabiendo que los activistas en contra de Tía María son grupos extremistas y antimineros que usan argumentos falsos para oponerse a la inversión privada tal como ocurrió también con el frustrado proyecto aurífero de Conga en Cajamarca. Perumin es el evento minero más importante del Perú y uno de los principales del mundo, debe servir para promover al país como destino de la inversión minera y no para frustrarla.

El ministro de Energía y Minas, Óscar Vera Gargurevich,

lo entendía muy bien cuando dijo, un día antes de las desafortunadas declaraciones de Otárola, que los deseos del Gobierno eran que el proyecto Tía María se realice ya que genera mucho trabajo e inversión.

La inversión minera en el Perú cayó 5,4% en el 2022 y el BCR calcula que este año retrocederá en 18,1% y el próximo año en 7,6%. El presidente del BCR, Julio Velarde, en el mismo Perumin, había advertido que ahora no hay proyectos mineros grandes pese a que la minería es el motor de la economía peruana.

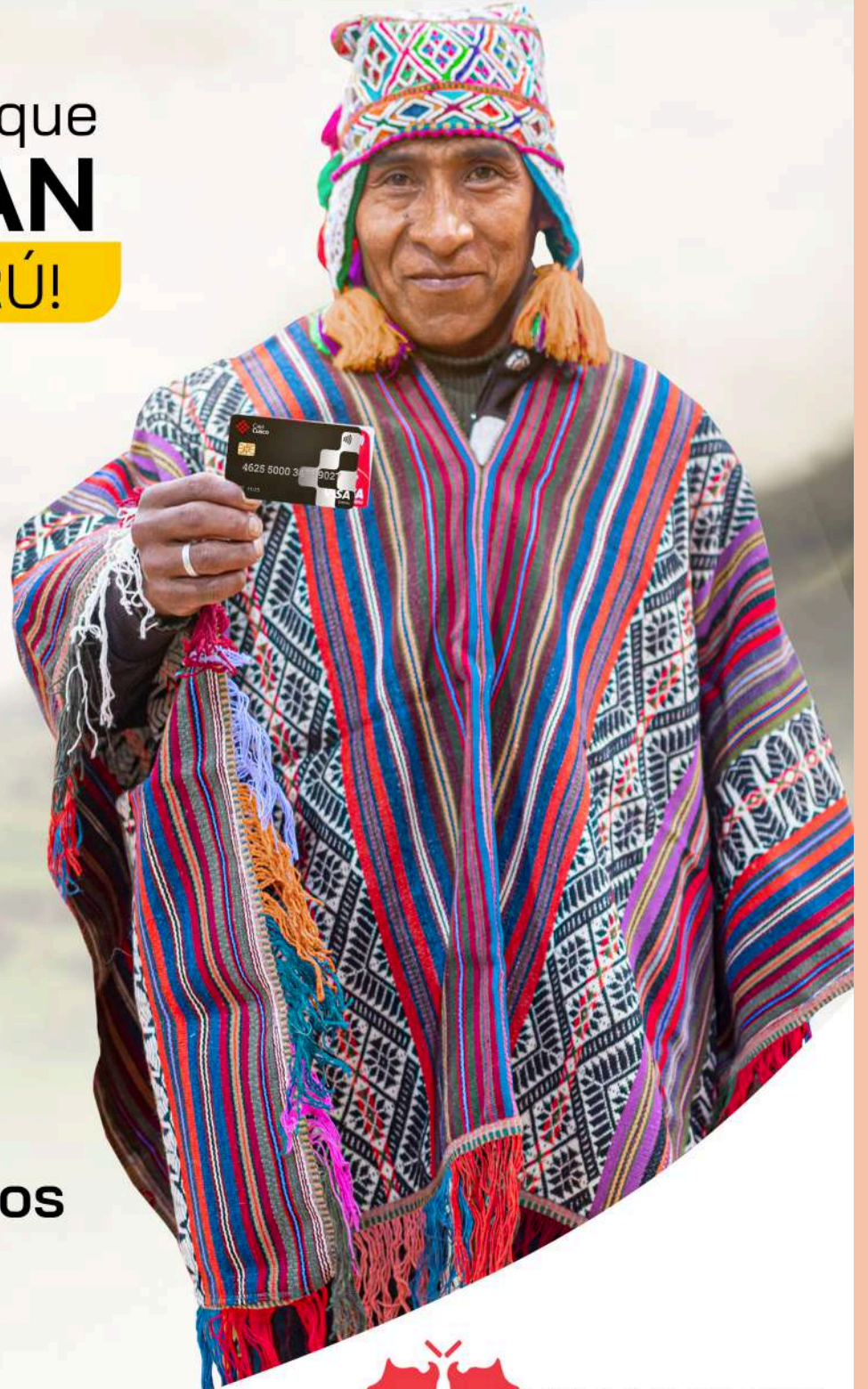
Por su parte, el Instituto Peruano de Economía (IPE) señala en su estudio “¿Qué estamos perdiendo como país?”, que presentamos en esta edición de **Microfinanzas**, que 1,7 millones de peruanos no pudieron salir de la pobreza en el periodo 2019-2022 por la oposición de algunos sectores a los proyectos mineros y por las trabas burocráticas.

¿Quién asume la responsabilidad por la caída de la economía peruana y el desplome de la inversión privada, en especial de la minera? ¿Y quién la asume por esos 1,7 millones de peruanos que no pudieron salir de la pobreza? ¿Quién la asumirá por este afán autodestructivo que hay en el país por todo aquello que genera riqueza y prosperidad con el falso argumento de que beneficia a muy pocos o a “otros”?

Como hemos mencionado anteriormente, la gran inversión, en este caso la minera, mueve a la economía aumentando las oportunidades para la micro y pequeña empresa (MYPE) y para los emprendedores; sectores ahora bastante golpeados económicamente, lo que se refleja en los indicadores que muestran las instituciones microfinancieras y que también presentamos en esta edición de **Microfinanzas**.



¡Muy orgullosos de formar parte de las 32 EMPRESAS que **TRANSFORMAN** el PERÚ!



Por nuestra iniciativa:

“Sembrando Créditos Sostenibles”



EMPRESAS QUE TRANSFORMAN

A partir de noviembre, 6 millones de clientes del Banco de la Nación podrán ingresar a la interoperabilidad

El Banco de la Nación tiene como objetivo aumentar la proporción de clientes digitales del 18% actual a 35% con la introducción de la interoperabilidad, lo que también le permitirá reducir sus costos operativos y mejorar la eficiencia en las transacciones, afirmó su gerente de Banca Digital, Carlos Quevedo Juárez.

El Banco de la Nación (BN) está a punto de dar un importante paso hacia la modernización de sus servicios financieros al integrarse en el sistema de interoperabilidad. Esta medida, liderada por el Banco Central de Reserva (BCR) y respaldada por la Cámara de Compensación Electrónica (CCE), busca revolucionar la forma en la que los peruanos realizan transacciones financieras y pagos digitales.

Carlos Quevedo Juárez, gerente de Banca Digital del BN, anunció que aproximadamente 6 millones de clientes de la entidad se beneficiarán directamente de la interoperabilidad con las billeteras digitales a partir de noviembre. Pero ¿qué es exactamente la interoperabilidad en el mundo financiero? Según la CCE, se refiere a la capacidad de diferentes sistemas de pago para comunicarse, compartir información y realizar transacciones de forma segura y eficiente entre sí.

“Esta iniciativa busca permitir a los usuarios financieros realizar transferencias de dinero y pagos digitales de manera inmediata, sin importar a qué entidad financiera o billetera digital pertenezcan. Esto es un avance significativo hacia la democratización del sistema financiero, ya que brindará a los clientes la libertad de buscar y utilizar servicios que se adapten a sus necesidades, sin restricciones”, comentó Quevedo.

Detalló que estas transacciones se llevarán a cabo a través de la aplicación móvil del banco o su página web, permitiendo a los usuarios realizar transferencias solo con un teléfono celular y seleccionando la entidad receptora, incluyendo otras entidades financieras y billeteras digitales.

“Esto significa que una persona que recibe su salario a través del Banco de la Nación podrá pagar deudas a otras instituciones financieras de manera directa, un avance que va más allá de los métodos actuales y amplía las opciones disponibles para los clientes”, indicó.

Estrategia

El BN está listo para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece la interoperabilidad. Con 6 millones de clientes activos, este paso permitirá a una gran cantidad de personas ingresar al ecosistema de pagos digitales y acceder a servicios financieros de una manera más versátil y conveniente.

La estrategia del banco apunta a fomentar la inclusión financiera y brindar a los clientes la capacidad de elegir

servicios que se adapten a sus necesidades. Además, facilitará el desembolso de pagos estatales, como los relacionados con programas sociales como Pensión 65, a través de diversas entidades financieras.

La implementación de la interoperabilidad está en marcha con el apoyo de la CCE y se espera que comience a funcionar en noviembre. Los servicios disponibles para los clientes incluirán pagos de servicios públicos, transferencias interbancarias, incluso inmediatas, y más.

Quevedo señaló que este es solo el primer paso en la estrategia del BN para digitalizar sus servicios y mejorar la inclusión financiera. El banco tiene como objetivo aumentar la proporción de clientes digitales del 18% actual a 35% con la introducción de la interoperabilidad.

El ingreso a la interoperabilidad no solo beneficia a los clientes, sino que también promete mejorar la productividad y rentabilidad del BN. Al trasladar las transacciones de ventanillas físicas a canales digitales, el banco espera reducir los costos operativos y brindar un servicio más eficiente.

Además, la tecnología crediticia avanzada facilitará la evaluación de préstamos, lo que podría expandir aún más su cartera de servicios.

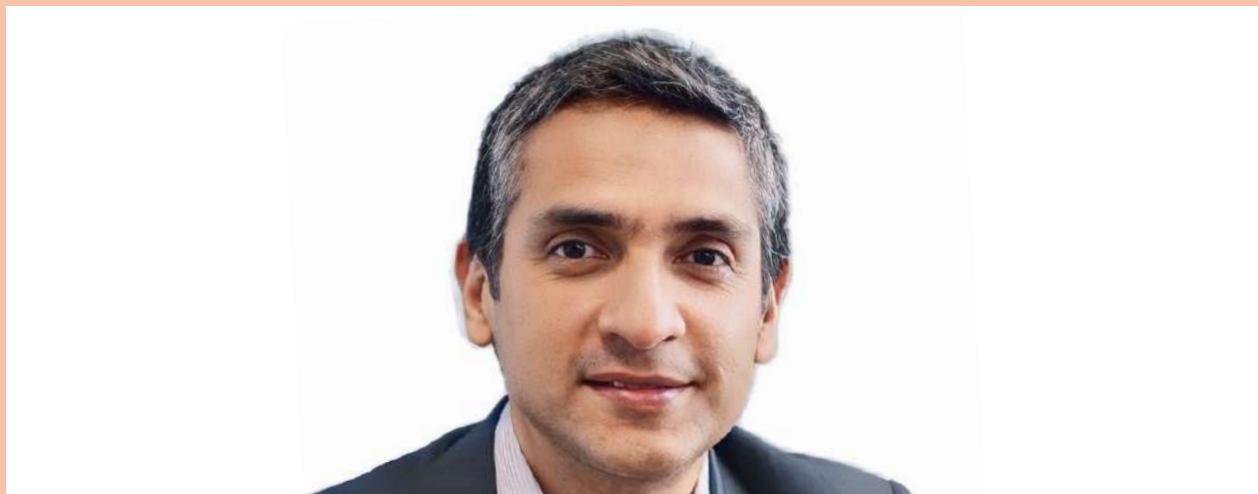
Banca digital

La visión del BN no se limita a la interoperabilidad. Quevedo reveló planes ambiciosos para digitalizar aún más sus servicios a través de plataformas como págalo.pe, que ya cuenta con la participación de aproximadamente 3 millones de ciudadanos. Esta plataforma permite a los peruanos realizar pagos a 32 entidades públicas y más de 560 conceptos de tasas de cobro sin salir de sus hogares.

El BN realiza aproximadamente 28 millones de transacciones al mes, ya sea a través de canales tradicionales o alternativos. Sorprendentemente, cerca del 20% de estas transacciones se efectúan mediante canales digitales, un número que se espera aumente con la implementación de la interoperabilidad.

Las transacciones más frecuentes en el banco son los depósitos y retiros, lo que resalta la importancia de optimizar estos procesos a través de la banca digital.

Uno de los aspectos más destacados de la interoperabilidad es su capacidad para promover la inclusión financiera. Como lo señaló Quevedo, este ecosistema busca conectar financieramente a más peruanos, lo que refleja la misión del BN de servir a un público más amplio y diverso.



Menos del 20% de los 21 millones de transacciones que se efectúan en el Banco de la Nación usan canales digitales, dijo Carlos Quevedo Juárez.

Se reafirma nuestra **clasificación de riesgo de B+**

Somos la única caja municipal con clasificación B+, otorgada por dos clasificadoras de riesgo a junio 2023.

MOODY'S
LOCAL



CAJA
TRUJILLO



Otras entidades financieras se preparan para sumarse a las 19 que ya ofrecen el servicio de interoperabilidad

Catorce entidades del servicio de TIM Especial de la Cámara de Compensación Electrónica permiten realizar transferencias con el número de celular hasta S/500 sin costo, sumándose a Plin, Yape y Wayki, que tampoco cobran.

La segunda fase de la interoperabilidad ya está vigente en el sistema financiero. Desde mediados de septiembre último, alrededor de 19 entidades, entre bancos, financieras, Cajas Municipales y esquemas de pagos móviles, ya permiten a los usuarios transferir dinero de sus cuentas a cualquiera de estos participantes solo con el número de su celular.

Esta meta del Banco Central de Reserva (BCR), que fue consensuada con las entidades financieras y los proveedores de los esquemas de pagos, representa un nuevo hito en este camino de la búsqueda de aumentar la inclusión financiera y reducir el uso de efectivo.

Si bien antes ya se podían realizar transferencias de dinero entre las entidades financieras que participan en la interoperabilidad, existían ciertas fricciones que impedían que sea masivo, debido a los costos de transacción que generaban para los usuarios.

“Hemos salido de acuerdo con el plazo regulatorio con la solución de interoperabilidad. Las personas ya pueden realizar sus transferencias desde donde estén y a donde quieran enviar el dinero con su número de celular”, afirmó Martín Santa María, gerente general de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE).

La interoperabilidad llega casi 2 meses y medio después del plazo que había trazado el BCR debido a problemas de tecnología entre los rieles por los cuales se interconectan las entidades financieras para permitir las transferencias inmediatas, lo que ya fue superado.

Los jugadores

Las entidades que permiten realizar transferencias solo con el número de celular son los bancos de Crédito del Perú (BCP), Scotiabank, BBVA, Pichincha, BanBif, Mibanco, GNB, Falabella, Bancom; la financiera Crediscotia; las Cajas Municipales de Trujillo, Arequipa, Sullana, Cusco, Ica; y, los esquemas de pago Yape, Plin y Wayki.

Los que anuncian que están próximos a ofrecer el

servicio son Interbank y la Caja Piura, así como el Banco de la Nación (ver nota aparte).

Asimismo, se espera que, en los siguientes meses, las entidades que entraron después de la interoperabilidad a ofrecer el servicio de transferencias inmediatas adecuen sus plataformas digitales para la interoperabilidad, entre ellas las financieras Efectiva y Oh!, los bancos Ripley y Alfin, y Caja Huancayo.

“Esas 19 son las que ya teníamos. Han ingresado 5 más después de la emisión de la norma. Tengo 24 entidades financieras en mis servicios de transferencias inmediatas, pero venían operando 19, las otras 5 acaban de entrar hace poquito. Tienen plazo hasta diciembre para habilitar esta funcionalidad”, indicó Santa María.

Sobre el carril que las entidades usarán para interoperar, fuentes de **Microfinanzas** afirmaron que Plin ha optado por usar el riel de Visa Direct para interoperar, Yape también usará el riel de Visa Direct así como el de la CCE, y el resto de entidades interoperará a través de la CCE.

Características

Si bien las entidades permitían la realización de transferencias inmediatas desde antes de la interoperabilidad, a través de sus plataformas virtuales únicamente se podían realizar con los 21 dígitos del código interbancario, así como con el número del Documento Nacional de Identidad (DNI) del destinatario, hoy se podrán realizar de otra manera.

En primer término, no existe un límite más que el regulatorio para que se puedan hacer transferencias. Santa María recordó que la regulación permite que, a través de la CCE, se puedan realizar transferencias de hasta S/30.000. No obstante, con la interoperabilidad las entidades son las que fijarán los límites por asuntos vinculados con la seguridad de las transacciones y los riesgos que están dispuestas a asumir.

Así, precisó que las transferencias de hasta S/500 se realizarán solo con el número del celular del

destinatario, pero para montos mayores se seguirá usando el código interbancario y el DNI.

“La cuenta interbancaria servirá para transferir momentos mayores. Digamos si quieres pasar S/2.000, ahí vas a necesitar el código interbancario recién, pero no será necesario para las transferencias cotidianas, tipo de S/50 o menos de S/500”, explicó.

Comisiones

“La información que se tiene es que el cobro de comisiones seguirá como hasta ahora: el P2P (transferencia persona a persona) será gratis al igual que el P2M (transferencia persona a comercio), es decir, será gratuito hasta S/500. Los demás participantes se están alineando a ese acuerdo gremial. Hasta ahora, lo que se sabe, es que ninguna va a cobrar y se van a sumar a este esfuerzo”, dijo una de las fuentes vinculadas a los reguladores.

Sobre el particular, Santa María explicó que cada entidad es la que definirá si cobra o no por el servicio. Y como es transferencia interbancaria a través de la CCE, se rige por las reglas de la TIM Especial, en la que las entidades que participan han acordado no cobrar por transferencias de hasta S/500 o US\$140.

Entre estas destacan BanBif, Bancom, BBVA, BCP, Banco Falabella, Banco Pichincha, Scotiabank, Caja Arequipa, Caja Cusco, Caja Ica, Caja Sullana, Caja Trujillo y Crediscotia Financiera. También forman parte Interbank, Caja Piura, Banco Ripley, Caja Huancayo y Financiera Qapaq, que están próximos a interoperar.

Se debe indicar que, si bien no se está cobrando una comisión por las transferencias que realizan los comercios, algunos bancos estarían fijando límites de operaciones con los pagos QR.

Así, sobre las comisiones para los comercios, se supo que el BCR asumiría un papel conciliador para que las entidades se autorregulen y, de cobrar comisiones, sean las más bajas posibles dado que se busca que el sistema sea autosostenible.



Envía dinero a **Yape** y **Plin** desde **Wayki App** fácil y rápido.



- No se necesita número de cuenta o CCI.
- Además, realiza pagos de productos y servicios **escaneando códigos QR** en establecimientos con **POS Izipay**.



Pagos QR

También entró en vigencia la interoperabilidad de los QR. Ya no se requerirá un QR por cada billetera o aplicativo porque estos también serán interoperables. Solo bastará con un QR para recibir los pagos.

Santa María indicó que la CCE está habilitando un servicio de QR para las entidades afiliadas que deseen usarlo. Explicó que, hoy con la interoperabilidad, las entidades van a ser capaces de leer los códigos QR de cualquier billetera o medio de pago.

Sin embargo, todavía no todas las 19 entidades de la segunda fase de la interoperabilidad ofrecen ese servicio.

“Ahora el comercio va a tener la capacidad de decirle a sus clientes que con un mismo QR podrán pagar con cualquier billetera o aplicativo. Esto es una revolución que falta comunicar más”, dijo una de las fuentes.

Nuevo desafío

Luego que las 19 entidades ya están interconectadas y brindan los servicios de transferencias inmediatas con solo el celular, el siguiente paso es generar adopción, sostuvo Santa María.

Consideró que las personas ahora tienen que saber que existe la funcionalidad para que la puedan usar, ya que de nada serviría haber diseñado un ecosistema de

interoperabilidad tan bueno y con mucho potencial si no se va a usar.

“El trabajo de las entidades ahora será informar correctamente a las personas cómo funcionan los pagos para que pierdan el miedo a intentar cosas nuevas. Enseñarles cómo registrarse en los sistemas para que su número quede inscrito en su entidad financiera y puedan estar habilitados para enviar y recibir, y comenzar a usarlo”, subrayó.

Finalmente, admitió que el gran desafío de hoy en día es promover y ayudar a todas las personas a la adopción del sistema, es decir, que lo adopten reemplazando al efectivo.

Fuente: iStock



Se espera que en los próximos meses adecuen sus plataformas digitales para la interoperabilidad las financieras Efectiva y Oh!, los bancos Ripley y Alfn, y Caja Huancayo.

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas totales de los PDF*



M213 - Agosto 2023

320,284



M212 - Julio 2023

355,112



M209 - Abril 2023

306,425



M211 - Junio 2023

256,861



M208 - Marzo 2023

437,012



M210 - Mayo 2023

438,205



M207 - Febrero 2023

289,493

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 30 de septiembre.

(**) Ediciones anteriores, descargar en microfinanzas.pe

Problemas estructurales y llegar a la capa dura de la población desafían a la interoperabilidad

El acceso a internet no es lo único importante para que la interoperabilidad pueda llegar a más poblaciones, sino que también cuenta el uso que las personas le puedan dar, afirmó la Asociación de Bancos (Asbanc).

La interoperabilidad de las transferencias a tiempo real avanza saltando cuanta barrera encuentra en el camino. La segunda etapa de la interoperabilidad que estaba prevista para junio pasado tuvo ser aplazada por casi 2 meses y medio, hasta el 13 de septiembre, por algunas razones de naturaleza tecnológica en uno de los principales esquemas de pago existente.

Martín Santa María, gerente general de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE), uno de los principales rieles por el cual transitarán las transferencias de los clientes de al menos 19 entidades financieras, señaló a **Microfinanzas** que la interoperabilidad pudo superar la barrera tecnológica que lo llevó a la pausa.

Sin embargo, la necesidad del Banco Central de Reserva (BCR) de llevar la interoperabilidad a 'pits' por un tema tecnológico podría no ser la única parada que se haga en esta carrera, de acuerdo con un informe de la Asociación de Bancos (Asbanc) que desarrolla los retos pendientes, publicado en la Revista Moneda del BCR.

Para Ricardo Montero de la Piedra, jefe de Estudios Económicos, y Nashira Delgado Chirinos, analista de Estudios Económicos de Asbanc, hay una serie de desafíos estructurales y culturales que se requieren tener en cuenta para que la interoperabilidad logre su cometido de impulsar la inclusión financiera.

“Si bien la interoperabilidad de las billeteras digitales es una oportunidad grande para la inclusión financiera y económica de las personas, así como para el ejercicio de sus libertades, es indispensable que venga acompañada de políticas públicas que allanen el terreno para que esta oportunidad se aproveche al máximo”, dicen.

Infraestructura

Para ellos, el ecosistema de interoperabilidad requiere de elementos indispensables para operar como, por ejemplo, la presencia de infraestructura física y las redes de internet para que soporte el servicio.

Argumentan que si bien en el 2022, de cada 100 municipalidades, 96 tuvieron internet en sus ayuntamientos, apenas el 35% tiene internet de alta calidad (fibra óptica), de acuerdo con el Registro Nacional de Municipalidades (Renamu).

“Teniendo en cuenta que el acceso a estas tecnologías se limita mucho al alejarse las capitales provinciales y distritales, esta barrera al acceso se vuelve más evidente”, sostienen.

Agregan que, si bien es importante reconocer que ha mejorado la situación de esa barrera, habiéndose duplicado el acceso a fibra óptica en los últimos 5 años, este es un avance que debe acelerarse aún más.

Por otra parte, el acceso a internet no es lo único importante para que la interoperabilidad pueda llegar a más poblaciones, sino que también cuenta el uso que las personas le puedan dar. Y sobre este punto, los resultados tampoco son tan alentadores.

Montero y Delgado detallan que, en cuanto al uso del servicio de internet para transacciones financieras, de cada 10 personas solo 2 utilizan esta red para transacciones bancarias y comerciales, pese a que

esta situación representa una mejora leve a los niveles alcanzados en el 2019, según la Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares del 2021 del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Capa dura

Para ambos, el bajo promedio de personas que usan el servicio de internet para sus transacciones financieras tiene como sustento la ‘capa dura de la población’ a la que no se ha podido llegar por la brecha generacional que existe y que requiere de todos los actores para mejorar la situación.

Según el informe, los jóvenes de 18 a 24 años han



Es indispensable que la interoperabilidad venga acompañada de políticas públicas que allanen el terreno para que esta oportunidad se aproveche al máximo, señaló Asbanc.

incrementado el uso de internet para sus transacciones bancarias de 18% a 26%, entre el 2018 y el 2021. De igual forma, los adultos jóvenes de 25 a 40 años registraron avances de 24% a 30%, en dicho periodo.

Sin embargo, la población mayor de 65 años que usa internet para sus transacciones financieras se redujo en un punto porcentual al pasar de 15% a 14%, entre el 2018 y el 2021. Ante esta problemática, Montero y Delgado sostienen que, de la mano de la promoción del uso de los medios de pago digitales, los esfuerzos deberán concentrarse en incentivar el uso de internet en los adultos mayores como en la población vulnerable para cerrar la brecha generacional.

“Es necesario ofrecer a los grupos de adultos mayores tecnologías que les brinden apoyo y que cuenten con

diseños de fácil acceso y que atiendan sus necesidades”, resaltan.

Agregan que se ha encontrado que el uso de internet con fines instrumentales como compras y operaciones bancarias puede alentar a los adultos mayores a diversificar sus intereses y explorar una gama más amplia de actividades comunitarias, generando bienestar en este segmento de la población

Brecha de género

A la brecha generacional también se le suma la brecha de género en el uso del servicio de internet para transacciones bancarias y comerciales, indican.

Precisan que esto representa una oportunidad para

diferenciar los incentivos de uso de internet para operaciones financieras según el perfil de las mujeres peruanas. Sin embargo, la brecha más grande se encuentra entre las zonas urbanas y rurales.

Así, mientras que el uso de internet para transacciones bancarias o comerciales alcanza al 23% de la población urbana, apenas llega al 4% en la población rural. “Es una importante tarea pendiente reducir esta brecha de uso directamente vinculada a los problemas de conectividad en zonas rurales, así como a la reducida oferta de servicios que acepten este medio de pago en zonas alejadas”, dicen.

Los autores sostienen que la brecha generacional, de género y ámbito de residencia representan un desafío para masificar el uso de pagos digitales.

Experiencias exitosas en pagos digitales transforman el mundo

A lo largo de la historia, pequeños cambios en industrias clave, como la de pagos, han generado transformaciones en el comportamiento y el diario vivir de las personas, señala un artículo escrito por Andrés Aguirre, senior managing consultant de Mastercard, publicado en la Revista Moneda del BCR.

Indica que los cambios más significativos en industrias como la de pagos, transporte y telecomunicaciones, vinieron por oleadas. Así, para inicios del siglo XIX o antes, para el caso de los pagos, el cambio más significativo fue el uso del efectivo, para el caso del transporte fue el ferrocarril y para el caso de las telecomunicaciones lo fue el telégrafo.

En la actualidad, precisa que, en el caso de los pagos, la evidencia muestra el comienzo de una revolución con el surgimiento de pagos multirrirel interoperables y en tiempo real.

Esto, a partir del alto uso y la adopción de teléfonos inteligentes que integran el día a día de las personas y permiten realizar todo tipo de operaciones desde la palma de la mano y en el medio de pagos. En este contexto, los nuevos pagos están en auge en el mundo a medida que los consumidores desplazan el uso del efectivo y lo cambian por los métodos de pago digitales y seguros, como las transferencias y las tarjetas.

Por su parte, Ricardo Montero de la Piedra y Nashira Delgado Chirinos de Asbanc, sostienen que en mercados donde las billeteras móviles y otros medios de pago han sido una herramienta altamente preferida por los usuarios, demuestran la posibilidad de generar innovadoras herramientas para transferir dinero.

Entre las principales experiencias exitosas destacan las siguientes:

India

Es un vasto país de Asia del Sur que lidera las

transacciones de pagos digitales en el mundo, obteniendo cerca de 70 millones de transacciones en el 2022. El método actual más popular en pagos digitales utiliza un código QR con información biométrica de los habitantes del país.

De acuerdo con Montero y Delgado, al 2022 la India realizó 1.300 millones de identificaciones biométricas. Resaltaron el trabajo del Gobierno para impulsar esta iniciativa, en cooperación con One97 Communications, empresa líder en pagos móviles.

China

El gigante asiático ha logrado reconocimiento en otras regiones del mundo gracias a Alipay, un servicio de pago mediante el teléfono móvil. Según Montero y Delgado, su crecimiento ha incluido medidas biométricas, como la huella dactilar y el reconocimiento facial.

Sin embargo, una de las barreras para su evolución ha sido el asunto regulatorio, al no lograr categorizar los servicios de las fintech en los servicios y sectores del sistema financiero. Esta experiencia advierte desafíos sobre la necesidad de informar a los clientes acerca de potenciales riesgos, como la ausencia de cobertura de depósito de los bancos en las billeteras electrónicas de Alipay.

Suecia

Los pagos digitales han logrado gran aceptación en la población de Suecia, mencionan Montero y Delgado. Señalan que, en la actualidad, el 99,7% de personas tiene al menos una cuenta bancaria, según datos de la consultora Accenture al 2021.

El desarrollo de las billeteras digitales y otros mecanismos de banca digital en el país avanzaron al punto de que el efectivo cayó en riesgo de desaparecer.

En dicho contexto, al 2022, el 8% de la población realizó alguna compra en efectivo, mientras que

los pagos virtuales en los comercios alcanzaron el 92%. Esta situación ha permitido reducir la necesidad de contar con cajeros automáticos y oficinas bancarias (0,22 y 0,14 por cada mil habitantes, respectivamente, en el 2021), una cifra menor respecto al promedio de países de Europa y Perú, en donde se cuenta con 1,35 cajeros y 0,20 oficinas bancarias por cada mil habitantes.

Brasil

El Banco Central de Brasil ha logrado avances en la seguridad a partir del cifrado de extremo a extremo y la autenticación biométrica. Montero y Delgado sostuvieron que la interoperabilidad permitió la expansión de Pix, debido a las transferencias gratuitas entre diferentes bancos.

México

En México resalta Codi. A un año de su lanzamiento logró que 32 instituciones financieras se afiliaran a la herramienta. Además, ha resultado ser una herramienta eficaz al aportar a la erradicación de la corrupción y el lavado de dinero, ya que las transacciones realizadas en la plataforma son rastreadas por el Banco de México y el Gobierno.

Los autores sostienen que Codi es de utilidad para disminuir las evasiones fiscales por parte de las empresas que operan en México. De esta manera, las aplicaciones de pago de forma digital han logrado la preferencia de los usuarios en el mundo por la practicidad en su uso y el ahorro de tiempo para realizar las operaciones.

Además, la expansión de las aplicaciones se dio en gran parte bajo el contexto de la pandemia, por lo que implica ser una herramienta que se adapta a las coyunturas actuales, caracterizadas por el escaso tiempo y gran protagonismo de la virtualidad.

No obstante, el éxito de ciertas plataformas en diversos países se debe a elementos críticos que priman en la elección de los usuarios.

Caja Arequipa apuesta a que en el país se autorice el uso del Open Banking el próximo año

Las Cajas Municipales cuentan con la autorización para emitir tarjetas de crédito y Caja Arequipa desarrolla una tarjeta completamente digital que promete cambiar la forma en la que los peruanos gestionan sus finanzas, y saldría al mercado para febrero del 2024, reveló Wilber Dongo Díaz, su gerente central de Negocios.

Caja Arequipa está a la espera de la autorización de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para iniciar el open banking en el transcurso del próximo año, lo que permitirá a esta Caja Municipal, la sexta institución financiera más grande del país, intercambiar información pública, agregada y transaccional con otras entidades financieras allanando el camino para la creación de un banco totalmente digital, promover una

mayor competencia y ofrecer la personalización de los servicios y productos financieros a los clientes, informó Wilber Dongo Díaz, su gerente central de Negocios.

“A diferencia de algunos países latinoamericanos como México, Colombia y Chile, donde el open banking ya es una realidad, Perú está en una etapa de transición. Esta falta de autorización para el intercambio de datos

con otras entidades es una de las causas por las que en nuestro país las instituciones reguladas no puedan aún crear neobancos, entidades que están diseñados específicamente para atender a usuarios digitales, en su mayoría millennials y centennials”, explicó a **Microfinanzas**.

Argumentó que esta decisión de apostar por el open



La apuesta por una NeoCaja considera que los millennials y centennials representan más del 46% de la población peruana, por lo tanto, hay que adaptarnos a sus hábitos y costumbres, manifestó Wilber Dongo Díaz.

banking se basa en la realidad demográfica del país, considerando que los millennials y centennials representan más del 46% de la población peruana, lo que equivale a aproximadamente 15 millones de personas.

Estos grupos demográficos, que están cada vez más involucrados en la vida laboral y empresarial del país, también tienen una creciente influencia en la concesión de créditos, en el uso de servicios financieros en aplicativos y en la gestión de pagos y compras en línea, enfatizó.

Recordó que los millennials toman decisiones con rapidez y prefieren realizar transacciones financieras en línea, evitando las visitas a oficinas físicas.

Esta realidad plantea un desafío para Caja Arequipa, ya que todavía tiene una base de clientes tradicionales que prefieren la atención presencial.

NeoCaja

Para abordar esta situación, el objetivo de la institución es establecer una NeoCaja que sea una entidad financiera 100% digital, lo que les permitirá atender de manera óptima a un público más amplio y mayormente digital, es decir, estará diseñada para satisfacer las necesidades de los millennials y centennials preferentemente, pero abierta al público que ya adoptó una forma de vida conectada digitalmente, señaló Dongo.

Esta NeoCaja será una entidad financiera independiente, una subsidiaria con el respaldo de la marca de Caja Arequipa.

Este movimiento estratégico no solo representa un paso significativo en la transformación digital de la institución, sino que también marca un cambio importante en la forma en la que los peruanos interactúan con los servicios financieros.

También comentó que las Cajas Municipales cuentan con autorización para emitir tarjetas de crédito y Caja Arequipa está desarrollando una tarjeta de crédito completamente digital que promete cambiar la forma en la que los peruanos gestionan sus finanzas, y reveló que planean lanzarla para febrero del próximo año.

“Esta iniciativa se alinea con la tendencia global hacia la digitalización de los servicios financieros, brindando a los usuarios la comodidad de realizar transacciones y controlar sus cuentas desde la palma de sus manos”, comentó.

Transformación digital

Dongo recordó que Caja Arequipa tomó medidas decisivas en el año 2016 para abrazar la transformación digital y mantenerse a la vanguardia de la industria.

Ese año marcó el inicio de una nueva era para la entidad microfinanciera ya que, por la creciente presencia de las fintech en el país, y al observar la agilidad en la toma de decisiones de estas empresas, vieron la necesidad de tener que adaptarse rápidamente a los cambios.

Entonces, Caja Arequipa decidió explorar el panorama internacional para entender mejor esta convergencia de tecnología y finanzas. En un esfuerzo por acelerar su transformación y mantenerse a la vanguardia, comenzó a investigar laboratorios de innovación en países como

Brasil, Colombia y México, donde las fintech ya estaban operando con éxito.

“En el 2018 iniciamos nuestro cambio organizacional. Se comenzó a trabajar mucho en la cultura de la empresa, se crearon áreas que no existían como las gerencias de Innovación, Negocios y Canales Digitales, Inteligencia de Negocios, Cultura, Experiencia del Cliente, Marketing Digital”, comentó.

Caja LAB

Destacó que un hito en el proceso de transformación digital fue la creación de Caja LAB en mayo del 2019. Este laboratorio de innovación digital pionero se convirtió en el primero de su tipo establecido por una entidad de microfinanzas en Perú.

Caja LAB se formó después de que Caja Arequipa se uniera al primer Programa de Transformación Digital del Banco Mundial, en colaboración con la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés), su brazo financiero, y Accenture Colombia.

Esta iniciativa reunió a 5 instituciones latinoamericanas, incluida Caja Arequipa, con el objetivo de impulsar la transformación digital en el sector financiero.

El programa culminó en el 2018, y la creación de Caja LAB fue el fruto de este esfuerzo colaborativo.

Caja 360

Caja LAB ha impulsado la innovación en Caja Arequipa mediante el desarrollo de herramientas digitales que han mejorado significativamente la eficiencia y la productividad del personal.

Una de las soluciones destacadas es la aplicación “Caja 360”, diseñada para optimizar los procesos internos y la gestión del talento humano.

“Caja 360” permite a los colaboradores de Caja Arequipa entre otras opciones, programar sus vacaciones y acceder a información vital por cada puesto de trabajo, programas de capacitación, conocimiento en línea de cambios normativos, lo que ha generado mayor eficiencia y productividad.

Esto ha sido especialmente beneficioso para los más de 5.300 colaboradores de la institución, distribuidos en todo el Perú.

Explicó que, hoy, un colaborador de cualquier parte de Perú puede consultar y validar sus abonos por remuneraciones, en especial los de tipo variable, programar sus vacaciones a través de la aplicación, sin necesidad de acudir a la oficina de Recursos Humanos o llamar a un encargado de dicha función.

“Además, la aplicación proporciona a los empleados información sobre programas de capacitación, bienestar y cambios normativos, lo que ha fortalecido el

compromiso con la institución, por lo que comprendimos que para iniciar el proceso de transformación se debe empezar con las personas”, precisó.

Caja Móvil

Otra innovación de Caja LAB es la aplicación Caja Móvil, que ha sido galardonada por la organización Fintech Américas en mayo último, con la categoría Oro Perú.

Caja Móvil se ha mantenido como la principal aplicación financiera móvil de Perú, según Play Store, durante 25 meses consecutivos.

El aplicativo Caja Móvil permite realizar transferencias, depósitos, retiros en línea, crear tarjetas de débito virtuales, permitir los desembolsos de los créditos obtenidos, compra y venta de moneda extranjera, puede hacer el 97% de las operaciones que un cliente puede realizar en una oficina física, lo que permite simplificar aún más la vida financiera de los clientes de Caja Arequipa.

Otra aplicación perfeccionada por Caja LAB es la herramienta Misti, hoy en su versión 2.0, que ha revolucionado la evaluación crediticia en la institución.

Esta aplicación captura y procesa información financiera de los clientes de crédito, eliminando la necesidad de trabajo manual y permitiendo a los analistas evaluar créditos de manera más eficiente y con mejor perfilamiento del riesgo de la operación.

Gracias a Misti, los analistas han aumentado su productividad, pasando de colocar 17 créditos en promedio al mes entre los años 2016 y 2017 a 28 créditos en promedio mensuales en la actualidad.

Somos Chamba

Finalmente, Dongo comentó sobre la suite Somos Chamba, la plataforma desarrollada por Caja Arequipa que fue galardonada por la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban) durante en el XXIII Congreso Latinoamericano de Tecnología e Innovación Financiera (CLAB) 2023 realizado en septiembre en Miami (Estados Unidos).

Dijo que esta plataforma va más allá de las transacciones financieras y ofrece a los emprendedores acceso a capacitación, cursos especializados en línea y una serie de beneficios comerciales y de difusión de sus productos y marca; además de facilitar las transacciones entre clientes promoviendo el crecimiento y el desarrollo empresarial.

“Caja Arequipa tiene la firme convicción de que se crea un buen futuro creando un buen presente, por ello, trabaja por la humanización de los servicios financieros y la inclusión de la población más vulnerable del país”, concluyó.

“Caja Arequipa tiene la firme convicción de que se crea un buen futuro creando un buen presente, por ello, trabaja por la humanización de los servicios financieros y la inclusión de la población más vulnerable del país”.

Índice de Inclusión Financiera 2023 de Credicorp

Billeteras digitales impulsan la inclusión financiera en Perú, el 45% de peruanos cuenta con una

Entre 8 países de la región, Perú escala una posición, situándose en el sexto lugar, por encima de México y Bolivia. El uso de billeteras digitales se presenta en menor medida entre el grupo de peruanos de 43 años a más, pues solo el 26% de personas en este rango de edad lo utiliza.

Año tras año, la adopción y uso de billeteras digitales marcan una tendencia de crecimiento en términos de tenencia y uso. Según la tercera edición del Índice de Inclusión Financiera (IIF) del Grupo Credicorp, el 45% de peruanos tiene aplicativos para pago o billeteras móviles, 12 puntos porcentuales más que el año pasado.

Esta alza es solo superada por la colombiana (15 puntos porcentuales y alcanza al 61% de su población), muestra el estudio presentado por el Grupo Credicorp, elaborado junto a Ipsos, que mide la relación entre la población de Latinoamérica con los productos y servicios del sistema financiero en 8 países: Perú, Chile, Bolivia, Colombia, Argentina, Ecuador, Panamá y México.

Asimismo, el estudio muestra que el 62% de los peruanos que cuentan con estas billeteras es calificado como usuario frecuente (las utiliza de manera constante, varias veces a la semana o de manera diaria), un porcentaje que escala 13 puntos porcentuales respecto al 2022.

“Considerando que un aumento similar, en el ámbito de las billeteras digitales, se dio entre el 2021 y 2022, hay una tendencia general a favor de estas, ya que llevan 3 años consecutivos al alza”, explicó Gianfranco Ferrari de las Casas, CEO de Credicorp.

Indicó que las billeteras digitales ya se consolidan como uno de los principales motores que impulsa la inclusión financiera en el Perú y en la región. “Para hablar del caso local, ya son el medio digital preferido en compras y servicios”, agregó.

Si bien el uso de las billeteras digitales ha crecido en todos los segmentos, se presenta en menor medida entre el grupo de 43 años a más, pues solo el 26% de personas en este rango de edad lo utiliza; mientras que en el caso de los jóvenes de 18 a 25 años esta cifra sube a 68%, convirtiéndolos en el grupo que más lo usa.

El estudio

Desde el 2021, el IIF ha sido una herramienta clave para comprender los retos en inclusión financiera y trabajar para impactar de manera positiva en el desarrollo de la sociedad. Como en los años anteriores, para la

construcción del IIF se consideraron 3 dimensiones: acceso, uso y calidad percibida del sistema financiero.

Además, se definió una escala del 0 al 100, en la que un mayor puntaje significa un mayor nivel de inclusión financiera. Para recopilar la información, se entrevistaron a más de 13.000 personas mayores de 18 años en los 8 países evaluados, y en el caso peruano, se entrevistaron a 5.000 personas.

En esta edición, Perú ocupa el sexto lugar en el ranking y escala una posición a nivel regional, situándose por encima de México y Bolivia. Con un puntaje de 43,3 sobre 100 posibles en el IIF, aún se encuentra por debajo de la media de la región (45,5).

En cuanto al desempeño en las dimensiones, Acceso

y Uso son las que presentan los mejores avances, registrando un incremento de 5 y 3,9 puntos, respectivamente; mientras que, Calidad Percibida es la que menor crecimiento presenta.

Senda de mejoría

Luego de 3 años de medición, el país ha tomado una senda de mejoría en términos de inclusión financiera. El porcentaje de la población peruana con nivel de inclusión financiera Alcanzado se incrementó notoriamente, pasando de 15% en el 2021 a 21% en el 2023.

El porcentaje de personas de nivel En Progreso se ubica en 36% (subió 4 puntos porcentuales desde el 2021) y las personas en nivel Bajo retrocedieron desde 53% hasta 42%.



Las billeteras digitales se consolidan como uno de los principales motores que impulsan la inclusión financiera, dijo Gianfranco Ferrari de las Casas.

A efectos de este índice, el término “Alcanzado” se refiere al estado en el que una persona no solo conoce bien y tiene acceso a herramientas financieras, sino que también las utiliza de manera eficiente y regular, confiando en su utilidad y calidad.

No obstante, se evidencia que las poblaciones más vulnerables en el sistema financiero continúan siendo, desde el 2021, las mismas: mujeres, trabajadores informales y desempleados, aquellos que viven en zonas rurales, personas con bajo nivel educativo y los que no tienen acceso a internet.

El indicador que muestra la brecha más amplia es la educativa, pues mientras las personas con posgrado logran 67,2 puntos, las que no tienen estudios no alcanzan los 29 puntos.

Tendencias

La dimensión Acceso es la que mejora más para Perú, y esto se traduce en un mayor acercamiento entre las personas y el sistema financiero: hay menos obstáculos para acceder, hay mayor conocimiento sobre productos y servicios, hay mayor tenencia de estos. Y esto es tendencia desde el 2021.

Hoy, un peruano conoce en promedio 7,7 productos financieros, mientras que en el 2021 eran 6,2. El 40% de la población conoce 10 productos o más. Se debe tener en cuenta que el promedio latinoamericano es de 7,7.

Asimismo, el número de barreras (obstáculos) identificadas por los encuestados para acceder al sistema financiero bajó de 1,3 a 0,9. Y si bien la tendencia a no ahorrar dinero se mantiene, Perú es el único país de la región que registra un incremento de personas que ahorran en el sistema financiero, y lo hace en 3 puntos porcentuales, pasando de 15% a 18%.

Ahora bien, el porcentaje de personas que indica no ahorrar sigue siendo alto: 71% (tanto en el 2021 como en el 2022, era 73%). El 27% de los que sí ahorra lo hace escondiendo el dinero en su casa.

Sobre el IIF

El IIF tuvo como objetivo desarrollar un indicador de inclusión financiera para monitorear este tema en 8 países de Latinoamérica. Se realizaron 1.200 encuestas en hogares por país a nivel nacional, tanto en zonas urbanas como rurales, excepto en el de Perú, en donde se hicieron 5.000 encuestas.

El universo de participantes estuvo conformado por hombres y mujeres mayores de 18 años de todos los niveles socioeconómicos. El margen de error del estudio es de ±2,8%, asumiendo un nivel de confianza del 95% y una máxima dispersión de resultados (p/q=1).

En este IIF, construido por Ipsos, se utilizaron métodos estadísticos multivariados (componentes principales no lineales) que permiten calcular los pesos dentro de cada dimensión evaluada, realizando ponderaciones

óptimas de cada categoría de respuesta dentro de cada indicador haciendo posible la construcción de una escala de puntaje.

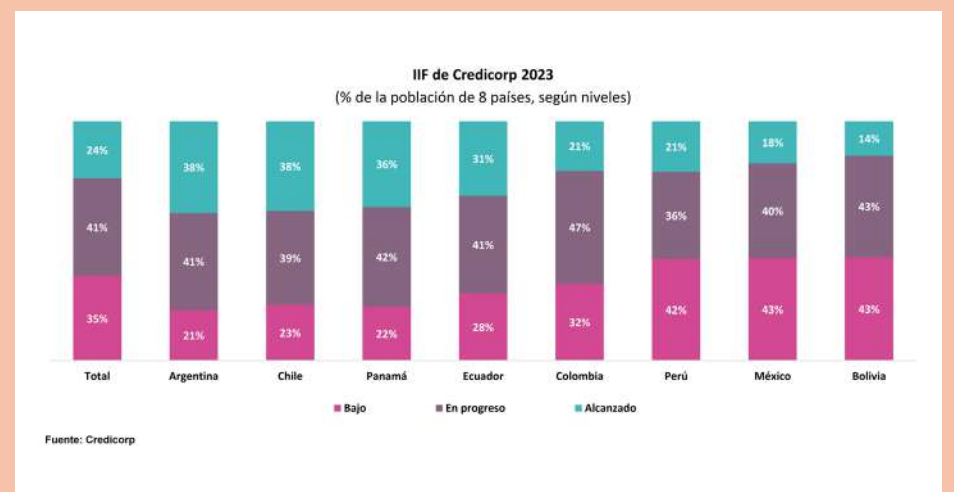
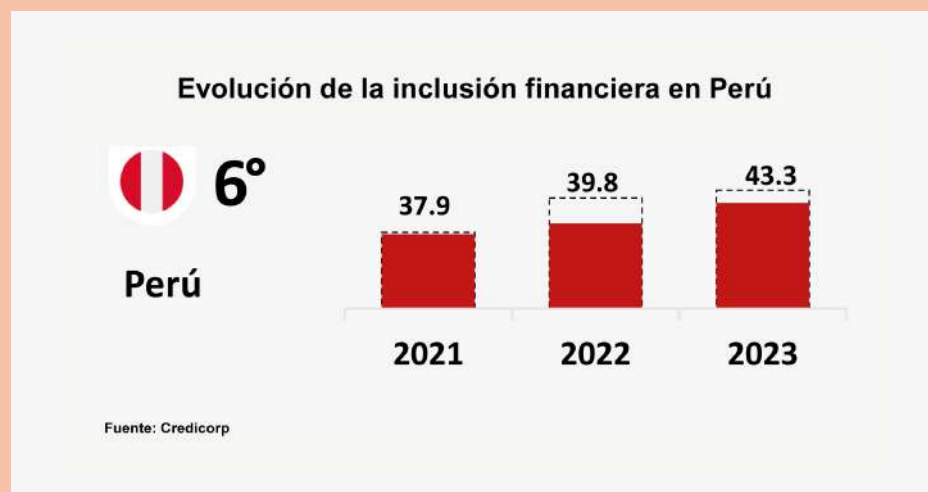
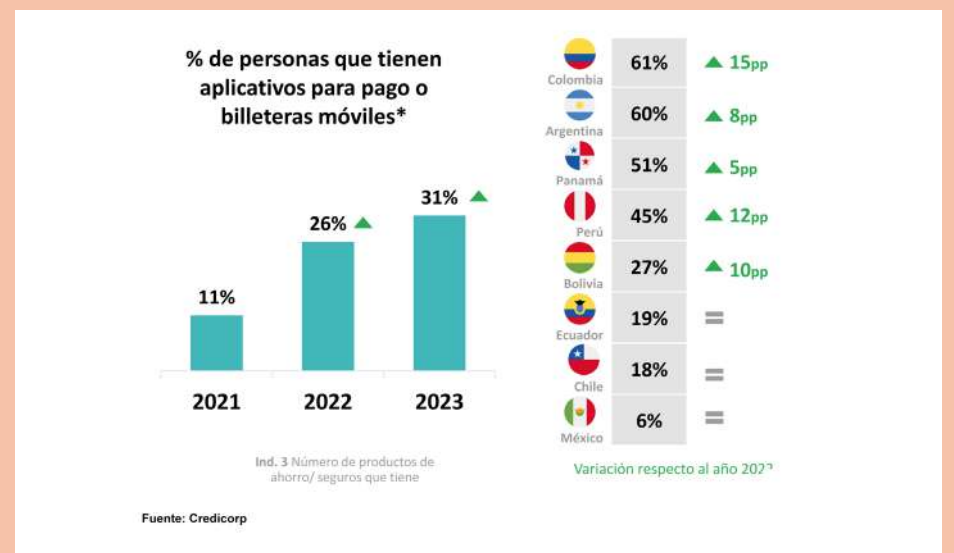
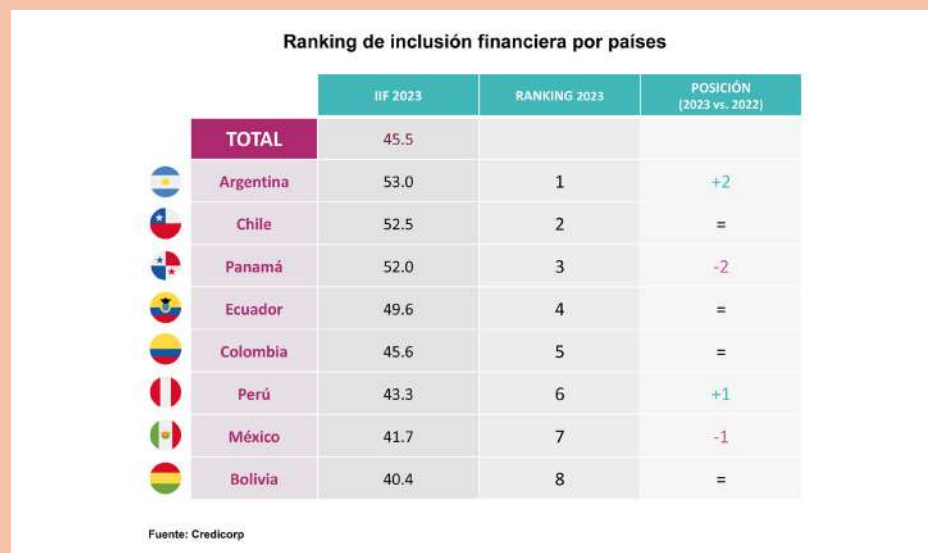
Para este análisis, se ha trabajado con una escala del 0 al 100, de manera que, a mayor puntaje, mayores serán los niveles de acceso, uso, calidad percibida y, por lo tanto, de inclusión financiera.

Sobre Grupo Credicorp

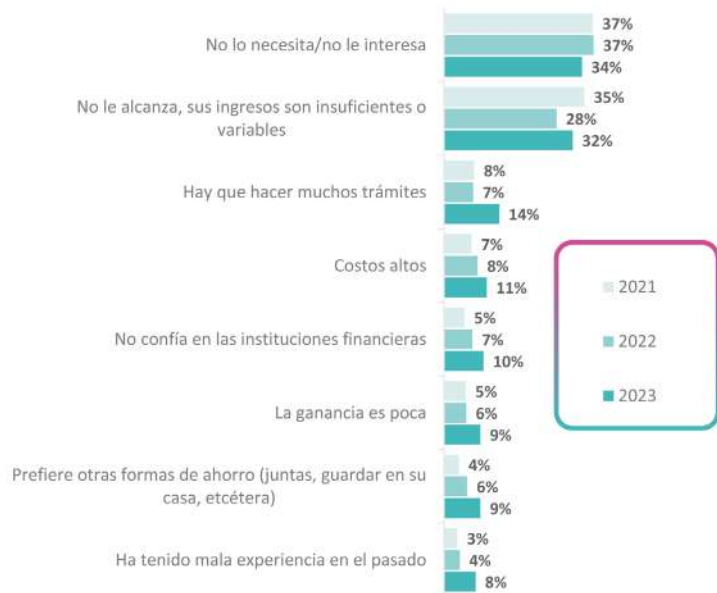
Grupo Credicorp es un holding financiero de Perú y uno de los más importantes de América, que tiene presencia en Panamá a través de ASB Bank corp. -banco de inversión que opera en Panamá hace más de 30 años- y el BCP.

Constituido en agosto de 1995, el Grupo Credicorp ofrece servicios en Perú, Bolivia, Panamá, Chile, Estados Unidos y Colombia, y cuenta con un portafolio diverso de servicios organizado en 4 líneas de negocio: banca universal, a través del BCP y Banco de Crédito de Bolivia; microfinanzas, a través de Mibanco y Mibanco Colombia; seguros y fondos de pensiones, a través de Grupo Pacífico y Prima AFP; y banca de inversión y gestión de patrimonios, a través de Credicorp Capital, gestión de patrimonios del BCP y Atlantic Security Bank.

Asimismo, a través de Krealo, el brazo innovador de la corporación, se crean, invierten y gestionan fintechs en la región.



Barreras para tener productos para el ahorro y productos transaccionales



Ind. 7 Número de barreras para tener productos financieros

Fuente: Credicorp

Medios de pago que utilizan para productos y servicios (%)

	Total	Perú	Chile	Ecuador	Colombia	Bolivia	México	Panamá	Argentina
Efectivo	97%	98%	75%	99%	100%	100%	100%	96%	92%
Tarjeta de débito	31%	17%	73%	32%	15%	9%	29%	28%	49%
Billetera móvil Apps para pagos digitales	14%	24%	2%	5%	21%	6%	2%	25%	37%
Aplicativo/APP celular de Entidad Financiera	11%	7%	21%	10%	3%	8%	14%	8%	11%
Tarjeta de crédito de una Institución Financiera	9%	5%	8%	8%	5%	1%	8%	5%	21%
Banca por internet	8%	7%	11%	14%	4%	6%	8%	13%	11%

Fuente: Credicorp

Dimensiones de la inclusión financiera en Perú

	Total 2023	Total 2022	Total 2021	Perú 2023	Perú 2022	Perú 2021
Índice de Inclusión Financiera	45.5	44.2	38.2	43.3	39.8	37.9
Acceso	45.1	45.4	33.3	46.5	41.5	34.3
Uso	30.5	29.2	24.4	25.9	22.0	22.8
Calidad Percibida	60.9	58	57.1	57.6	55.9	56.8

Fuente: Credicorp

Acceso

	Total 2023	Total 2022	Total 2021	Perú 2023	Perú 2022	Perú 2021
Infraestructura financiera						
1. Tiene barreras para uso de infraestructura financiera	32%	-	-	39%	-	-
Conocimiento de Productos						
2. Número de productos financieros formales que conoce	7.70	7.22	5.53	7.73	7.27	6.26
Tenencia de productos						
3. Número de productos de ahorro/ seguros que tiene	1.84	2.21	1.76	1.78	2.13	1.81
4. Número de productos de crédito que tiene	0.45	0.49	0.36	0.40	0.39	0.38
5. Número de entidades de la cual es cliente	1.34	1.42	1.12	1.58	1.37	1.20
6. Tenencia de productos de crédito en el sistema financiero						
Fuera del sistema financiero	5%	3%	7%	2%	3%	3%
Dentro del sistema financiero	28%	34%	24%	29%	28%	27%
No tiene	67%	63%	69%	69%	70%	70%
7. Número de barreras para tener productos financieros	1.20	1.15	1.23	0.91	1.10	1.31

Fuente: Credicorp

Uso

	Total 2023	Total 2022	Total 2021	Perú 2023	Perú 2022	Perú 2021
Transacciones básicas						
8. Frecuencia de uso al mes de medios bancarizados para pagar distintos productos o servicios	6.76	6.14	5.86	6.90	4.21	5.51
9. Utiliza medios bancarizados para realizar transferencias	37%	31%	31%	29%	26%	30%
Ingresos						
10. Recibe ingresos a través del sistema financiero						
Efectivo	18%	21%	21%	19%	20%	15%
Recibe a cuenta de terceros	6%	4%	4%	5%	6%	5%
Recibe a cuentas a su nombre	50%	48%	32%	36%	32%	25%
No tiene ingresos	27%	27%	43%	40%	43%	55%
Tenencia de productos						
11. Ahorra a través del sistema financiero						
Ahorra fuera del sistema	13%	15%	12%	11%	11%	11%
Ahorra dentro del sistema	15%	15%	15%	18%	16%	16%
No ahorra	73%	70%	73%	71%	73%	73%

Fuente: Credicorp

Calidad percibida

	Total 2023	Total 2022	Total 2021	Perú 2023	Perú 2022	Perú 2021
Confianza (confía algo + confía totalmente)						
12. Puntaje general de confianza en el sistema	34%	36%	29%	30%	27%	28%
Calidad (buena + muy buena)						
13. Evaluación general de la imagen de las Ent. finan. (% que evalúa bien o muy bien)	25%	24%	29%	19%	17%	23%
14. Evaluación general de la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito (% que evalúa bien o muy bien)	21%	18%	26%	19%	18%	24%
15. Evaluación general de la amplitud física del sistema financiero (% que evalúa bien o muy bien)	31%	28%	33%	25%	26%	53%
16. Evaluación general de la variedad de productos de ahorro y crédito que ofrece el sistema financiero (% que evalúa bien o muy bien)	26%	25%	30%	22%	22%	25%
17. Evaluación general de los costos a los usuarios del sistema financiero (% que evalúa bien o muy bien)	16%	15%	18%	13%	14%	17%
18. Evaluación general de la utilidad de medios digitales (% que evalúa bien o muy bien)	60%	52%	45%	58%	51%	46%
19. Seguridad percibida (% que cree se siente seguro en realizar transacciones)	28%	28%	-	24%	21%	-

Fuente: Credicorp

Fortaleza en la gobernanza y sostenibilidad, los temas centrales del XIV CIM

Tacna se alista para recibir a alrededor de mil participantes que asistirán al Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM), que se realizará del 25 al 27 de octubre en esa ciudad, para analizar los desafíos que enfrenta el sector de las microfinanzas en el Perú.

En un contexto en el que la inclusión financiera y el desarrollo sostenible son temas clave para el crecimiento de un país, el XIV Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM) se presenta como un foro fundamental para analizar cómo la industria de las microfinanzas puede contribuir a este objetivo.

César Espinoza Soto, director del Instituto Microfinanzas de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), destacó que el XIV CIM que se realizará en la ciudad de Tacna del 25 al 28 de octubre, tiene 4 pilares o ejes fundamentales que guiarán las discusiones y sesiones a lo largo de los 3 días del evento.

1. Gobernanza y buen gobierno corporativo. La primera piedra angular de este evento se centra en la gobernanza y el buen gobierno corporativo. Para las instituciones de microfinanzas, la existencia de una junta general y un cuerpo directivo sólido es esencial. La idea es que, a través de una gobernanza sólida, estas instituciones puedan crear un ambiente propicio para el desarrollo.

“Un buen gobierno corporativo es el cimiento sobre el cual se construye un futuro más sólido para las microfinanzas”, comentó Espinoza.

2. Sostenibilidad. El mundo entero se ha comprometido con la causa del desarrollo sostenible, y el sector de las microfinanzas no es una excepción. Las Naciones Unidas han definido 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), y muchos de ellos coinciden con los objetivos y la razón de ser de las Cajas Municipales.

En el CIM, se analizará en profundidad cómo estas instituciones microfinancieras pueden contribuir al desarrollo sostenible y, al mismo tiempo, mantener su propia sostenibilidad financiera.

3. Enfoque a futuro. Para fortalecer los cuadros técnicos, se debe proporcionar una visión anticipada de lo que se avecina. Esto significa mirar hacia el mercado, identificar tendencias, soluciones y aplicaciones que puedan resolver los desafíos actuales y futuros. En un mundo en constante cambio, la capacidad de anticiparse a los acontecimientos es crucial.

4. Agendas pendientes. La riqueza del CIM se manifiesta en la presentación de agendas pendientes. Espinoza enfatizó la importancia de abordar los temas que aún requieren atención en el ámbito de las microfinanzas. Estos temas son fundamentales para el crecimiento y la mejora continua de la industria.

“El programa del CIM se desglosa a lo largo de 3 días intensivos de sesiones. Comenzando con una evaluación exhaustiva de la gobernanza y el buen gobierno corporativo, se profundiza en el terreno específico de las microfinanzas y se abordan cuestiones fundamentales de sostenibilidad. Finalmente, se presentan las agendas pendientes, que representan el futuro del sector y la riqueza de conocimientos que este congreso ofrece”, dijo.

Del plan a la acción

Espinoza también resaltó cómo la FEPCMAC implementa lo aprendido en el CIM y su evento hermano, el Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM), que se celebra anualmente en abril. La Federación cumple 3 funciones clave: representación, asesoría técnica y capacitación.

En términos de representación, el CIM reúne a actores clave para analizar y promover soluciones a los desafíos que enfrenta la industria de las microfinanzas en el Perú. La asesoría técnica, por su parte, se beneficia de

la experiencia de expertos para resolver problemas y mejorar las operaciones de las Cajas Municipales.

Finalmente, la capacitación asegura que las conclusiones y conocimientos obtenidos en el CIM se difundan y apliquen en las instituciones miembro.

“Esto garantiza que las conclusiones y las iniciativas presentadas en los congresos sean aplicadas por las instituciones. Nosotros planteamos la agenda, la desarrollamos y cada institución adapta las soluciones de acuerdo con su interés”, resaltó.

El XIV CIM espera a aproximadamente mil participantes relacionados con el mundo de las microfinanzas, quienes explorarán soluciones innovadoras, compartirán conocimientos y establecerán conexiones valiosas en este campo financiero altamente especializado.

“El XIV Congreso Internacional de Microfinanzas está listo para dejar una marca duradera en el sector, impulsando a las instituciones financieras a un futuro más sólido y sostenible”, subrayó Espinoza.



El CIM reúne a actores clave para analizar y promover soluciones a los desafíos que enfrenta la industria de las microfinanzas en el Perú, afirmó César Espinoza Soto.

Entrevista a José Buendía Matta, gerente de la División de Negocios de Mibanco

“Solo a través del trabajo colaborativo podremos lograr el desarrollo integral de cada vez más personas”

Mibanco ha apostado por llevar el modelo actual hacia uno híbrido, donde la evaluación centralizada y digital, las capacidades tecnológicas y la multicanalidad están permitiendo darles velocidad y conveniencia a sus clientes, declara a Microfinanzas José Buendía Matta.

En los últimos 3 años ha habido avances en la inclusión financiera, de acuerdo al Índice de Inclusión Financiera (IIF) de Credicorp, ¿cuál ha sido el rol de las microfinanzas en esta mejora?

La inclusión financiera es uno de los aspectos más relevantes para lograr el bienestar de las personas, en especial de aquellos sectores más vulnerables que, además de tener limitaciones para acceder a los servicios básicos, no tienen acceso a los servicios financieros.

Según un estudio de la Asociación de Bancos (Asbanc), existe una correlación positiva entre el aumento de la inclusión financiera y la reducción del nivel de pobreza en el país. El número de personas que se bancarizan se convierte, así, en un indicador de bienestar inicial para alcanzar la inclusión social. Actualmente 9 de cada 10 empresas en el país son micro y pequeñas (Mypes) y emplean a más del 80% de la fuerza laboral nacional.

En este contexto, el aporte de las instituciones de microfinanzas ha sido absolutamente relevante. Entre el 2011 y 2021, las Mypes con acceso al crédito se incrementaron en 51%, el saldo del crédito en 144% y el monto promedio en 61%. Además, se ha cuadruplicado el número de peruanos con ahorros y el saldo de depósitos ya es más del doble.

¿Esto es Lima o en el ámbito nacional?

En el ámbito nacional. El avance de las microfinanzas ha tenido un carácter descentralizador. El 72% de agencias están ubicadas fuera de Lima y; si bien el 51% de depósitos proviene de la capital, el 70% de los créditos se dirige al interior del país.

Además, siempre hemos acompañado en todo momento a las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Durante la COVID-19, las instituciones de microfinanzas reprogramaron deudas hasta por más del 80% de su cartera y, vía el programa Reactiva Perú, apoyaron a más de 490 mil Mypes, que representan el 99% del total de beneficiadas.

Esto solo fue posible gracias a nuestra capilaridad y nuestro conocimiento del mercado. En el caso de Mibanco, se alcanzó esta solución a más del 50% de Mypes beneficiarias. El avance ha sido muy positivo, pero debemos incrementar la velocidad de la inclusión financiera.

Modelo de negocios

¿Cuáles son las claves para, desde las microfinanzas, profundizar la inclusión financiera?

Para lograr una mayor profundización tenemos que evolucionar el modelo de negocios de las microfinanzas que tiene más de 30 años de vigencia. Debemos llevarlo a una segunda generación. El actual, si bien exitoso, es muy intensivo en personas y ladrillos. Deberíamos ser capaces de identificar fórmulas diferentes y complementarias al modelo actual para incluir cada vez a más personas.

En Mibanco hemos apostado por llevar el modelo actual hacia uno híbrido, donde la evaluación centralizada y digital, las capacidades tecnológicas y la multicanalidad nos está permitiendo darles velocidad y conveniencia a nuestros clientes.

Al cierre del 2022, el 45% de las operaciones del banco ya se hacían por canales alternativos diferentes al asesor de negocios, incrementamos los desembolsos mensuales en un 22% con un 23% menos de planta. Creemos firmemente que si no evolucionamos el modelo no vamos a ser capaces de seguir avanzando en la inclusión financiera.

¿Cuál ha sido la tecnología crediticia con la que llegaron a las personas y negocios y cómo esta ha cambiado?

En Mibanco estábamos convencidos de que debíamos de evolucionar el modelo de negocios. Buscamos las mejores prácticas a nivel mundial con respecto a procesos de transformación en general. Cuando ya habíamos empezado este trabajo, la pandemia aceleró nuestros planes 3 o 4 años en el tiempo.

Además, nos dio un sentido de urgencia diferente para implementar los cambios que necesitábamos, aceleró la adhesión de clientes y colaboradores a niveles que quizá no hubiéramos podido alcanzar en una situación normal.

Nuestro modelo híbrido nos permite llegar con velocidad y conveniencia al cliente. Desde el área de Negocios y Riesgo de Mibanco estamos utilizando inteligencia centralizada para generación de 'leads'. Para lograrlo, hemos utilizado información histórica recopilada de nuestros procesos de evaluación de campo, hemos personalizado

la política y los procesos de crédito, basándonos en variables históricas. Además, definimos perfiles que nos permiten tener una política de crédito diferenciada.

Somos más eficientes incrementando el tiempo para vender otros productos, mejorando la experiencia del cliente y fortaleciendo nuestros canales alternativos.

También, desde el área de Transformación, hemos diseñado nuevos modelos de negocio y nuevas capacidades de evaluación crediticia. Desde el área de

“Entre el 2011 y 2021, las Mypes con acceso al crédito se incrementaron en 51%, el saldo del crédito en 144% y el monto promedio en 61%. Además, se ha cuadruplicado el número de peruanos con ahorros y el saldo de depósitos ya es más del doble”.

Gestión de Personas desarrollamos una cultura sólida sin la cual la transformación hubiera sido imposible. Hoy tenemos una nueva forma de trabajo, contamos con nuevos perfiles de talento digital, trabajamos en agilidad: revisiones trimestrales del negocio (QBR, por sus siglas en inglés), 6 tribus y 2 centros de excelencia (COE, por sus siglas en inglés).

Aporte

¿Cuál ha sido el papel de Mibanco en todos estos años en las microfinanzas y en la inclusión financiera?

En Mibanco cumplimos 25 años comprometidos con la inclusión financiera y con un propósito claro: “Transformamos vidas y escribimos historias de progreso”. Durante ese periodo, hemos otorgado más de 18 millones de créditos y hemos sido la puerta de ingreso al sistema financiero para 1 de cada 4 personas.

El acceso a los servicios financieros se convierte entonces, en la puerta de entrada o en el complemento para que hombres y mujeres logren su desarrollo integral, acompañándolo con una propuesta de valor que les permita beneficiarse de productos y servicios acordes a sus necesidades, que incorpore la digitalización como herramienta indispensable para su crecimiento, que mejore la gestión de su negocio y del manejo de sus finanzas a través de la educación financiera y que seamos capaces de desarrollar modelos efectivos y eficientes que nos permitan ayudar a cada vez más Mypes a crecer.

En definitiva, impulsar la inclusión financiera es un compromiso irrenunciable. Estamos convencidos de que esta es la vía para que más personas y negocios puedan cumplir sus planes, desarrollarse, crecer y alcanzar, así, altos niveles de bienestar.

¿Han podido medir su contribución?

En el 2021, encargamos a MicroFinanza Rating (MFR), agencia de calificación global especializada en finanzas inclusivas y sostenibles, realizar un estudio de “Impacto en la vida de nuestros clientes”, con el objetivo de permitirnos tener una mirada mucho más profunda sobre cómo estamos impactando en el bienestar de nuestros clientes emprendedores.

Entre los hallazgos más relevantes que la evaluación ha mostrado se tiene que 8 de cada 10 emprendedores de la cartera analizada manifestó que su primer crédito lo obtuvieron a través de Mibanco. El 59% de los clientes cuenta con educación superior.

En cuanto al impacto sobre sus negocios, el 52% aumentó los ingresos de su negocio y el 27% aumentó los activos. En cuanto al impacto en el hogar, el 45% aumentó los ingresos del hogar, el 53% realizó por lo menos una mejora en la vivienda y el 44% adquirió, por lo menos, un activo adicional clave para el hogar.

Sobre el impacto en la resiliencia y vulnerabilidad, el 66% cuenta con una mayor capacidad para enfrentar eventos imprevistos y el 27% con mayor capacidad para pagar educación, tanto de ellos como de sus hijos.

Por último, sobre equidad de género, el 88% de las mujeres utilizó el crédito para su propia actividad económica y el 43% también de mujeres cuenta con mayor capacidad de contribuir financieramente al hogar o el negocio.

Más inclusión

¿La industria de microfinanzas tiene espacio para incluir a más personas, sobre todo de la base de la pirámide de ingresos?

Estamos convencidos de que, para llegar cada vez a más personas en situación de vulnerabilidad, es necesario evolucionar el modelo para ser más eficientes, convenientes y sostenibles. Con el modelo tradicional no lo vamos a lograr. El modelo híbrido nos permite nivelar la cancha y cerrar brechas de una forma más acelerada.

Lamentablemente, el progreso no es igual para todos, tenemos brechas aún muy marcadas que impiden que tengamos igualdad de oportunidades y así desarrollarnos integralmente.

Frente a ello y alineados con nuestro propósito de transformar vidas, venimos trabajando a través de diferentes iniciativas para empoderar, incluir y educar financieramente a más peruanos, sobre todo a los que se encuentran en situación de vulnerabilidad.

Estamos convencidos de que solo a través del trabajo

colaborativo y con la actuación de la empresa privada, sociedad civil y Estado, podremos lograr el desarrollo integral de cada vez más personas.

¿Cuáles son esas iniciativas que le permiten empoderar, incluir y educar financieramente?

Entre las iniciativas más relevantes que venimos desplegando en el marco de nuestras estrategias de sostenibilidad, tenemos la bancarización responsable, en los últimos 25 años, 1 de cada 4 personas que accedió por primera vez a un crédito lo hizo a través de Mibanco.

También Simi, la iniciativa de Mibanco que busca la inclusión a través del lenguaje, con 46 agencias en el ámbito nacional que orientan a sus clientes en un idioma originario.


Yevo, la plataforma web que ofrece acceso a herramientas y servicios agrupados en 4 pilares: comunidad, educación, orquestación y servicios financieros, con el objetivo de ayudar y acompañar a los emprendedores en el desarrollo de su negocio, ya cuenta con 350 mil usuarios.

Canales Alternativos permitió que el 45% de los créditos del 2022 fueron otorgados por un canal distinto al asesor de negocios y el 18% a través de canales digitales.

Asimismo, Crédito Mujer que es un producto que permite que una mujer con ingresos muy pequeños y que no era visible para el sistema acceda a un crédito, nos da la posibilidad de cumplir nuestro compromiso de ser promotores del empoderamiento de la mujer, cooperando con su independencia financiera y social.

En los últimos 6 años, hemos atendido a 151 mil mujeres, desembolsando 244 mil créditos por el monto de S/363 millones. Con 60.000 de ellas que accedieron por primera vez a un crédito.

Por último, contamos con un Programa Básico de Asesoría Financiera y Digital (PBAFD), que comprende capacitación y asesoría a clientes en la gestión del negocio y las finanzas mediante los asesores de negocio. Al cierre del 2022, capacitamos a más de 240 mil clientes en la gestión de sus negocios y este año esperamos cerrar por encima del medio millón.



“Para lograr una mayor profundización de la inclusión financiera tenemos que evolucionar el modelo de negocios de las microfinanzas que tiene más de 30 años de vigencia. Debemos llevarlo a una segunda generación”, señala José Buendía Matta.

Suplementos Comerciales de Microfinanzas

Descargas totales de los PDF*



S11 - Caja Huancayo

241,162



S10 - Caja Cusco

218,733

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 30 de septiembre.



Especializada en la
**INDUSTRIA
MICROFINANCIERA**



+51 955 573 812



wilfredo.quiroz@model.pe

Entrevista a Máximo Ulises Rodríguez Ávalos, presidente del Directorio de la Empresa de Crédito Alternativa

“Queremos recurrir de manera ordenada al mercado de valores y reducir hasta en un 4% el costo del fondeo”

Estas reducciones de tasas en el costo del fondeo de la Empresa de Crédito Alternativa deben ser trasladadas al cliente en los siguientes años y mejorar también los plazos y, más adelante, financiar activos fijos, señala a Microfinanzas su presidente del Directorio, Máximo Ulises Rodríguez Ávalos.

¿Por qué la Empresa de Crédito Alternativa tomó la decisión de ingresar al Mercado Alternativo de Valores (MAV)?

Uno de los principales factores es la diversificación del fondeo que permita la participación de nuevos inversionistas. En segundo lugar, es el crecimiento ordenado de la empresa, venimos creciendo a 11% y esperamos cerrar el año con 14%. Y, el tercero, y quizás uno de los más importantes, es llevar el mercado de valores a las microfinanzas rurales que es nuestro core del negocio y que generará un fuerte impacto social y medioambiental.

La empresa fue autorizada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) después de un proceso exhaustivo de evaluación. ¿Cómo les afectará en términos de regulación y supervisión?

Fue un proceso de más de 2 años que comenzó con la autorización de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para realizar operaciones a través del MAV.

Posteriormente, se hizo un due diligence, clasificación de riesgos, fortalecimiento del gobierno corporativo y compromisos internos para cumplir con todos los requisitos y estándares que solicita la SMV. Alternativa está regulada por la SBS, y se eleva su nivel de transparencia al ser ahora regulada también por la SMV.

Con la entrada en el mercado de valores, ¿cómo planean gestionar las expectativas de los inversionistas y qué tipo de rendimiento financiero les ofrecerán?

A nivel internacional, somos conocidos por los principales fondos de inversión en microfinanzas, representando el 54% de nuestra fuente de financiamiento. El restante 46% proviene de fuentes

nacionales. Nuestro plan es que los inversionistas institucionales nacionales conozcan a Alternativa.

La emisión total es de S/30 millones, y tenemos previsto realizarla en octubre con un monto inicial de S/15 millones en esta primera subasta. Estos instrumentos tendrán una tasa de cupón 0 y se ofrecerán por debajo de la par. El rendimiento ofrecido se encuentra en línea con el promedio del mercado y esperamos obtener una tasa que oscile entre 8,5% y 9,5%.

Objetivos

¿Cuáles son los principales objetivos y beneficios que espera alcanzar con su inclusión en el Registro Público del Mercado de Valores (RPMV) y la supervisión de la SMV?

Definitivamente, elevar a un nuevo estándar de gobierno corporativo y transparencia. Asimismo, lograr que los actores del mercado de valores tengan en su radar de inversiones a entidades financieras regionales como la nuestra.

Finalmente, que los emprendedores rurales que tenemos obtengan mejores y mayores beneficios en monto, plazos y sigan contribuyendo al desarrollo económico social en sus regiones.

La primera emisión de instrumentos de corto plazo está valorada en S/15 millones a 12 meses. ¿Cómo planean utilizar estos fondos?

Los fondos serán aplicados al crecimiento de la cartera de créditos principalmente para financiar capital de trabajo de nuestros clientes y continuar con el fuerte proceso de bancarización de nuevos clientes que se encuentran en las zonas rurales. Nuestra cartera de créditos tiene una exclusividad del 50% y queremos estar en esos niveles.

¿En cuánto mejorará el costo del fondeo y cómo beneficiará a los emprendedores y microempresarios?

En esta primera emisión, se pretende reducir hasta en un 1% el costo del fondeo en comparación con el costo actual. Es nuestra primera vez, y sabemos que el impacto no será fuerte, sin embargo, si los planes marchan bien, queremos recurrir de manera ordenada al mercado de

valores y buscar una reducción de hasta un 3% a un 4% del costo del fondeo.

Estas reducciones de tasas deben ser trasladadas al cliente en los siguientes años y mejorar también los plazos y, más adelante, financiar activos fijos.

“A nivel internacional, somos conocidos por los principales fondos de inversión en microfinanzas, representando el 54% de nuestra fuente de financiamiento. El restante 46% proviene de fuentes nacionales. Nuestro plan es que los inversionistas institucionales nacionales conozcan a Alternativa”.

Resultados financieros

¿Cuáles son los resultados financieros de la empresa y qué estrategias implementaron para obtenerlos?

Toda empresa debe crecer de la mano con un fuerte control interno y acompañado de una solvencia patrimonial razonable. Nuestro crecimiento en los últimos 5 años ha bordeado el 15% anual, la calidad de cartera en dicho período ha sido 4% anual. También en dicho período la ratio de capital global ha sido 15% anual.

Las estrategias se basan en especializarse en el nicho de mercado microcrédito rural, conocerlo y administrar adecuadamente sus riesgos.

Asimismo, es tener un equipo de dirección y ejecutivo, y colaboradores que comparten la visión de inclusión financiera con sentido social.

Finalmente, el gran reto es continuar mejorando el servicio al cliente interno y externo que logre seguir generando impacto social y medioambiental.

¿Cómo afectaron eventos como El Niño en el 2017, la pandemia de la COVID-19 y las crisis económicas y políticas al desempeño financiero de Alternativa?

Los eventos externos se mitigaron gracias al conocimiento y cercanía de nuestros asesores de negocios con los clientes. Esto nos llevó a visitarlos, proporcionarles ayuda y realizar reprogramaciones individuales en casi el 100% de los casos, reflejando su verdadera capacidad de pago.

Además, ante la necesidad de los clientes de pagar, decidimos sacrificar ingresos y no cobrar intereses moratorios. Implementamos hasta 13 modalidades de reprogramación basadas en el flujo de ingresos del cliente como estrategia.

Este enfoque operativo nos permitió segmentar la cartera por niveles de riesgo y realizar un seguimiento efectivo. Esta estrategia fue exitosa durante eventos como El Niño en el 2017, en el 2023 y durante la pandemia de la COVID-19.

Estrategias

¿Cuáles son las estrategias de captación y de fidelización que implementan con sus más de 55.000 clientes?

Hemos reformulado la marca Alternativa para una imagen más fresca y cercana al cliente, remodelando nuestra red de agencias.

Trabajamos en modelos de segmentación y predicción para mejorar la experiencia del cliente. Nuestro enfoque en la comunidad involucra al administrador de agencia y su equipo, clave para retener y atraer nuevos clientes.

Realizamos talleres según la zona, carpas móviles y barridos. Lanzamos con éxito productos como “Agua Ya” el año pasado, y este año “Pecuario” y “Mujer”. Continuaremos revisando y lanzando productos verdes.

Tenemos planes digitales, incluyendo una app de

créditos lanzada hace 3 años y una app de cobranzas este año, mejorando la eficiencia y permitiendo visitar más clientes en campo. La tecnología es crucial, pero debe ser utilizada con sabiduría.

También nos enfocamos en la formación de colaboradores mediante una carrera interna y nuestra Escuela de Asesores que opera de forma continua.

En resumen, la capacitación y la educación financiera es una de nuestras fortalezas y un compromiso para con nuestros clientes.

¿Qué medidas específicas están tomando para fortalecer la transparencia en las operaciones y el gobierno corporativo?

Los estándares de la SBS, de alcance internacional, se complementan con los de la SMV, que enfatiza la transparencia y el gobierno corporativo.

Cambios significativos se informan inmediatamente al público como Hechos de Importancia, con supervisión de un representante bursátil interno. Toda información relevante se comparte con el mercado, garantizando la transparencia.

En cuanto a nuestra inclusión financiera y el impacto en las comunidades, cumplimos con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). El 50% de nuestro

portafolio se compone de clientes que reciben su primer crédito para generar ingresos en zonas rurales.

Productos como “Agua Ya” y “Mujer” empoderan a comunidades y previenen la violencia familiar. Ofrecemos capacitaciones y talleres de gestión, fomentando la educación financiera. Además, con nuestro proyecto “Papel Cero” en la transformación digital, cuidamos el medioambiente.

En cuanto al gobierno corporativo, se encuentra fortalecido con la participación en nuestro Directorio y comités de control de 4 directores independientes, siendo 2 de ellos damas, profesionales de reconocida trayectoria en la industria microfinanciera que garantiza la transparencia de nuestras operaciones.

¿Cuáles son los planes y proyecciones futuras en términos de crecimiento, expansión geográfica y desarrollo de productos financieros?

Nuestro plan estratégico tiene como visión impulsar la inclusión financiera mediante la prestación de un excelente servicio que genere un triple impacto.

Continuaremos profundizando nuestro crecimiento en la zona nororiental del país y expandiéndonos de manera ordenada, desarrollando productos sostenibles en línea con el cambio climático.

Principales indicadores	Ejecutado	Proyectado
	Ago-23	Dic-23
Activos líquidos/activo	3.2%	7.0%
Mora (%)	5.2%	5.2%
Mora alto riesgo (%)	6.5%	7.0%
Tasa de castigos anual acum. (%)	2.8%	2.6%
Cobertura de cartera atrasada	167.4%	163.8%
Cobertura car (%)	134.6%	122.2%
Rendimiento de cartera	35.5%	36.1%
Costo operativo (%)	19.9%	20.8%
Costo financiero (%)	10.1%	9.1%
Costo de provisión (%)	4.1%	4.0%
ROE (%)	7.2%	8.4%
Utilidad acum. (Miles S/.)	1,727.9	2,705.6

Fuente: SBS
Elaboración: Alternativa

Por esta razón, hemos suscrito un Convenio de Asistencia Técnica con la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (Cofides) España por 3 años para fortalecer áreas como la eficiencia operativa, el enfoque de negocios, el talento humano, el desempeño social y medioambiental, y la tecnología.

Por último, es una prioridad fortalecer nuestro patrimonio y, posteriormente, buscar la licencia que nos permita captar ahorros con la finalidad de atender todas las necesidades financieras de nuestros clientes en zonas en donde somos la única oferta bancaria, además que por no captar depósitos hemos sido excluidos de

muchos de los programas que el Estado ha brindado a otras entidades microfinancieras.

¿Cuáles son los desafíos que enfrenta el sector microfinanciero?

El sector microfinanciero en Perú enfrenta desafíos relacionados con la falta de apoyo gubernamental y una regulación que no distingue entre empresas que captan ahorros y las que no, entre otros problemas.

Además, la falta de acceso a programas de fortalecimiento patrimonial ha excluido a las

cooperativas y financieras de beneficiarse y ha permitido que las grandes entidades financieras dominen el mercado a pesar de que las microfinancieras podrían beneficiar a una parte significativa de la población.

En ese sentido, el Estado debe actuar con justicia y equidad y, sobre todo, valorar el trabajo de las entidades que, como la nuestra, operan en los lugares más recónditos del norte de nuestro país, llevando servicios crediticios, capacitación y educación financiera además de campañas de bienestar social, aplicando nuestros principios de solidaridad y ayuda mutua.



“Continuaremos profundizando nuestro crecimiento en la zona nororiental del país y expandiéndonos de manera ordenada, desarrollando productos sostenibles en línea con el cambio climático”, manifiesta Máximo Ulises Rodríguez Ávalos.



36 años impulsando el crecimiento económico de Loreto y de las Mypes en el Perú

Como parte de la ejecución de su hoja de ruta digital, Caja Maynas inauguró su Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico en la ciudad de Iquitos. Su plan de expansión considera la apertura de modernas oficinas en varias ciudades del país.

Caja Maynas, la principal Caja de Ahorro y Crédito en la Amazonía peruana, tuvo en agosto un mes importante de celebraciones, logros y de reforzamiento de su compromiso con los emprendedores.

Ello porque la entidad cumplió 36 años como socio financiero de las micro y pequeñas empresas (Mypes), ofreciendo soluciones a la medida de lo que necesitan estos emprendedores peruanos, acortando la brecha de la inclusión financiera y promoviendo el crecimiento económico del país.

En el marco de este aniversario, Caja Maynas informó sobre su proceso de fortalecimiento y consolidación con diferentes líneas de acción encaminadas en su estrategia de gestión y que se ha venido reflejando en un conjunto de hechos en lo que va del año.

El más importante, es que Caja Maynas cuenta con una elevada ratio de capital global a nivel de todo el sistema de Cajas Municipales, demostrando su solidez financiera, que le permitirá un mayor apalancamiento para seguir creciendo en colocaciones crediticias.

Por otro lado, viene impulsando diferentes acciones con el objetivo de dar soporte a los empresarios de las microfinanzas tanto para los créditos como para los ahorros, desarrollando campañas de acuerdo con lo que puedan necesitar los clientes.

En el caso de los ahorros, hace poco Caja Maynas lanzó su campaña de depósito a plazo fijo con una tasa de hasta 9% que viene con un beneficio de un microseguro de vida y sepelio por 1 año gratis.

De esta manera, no solo se incentiva el ahorro sino también la prevención, lo que le permite tener opciones de acuerdo con su capacidad de ahorro con ventajas competitivas.

En el caso de los créditos, tiene el producto Crédito Prendario con el que busca llegar a más personas para que puedan acceder al sistema financiero de una manera rápida y sin campañas estacionales, dándoles una oferta atractiva todo el año.

Actualmente, Caja Maynas cuenta con más de 166 mil clientes, entre clientes de créditos y ahorristas, que le permite rentabilizar la cartera crediticia y

obtener mayores ingresos en todas las agencias a nivel nacional.

Educación financiera

En lo que respecta a educación financiera, Caja Maynas fue reconocida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) con 3 premios en las siguientes categorías: ganador a la mejor Propuesta Integral de Educación Financiera, mención especial como Entidad más Colaboradora, mención especial en Propuesta Inclusiva y finalista en la categoría Entidad con mayor alcance público, en el marco de la Semana Mundial del Ahorro 2023.

Caja Maynas realiza una serie de actividades para promover la inclusión financiera en niños, jóvenes y adultos de la población iquiteña y a nivel nacional; priorizando sus esfuerzos en el desarrollo de talleres

de ahorro para niños de educación primaria y en comunidades de la Amazonía peruana.

También busca llegar a lugares lejanos donde la banca tradicional no enfoca sus esfuerzos, como Caballococha, zona fronteriza con Colombia y Brasil; Datem del Marañón, zona fronteriza con Ecuador; y otros como Atalaya en el departamento de Ucayali, Pachitea en Huánuco; lugares donde no solo se lleva inclusión financiera, sino también la inclusión económica y social.

Plan de expansión

Asimismo, Caja Maynas continúa ejecutando su plan de expansión con la apertura de agencias modernas. En el primer semestre del presente año, inauguró una en el corazón del distrito limeño de Magdalena del Mar y otra en la ciudad de Iquitos, ubicada en las intersecciones de las avenidas La Marina y Arequipa.



La SBS reconoció a Caja Maynas con el Premio a la mejor Propuesta Integral de Educación Financiera y con le otorgó menciones especiales en Entidad más Colaboradora y en Propuesta Inclusiva.

Al cierre del 2023, la Caja Municipal iniciará operaciones en Juanjui, Cusco y Chota, para inicios del 2024 en Celendín, Chachapoyas y Mall Aventura de Iquitos, con el objetivo de estar más cerca a sus clientes y aprovechar las oportunidades de negocios en zonas comerciales con alta demanda, que les permita seguir potenciando su presencia en el país.

Deporte

Como apoyo e incentivo al deporte, Caja Maynas fue el patrocinador oficial de la 2da edición de la carrera "Iquitos Corre" que tuvo más de 600 participantes de diferentes localidades del Perú, especialmente de Lima, Callao, Huánuco, San Martín, Ica, Ucayali, Junín y Cajamarca; así como la presencia de atletas de élite nacional.

Esta actividad con fines de inclusión deportiva resalta el impulso y la motivación por el desarrollo del deporte y, a la vez, es una ventana para dar a conocer a la ciudad de Iquitos que, se espera, pronto sea uno de los destinos favoritos para la práctica de este deporte.

En lo que respecta a su responsabilidad social, Caja Maynas desarrolla una serie de actividades para la población más vulnerable de la región Loreto, los trabajadores contribuyen con las actividades que benefician a la población loreтана como la limpieza del Malecón Tarapacá, donación al Asilo de Ancianos y visita al centro de acogida residencial Padre Ángel Rodríguez en la ciudad de Iquitos.

Despegue digital

Como parte de la ejecución de su hoja de ruta digital, Caja Maynas inauguró su Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico en la ciudad de Iquitos, donde se procederá a crear, optimizar e innovar nuevos servicios y productos, especialmente enfocados a los canales digitales, como son la app móvil, el home banking, la página web.

Además, se implementarán otros proyectos de gran envergadura, que son el nuevo CORE y la planificación de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés), todos ellos basados y enfocados en mejorar la experiencia de sus clientes con el fin de generar el máximo valor agregado en la era de la digitalización de la Caja Municipal.

Caja Maynas busca ser una empresa 360°, con herramientas y metodologías de gestión humana, tecnológicas y financieras al alcance de los colaboradores, clientes y de los que no tienen acceso al sistema financiero, todo ello en el marco de una gestión con un buen gobierno corporativo.

Finalmente, las actividades de aniversario de Caja Maynas concluyeron en una celebración junto a sus trabajadores en una jornada de integración en la ciudad de Iquitos, con el objetivo de que puedan identificarse con sus nuevos valores institucionales basados en la pasión, integridad, responsabilidad y solidaridad.

Todo ello forma parte del nuevo proceso de cambio cultural de la microfinanciera, que es un actor protagonista en el desarrollo de los emprendedores peruanos y el fortalecimiento de las microfinanzas en el Perú, así como de su propósito de "Trascender en las personas mejorando su calidad de vida".

Espacio contratado



Caja Maynas realizó la Charla para Emprendedores dirigida a sus clientes más importantes con el tema Retos para lograr negocios exitosos, teniendo como ponente a Carlos Años.



Como parte de su plan de expansión, Caja Maynas inauguró su agencia en la ciudad de Iquitos, ubicada entre las avenidas La Marina y Calle Arequipa.



Caja Maynas abrió su Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico para crear, optimizar e innovar nuevos servicios y productos.

Caja Piura enfrenta 3 desafíos tras mejora en su perspectiva crediticia por parte de Moody's

Moody's Perú recomendó a Caja Piura reducir su cartera reprogramada, mejorar el índice de liquidez y mantener la adecuada cobertura de la cartera atrasada y refinanciada, informó Javier Morante Núñez, gerente de Administración y Finanzas de la microfinanciera.

La reciente mejora en la perspectiva crediticia de Caja Piura por parte de la agencia calificadora de riesgo crediticio Moody's Perú, de "estable" a "positiva", es el resultado de una evaluación exhaustiva de los indicadores financieros de la Caja Municipal al cierre de junio del 2023, aseguró Javier Morante Núñez, gerente de Administración y Finanzas de la microfinanciera.

Moody's Perú también ratificó a Caja Piura en la categoría B, así como en la clasificación ML A-2.pe a sus depósitos de corto plazo y en la categoría BBB+.pe a los depósitos de mediano y largo plazo.

Morante resaltó que, además del desempeño del primer semestre del 2023, la mejora en la perspectiva de Moody's también considera varios periodos anteriores desde el año 2020. Esta evaluación toma en cuenta la consistencia y sostenibilidad de los resultados financieros de la microfinanciera a lo largo del tiempo.

Explicó que uno de los factores clave que contribuyó a la mejora de la calificación es el crecimiento de la cartera de créditos de Caja Piura a una tasa promedio de 12,79% en los últimos 4 años, lo cual se realizó de manera prudente, evitando asumir riesgos excesivos, especialmente en un entorno económico complicado.

Además del crecimiento de la cartera, Caja Piura ha logrado aumentar su base de clientes entre 16% y 17% anual, superando el ritmo de crecimiento del saldo de la cartera. Esto indica un crecimiento saludable de la cartera respaldado por una base de clientes en expansión.

Desafíos

Para mantener y mejorar aun más su calificación crediticia, Caja Piura enfrenta 3 desafíos principales, según Moody's. El primero es la reducción de la cartera reprogramada a junio del 2023, que actualmente se sitúa en un 8,51% y debería bajarla por lo menos a 5%.

"Si bien este objetivo es ambicioso, debemos ser conscientes de que un evento climático, como el Fenómeno de El Niño, podría generar un aumento en las reprogramaciones. El enfoque será evitar que la calidad de la cartera se deteriore. Nuestro objetivo en los próximos 2 semestres es mantener la calificación", aseguró Morante.

El segundo desafío implica mejorar el índice de liquidez, que actualmente se encuentra en un sólido 23%, muy por encima del requisito regulatorio de 8%.

A pesar de no estar en niveles preocupantes, Caja Piura buscará aumentar este índice mediante campañas para la captación de depósitos, especialmente en cuentas de ahorro corriente y depósitos a la vista, lo que permitirá obtener fondeo a un menor costo.

Por último, está la necesidad de mantener la adecuada cobertura de la cartera atrasada y refinanciada (CAR) con provisiones, que actualmente se encuentra por encima del 100%. Esto garantiza que la cartera en riesgo esté bien cubierta y protege el patrimonio de la Caja.

Estrategia

La estrategia para abordar estos desafíos incluye mantener la disciplina en el gasto, reducir los créditos reprogramados y mejorar su recuperación. Además, se buscará incorporar depósitos a la vista y estimular el ahorro corriente para mejorar el índice de liquidez.

"En principio, tenemos que mantener la disciplina en el gasto, porque de todos los componentes del gasto, el gasto administrativo lo tenemos controlado con un crecimiento de 4% frente al 20% de ingresos. Sin embargo, los gastos financieros y los gastos por provisiones han tenido un crecimiento mayor", precisó Morante.

Según información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), al comparar julio del 2023 con julio del 2018, se aprecia que los ingresos financieros de Caja Piura crecieron en 41,40%, mientras que los gastos financieros aumentaron en 65,67% y el de provisiones en 80,91%.

"La mejora en la calificación crediticia de Caja Piura no solo refleja su fortaleza financiera, sino que también beneficia a sus clientes al garantizar la capacidad de la institución para cumplir con sus obligaciones y mantener una sólida solvencia", subrayó.



Los ingresos financieros de Caja Piura crecieron en 41,40%, entre julio del 2018 y julio del 2023, y los gastos financieros aumentaron en 65,67%.

Panorama complicado

Cabe señalar que en el mes de julio se registró una caída interanual promedio de 44,73%% en las utilidades del sistema de Cajas Municipales, según información de la SBS. Al respecto, Morante señaló que uno de los principales factores detrás de este deterioro es el crecimiento excesivo de los gastos financieros en algunas entidades microfinancieras.

Agregó que otro factor que explica el deterioro en los indicadores es que ciertas instituciones han ofrecido tasas de interés pasivas elevadas para captar depósitos, lo que ha aumentado significativamente sus costos financieros.

Sin embargo, no han logrado trasladar este mayor costo a los clientes prestatarios, lo que ha impactado negativamente en su rentabilidad.

En el caso de Caja Piura, Morante explicó que sí se logró realizar con éxito este traslado de costos, lo que ha contribuido a mitigar el impacto en sus resultados financieros.

Provisiones

Otro factor que ha golpeado fuertemente a las microfinancieras es el incremento de las provisiones.

Comentó que los créditos reprogramados se están deteriorando ya que los clientes enfrentan dificultades para cumplir con sus pagos debido a una menor capacidad de pago de los microempresarios.

Este aumento en las provisiones, combinado con los mayores gastos financieros, ha tenido un impacto negativo en los indicadores de las entidades microfinancieras, incluyendo bancos medianos y pequeños que también enfrentan este desafío.

Morante reveló que, desde el inicio del año, los clientes han tenido dificultades para realizar sus pagos debido al vencimiento de las reprogramaciones, lo que ha resultado en un deterioro del 30% en la cartera reprogramada. “En el caso de Caja Piura, la cartera reprogramada se ha deteriorado y tuvimos que constituir mayores provisiones, lo que explica la caída de las utilidades en julio (-8,52%, según la SBS)”, reconoció.

La SBS también informó que Caja Piura ha experimentado un incremento en los castigos de un 53,2% en términos interanuales hasta julio.

Sin embargo, Morante destacó que, con relación a la cartera total, el promedio de los últimos 2 años se mantiene en un 2,6%, sin superar este nivel.

Ligero dinamismo

A pesar de este panorama desafiante, indicó que en agosto se ha visto un ligero dinamismo en la demanda crediticia por parte de los micro y pequeños empresarios, en contraste con el primer semestre en el que se mostraron cautos a la hora de tomar créditos.

En resumen, el sector de las microfinancieras en el Perú enfrenta desafíos significativos debido al deterioro de la cartera, el aumento de los gastos financieros y las mayores provisiones.

La capacidad de adaptación y gestión eficiente de estos desafíos determinará el futuro de estas instituciones en un entorno económico complejo.



Caja Piura aumentó su base de clientes entre 16% y 17% anual, superando el crecimiento del saldo de la cartera de 12,79% en los últimos 4 años, manifestó Javier Morante Núñez.

Somos Chamba, el ecosistema digital con el que Caja Arequipa apuesta por la inclusión financiera

Caja Arequipa permitirá integrar el control de las ventas, inventario y finanzas de sus clientes en una sola solución digital, de rápido acceso y 100% segura, esta plataforma se enfocará en aquellos microempresarios que no tienen el presupuesto para acceder a soluciones digitales propias. La estrategia es acercarlos al sistema financiero formal.

Somos Chamba, es una plataforma digital diseñada por Caja Arequipa para atender las necesidades únicas de los emprendedores, tiene como objetivo brindarles las herramientas para gestionar y hacer crecer sus negocios de manera eficiente, pretendiendo ser un ecosistema digital segura y de fácil acceso para los clientes con actividad en la micro y pequeña empresa, explicó Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de la entidad microfinanciera.

La plataforma digital dentro de los varios atributos que ofrece, hoy permite funcionar como un planificador de recursos empresariales (ERP, por sus siglas en inglés), un sistema consolidado y completo diseñado específicamente para microempresarios.

Esta diferenciación es fundamental, ya que está adaptada a las necesidades específicas de este sector, permitiéndoles acceder a herramientas tecnológicas que antes podrían haber estado fuera de su alcance.

Por ejemplo, la capacidad de vender en línea se integra de forma nativa en la plataforma, lo que permite a cualquier persona ingresar y comenzar a vender sus productos o servicios en línea de manera rápida y sencilla.

Somos Chamba se destacó como la solución financiera más innovadora en la reciente Hackathon CLAB 2023, organizada por la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban) y la Financial & International Business Association (FIBA), consolidando así a Caja Arequipa como líder en innovación financiera en Latinoamérica.

Somos Chamba incluye una suite de herramientas modulares, destacándose los siguientes: Marketplace, Mis Finanzas y Mi Inventario, además de permitir acceso a capacitación especializada a los miles de usuarios. En el módulo Marketplace los microempresarios pueden ofrecer y comercializar sus productos o servicios con terceros.

“Es una plataforma que conecta a los emprendedores con un mercado más amplio, lo que les brinda la oportunidad de expandir su alcance y aumentar sus ventas”, precisó Dongo.

Mis Finanzas

El módulo Mis Finanzas es una herramienta que permite a los microempresarios llevar un registro ordenado de sus ingresos y gastos, lo que les proporciona información en tiempo real que antes solo estaba disponible mediante el uso de cuadernos de ventas.

La aplicación es intuitiva y fácil de usar, lo que facilita la gestión financiera y permite el cálculo automático de la utilidad, así como la generación de informes más complejos, como balances de ingresos y egresos y estados de pérdidas y ganancias, resaltó por su parte César Bravo Alvarado, gerente de Innovation Lab en Caja Arequipa.

“El objetivo de Mis Finanzas es reemplazar al cuaderno de ventas que todavía existe a nivel de los de los microempresarios. Es una aplicación sencilla donde el usuario ingresa e informa sobre sus ingresos y egresos y se calcula automáticamente la utilidad, entre otros indicadores financieros”, comentó.

Mi Inventario

El módulo Mi Inventario permite a los microempresarios llevar un control detallado de su stock, lo que es esencial para la gestión eficiente de sus operaciones comerciales.

“Somos Chamba nació con la inteligencia de permitir a las empresas vender sus productos a través de la plataforma, integrando aplicaciones digitales. Además de esto, se agregaron cursos de capacitación según la especialidad de cada negocio y temas relacionados con nuevos mercados. Esto permite a los emprendedores saber dónde pueden comprar y colocar sus productos de manera más eficiente”, aseguró Dongo.



“Somos Chamba conecta a los emprendedores con un mercado más amplio, lo que les brinda la oportunidad de expandir su alcance y aumentar sus ventas”, manifestó Wilber Dongo Díaz.

Pero ¿qué beneficios obtiene Caja Arequipa de esta iniciativa? Dongo subrayó la importancia de la información recopilada a través de Somos Chamba. “La información es lo más valioso en el mediano plazo”, dijo.

La inteligencia artificial que respalda la plataforma captura datos sobre las preferencias y necesidades de los usuarios, lo que permite a Caja Arequipa ofrecer servicios más personalizados y por lo tanto facilitar y generar una experiencia agradable a cada cliente en el uso de nuestros servicios y productos.

“Este enfoque en la personalización ha mejorado significativamente el perfilamiento de riesgo de los clientes, reduciendo la morosidad y brindando una mayor seguridad en la toma de decisiones de crédito. Además, la plataforma ha permitido a Caja Arequipa prospectar clientes de manera más rápida y precisa, lo que, en última instancia, reduce los costos operativos”, resaltó.

Apoyo

En el Perú, la informalidad en las microempresas es un problema que afecta a la mayoría, con aproximadamente el 80% de estas empresas operando en la sombra de la economía formal. Además, solo 4 de cada 10 microempresas emiten facturas o boletas electrónicas, lo que dificulta aún más su formalización y acceso al sistema financiero tradicional.

“Al no tener las entidades financieras un registro de las ventas de los emprendedores les impide ofrecerles tasas competitivas, porque los costos operativos siguen

siendo altos, con un modelo basado principalmente en la evaluación, seguimiento y cobranza por un analista de crédito”, comentó Donald Olórtegui Cueva, gerente de Negocios Digitales y Canales Alternativos.

Para hacer frente a esta situación, Somos Chamba digitalizará la información de los clientes, ayudándolos a formalizarse y, al mismo tiempo, facilitar la gestión de sus operaciones comerciales.

Desde una perspectiva financiera, la eficiencia operativa es esencial para cualquier institución financiera. Olórtegui destacó que la plataforma Somos Chamba desempeñará un papel crucial en la mejora de la eficiencia de Caja Arequipa.

En particular, permitirá a Caja Arequipa reducir significativamente sus costos operativos en aproximadamente 20%. Una cifra ambiciosa que la institución financiera espera alcanzar gradualmente a medida que recopila más información y experiencia en el uso de la plataforma.

Por su parte, Manuel Valdivia Carbajal, gerente COE Data & Analytics de Caja Arequipa, dijo que Somos Chamba no se limita a ofrecer servicios bancarios tradicionales; va más allá al abordar las necesidades integrales de los microempresarios.

“Para prosperar en la actualidad, estos emprendedores necesitan más que simplemente acceso a crédito, requieren orientación en educación financiera, capacitación en administración de negocios y herramientas digitales que les permitan aumentar su rentabilidad”, manifestó.

Evaluación crediticia

Una de las ventajas clave de Somos Chamba es su capacidad para mejorar la evaluación crediticia de los clientes de Caja Arequipa y, en última instancia, fortalecer la gestión de riesgos.

Con acceso a información en tiempo real sobre los negocios de los clientes, la entidad financiera puede tomar decisiones crediticias más informadas y personalizadas.

“Si un cliente tiene un negocio de limones y la plataforma detecta una tendencia alcista en los precios de los limones junto con un bajo inventario, Somos Chamba puede sugerir y ofrecer al microempresario un crédito para que aumente su inventario de limones”, comentó Olórtegui. Además, se espera que Somos Chamba agilice la toma de decisiones para abrir nuevas agencias y definir qué tipo de clientes atender.

“Somos Chamba nos permitirá prospectar más rápidamente la decisión de abrir una agencia y decidir qué tipo de cliente atender. La información es lo que realmente tendrá valor, y, por lo tanto, los costos disminuirán ya que el riesgo crediticio será menor y podremos incluir a personas que actualmente no tienen acceso al sistema financiero”, subrayó Dongo.

Agregó que Caja Arequipa es consciente de que aún se tiene un gran nicho de clientes por atender, y por ello apuestan por el futuro creyendo firmemente en que las buenas acciones del presente generarán un mejor mañana. “Estamos llamados a ser los arquitectos del futuro, construyendo puentes y caminos para una inclusión más humana y justa, concluyó.



Manuel Valdivia Carbajal, gerente COE Data & Analytics

Somos Chamba ya ha demostrado su potencial con el piloto “Clientes de nuestros clientes” que ha atraído a 4.000 clientes en solo 2 meses. Caja Arequipa tiene la ambición de llegar a más de 1 millón de clientes a través de esta plataforma. Esto no solo beneficiará a sus clientes actuales, sino que también fortalecerá la inclusión financiera y apoyará el crecimiento de la institución.

Somos Chamba no solo es un conjunto de aplicaciones o sitios web, sino una herramienta integral basada en datos y análisis. Esto permitirá a Caja Arequipa conocer mejor a sus clientes y ofrecerles experiencias financieras personalizadas. Además, se espera que la tecnología ayude a aumentar los desembolsos y los saldos entre 15% y 20% al cierre de cada año, lo que impulsará el crecimiento de la entidad y la bancarización en el país.



César Bravo Alvarado, gerente de Innovation Lab

Somos Chamba planea lanzar nuevos módulos cada 3 meses, lo que permitirá una expansión continua de sus capacidades. Estos nuevos módulos atenderán a segmentos específicos, como restaurantes y peluquerías, para adaptarse a las necesidades cambiantes de los microempresarios.

Para llegar a su público objetivo, Somos Chamba utilizará estrategias de difusión en redes sociales y aprovechará la fuerza comercial de Caja Arequipa, que cuenta con aproximadamente 3.000 analistas de crédito. Estos profesionales estarán en contacto directo con los emprendedores, informándoles sobre la plataforma y alentándolos a aprovechar sus beneficios.



Donald Olórtegui Cueva, gerente de Negocios Digitales y Canales Alternativos

Actualmente, Caja Arequipa cuenta con 700 mil clientes en créditos, y esperan aumentar este número en un 10% en los próximos 12 meses gracias a Somos Chamba. Además, su visión a largo plazo incluye difundir la plataforma no solo entre sus clientes directos, sino también entre los clientes de sus clientes, extendiendo su alcance en todo el ecosistema empresarial.

El compromiso con la lealtad de los clientes se fortalece al ofrecer una solución integral y gratuita que les permite mejorar la rentabilidad de sus negocios. La digitalización se ha vuelto fundamental en la era actual, y Caja Arequipa está aprovechando esta tendencia para consolidar la fidelidad de sus clientes al proporcionarles las herramientas necesarias para el éxito empresarial.

SBS flexibiliza proceso de adecuación de Coopac a requerimientos de carácter prudencial

La SBS afirmó que tomó esta decisión considerando que las Coopac continúan enfrentando las consecuencias económicas que dejó la pandemia de la COVID-19, a lo que se han sumado los efectos de conflictos sociales y los fenómenos naturales.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) modificó, mediante Resolución N° 03178-2023, el reglamento general de las cooperativas de Ahorro y Crédito (Coopac) no autorizadas a captar recursos del público (Resolución SBS N° 480-2019, conocido como el Reglamento Coopac) con la finalidad de postergar por un periodo razonable el cumplimiento de ciertos requerimientos prudenciales.

La SBS afirmó que tomó esta decisión considerando que las Coopac continúan enfrentando las consecuencias económicas que dejó la pandemia de la COVID-19, a lo que se han sumado los efectos de conflictos sociales y los fenómenos naturales.

De acuerdo con la norma publicada en el Diario Oficial, se posterga hasta el 31 de diciembre del 2024 lo siguiente:

- El cronograma de adecuación gradual a las exigencias de provisiones, manteniéndose las reglas y limitaciones que rigen a las Coopac, en tanto no alcancen el 100% del requerimiento previsto en el Reglamento Coopac.
- El plazo de adecuación de los excesos de los límites prudenciales que las Coopac mantenían antes de la vigencia del Reglamento Coopac y del cumplimiento de las ratios mínimas de liquidez.
- El plazo para adecuar los aportes de capital que las Coopac hayan recibido hasta antes de la entrada en vigencia del Reglamento Coopac (párrafos 27.1 y 27.2 del artículo 27).
- La entrada en vigencia del artículo 49 del Reglamento Coopac, referido al tratamiento de inversiones.
- La entrada en vigencia de los reglamentos de la gestión integral de riesgos de las Coopac (Resolución SBS N° 13278-2009) y de gestión de riesgo de crédito (Resolución SBS N° 3780-2011) para las Coopac nivel 2 y nivel 3.

Basilea III

Asimismo, teniendo en cuenta el bajo nivel de sofisticación del sistema Coopac, observado en los primeros años de supervisión de estas entidades, se han modificado los plazos para el cumplimiento de ciertos requisitos adicionales asociados a la implementación de estándar Basilea III.

Así, se ha postergado hasta enero del 2029, la entrada en vigencia de las disposiciones del reglamento para el requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de crédito (Resolución SBS N° 14354-2009 y sus modificatorias) que resultan aplicables a las Coopac nivel 3.

Además, se amplían los cronogramas de adecuación aplicables a las ratios de cobertura de liquidez en moneda nacional y moneda extranjera con la finalidad de otorgar un plazo razonable que les permita a las Coopac adecuarse gradualmente, dado su impacto.

Se ha previsto que el cronograma empezará a aplicarse a partir del 1 de enero del 2024 y que el 100% de su cumplimiento se alcanzará en enero del 2029 en adelante. Se iniciará con un requerimiento de 50%, incrementándose este porcentaje en 10% anual desde el año 2024.

Alineamiento externo

Finalmente, se ha aprovechado esta modificación para precisar ciertos aspectos del alineamiento externo que deberán realizar las Coopac nivel 2 y nivel 3, una vez que empiecen a suministrar información a la Central de Riesgos de la SBS, lo cual está previsto a partir de enero del 2025.

Se establece que este alineamiento se realizará solo con las entidades del sistema Coopac bajo las disposiciones del reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones (Resolución SBS N° 11356-2008 y sus modificatorias), en lo que resulta aplicable a las Coopac; y que se realizará un año después del inicio de suministro de información a la Central, es decir, a partir de enero del 2026.

Alivio

El gerente general de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep), Manuel Rabines Ripalda, afirmó que la resolución de la SBS representa un alivio para el sistema Coopac, especialmente tras los duros golpes que recibieron debido a la pandemia de la COVID-19, conflictos sociales y fenómenos naturales.

“Tuvieron un impacto directo en los socios cooperativistas ya que rompieron la cadena de pagos, lo que resultó en desempleo, problemas de salud, aumento de la pobreza y afectó a microempresarios en áreas urbanas como rurales. Además, causaron incumplimientos en las obligaciones financieras y un incremento en la morosidad”, dijo.

En ese sentido, subrayó que la SBS ha identificado los desafíos que enfrentaban las cooperativas desde que asumió la supervisión directa del sistema Coopac.

“Las extensiones de los plazos para cumplir con los requerimientos prudenciales, así como la implementación de nuevas normas, como aquellas relacionadas con el patrimonio efectivo por riesgo de crédito y las ratios de cobertura de liquidez, entre otras medidas que anticipamos, tendrán un impacto positivo y beneficioso en las Coopac”, declaró.



La resolución de la SBS representa un alivio para el sistema Coopac, manifestó Manuel Rabines Ripalda.

Opinión

Cómo las IMF pueden reducir su impacto El Niño y las Mypes



Gustavo Morón Pastor
Gerente de la División de Riesgos, Mibanco

En los últimos años he visto cómo 2 eventos climatológicos afectaron severamente a las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú. En el 2017, fue el Fenómeno de El Niño (FEN) y más recientemente, durante el primer trimestre de este año, el ciclón Yaku.

En el norte del país se inundaron las tierras de cultivo, ocasionando en algunos casos la pérdida completa de su producción y, en otros, afectando seriamente la productividad. Otras Mypes perdieron su mercadería e, incluso, los equipos y herramientas de sus negocios; y las viviendas de estos emprendedores fueron seriamente afectadas.

Además, muchas vías de comunicación se interrumpieron ocasionando la pérdida de los productos perecibles que debían enviarse a los mercados y, también, quienes se dedican al transporte dejaron de percibir sus ingresos.

En el sur, la sequía afectó a la agricultura y a la producción de pastos para la ganadería, y la caída del nivel de agua del lago Titicaca perjudicó a muchos pobladores que se dedican al servicio de turismo lacustre. En general, las Mypes vieron disminuir sus ventas en todo el país por la caída de la demanda interna.

Hoy estamos nuevamente ante la inminente presencia de El Niño y las instituciones microfinancieras (IMF) que trabajamos con las Mypes tenemos la capacidad y la obligación de ofrecerles alternativas financieras y capacitación para que estén mejor preparadas para enfrentar este evento cíclico de la naturaleza.

Con educación financiera y capacitación podemos orientarlos en la elaboración de un plan de emergencia que incluya el refuerzo de techos y la construcción de muros de contención; en cómo poner la mercadería a buen recaudo de inundaciones; cómo

organizarse en la familia y la comunidad para el momento en que se presente el evento; cómo prepararse para la falta de agua, de alimentos y de energía; cómo estimar un fondo de emergencia para cubrir los gastos básicos en caso se interrumpan sus ingresos; y, qué oportunidades de ingresos se generarán como, por ejemplo, en impermeables, mascarillas, repelentes, etc.

Las IMF deberíamos difundir una oferta de productos asociada a estas necesidades, como son los seguros para proteger los bienes del negocio y la vivienda de las inundaciones, productos de ahorro para su fondo de emergencia, y créditos para preparar las viviendas y locales de los negocios para soportar las lluvias. Es también una oportunidad para fortalecer la cultura del ahorro y de los seguros.

Además de las acciones preventivas aquí planteadas, si se presenta la emergencia, muchas Mypes perderán su mercadería y/o sus herramientas y equipos de trabajo. En emergencias pasadas, las IMF hemos respondido con diferentes soluciones financieras que obedecen a la real necesidad del cliente, como las reprogramaciones de deudas a nuevos plazos; sin embargo, tenemos el desafío de ir más allá.

El Niño se puede haber llevado sus activos, pero su conocimiento del negocio se mantendrá intacto y su mercado aún estará ahí, por lo que el reto es no sólo reprogramar la deuda, sino asumir el riesgo de prestarles un capital adicional para reponer los bienes perdidos y que puedan volver a salir adelante.

Si actuamos como planteamos y cada uno es coherente con su propósito, contribuiremos de manera importante a mitigar el riesgo que enfrentan hoy nuestros clientes. Aún estamos a tiempo. Estemos a la altura de lo que ellos y el país necesitan.

“El Niño se puede haber llevado sus activos, pero su conocimiento del negocio se mantendrá intacto y su mercado aún estará ahí, por lo que el reto es no sólo reprogramar la deuda, sino asumir el riesgo de prestarles un capital adicional”.

Indecopi ofrece recomendaciones para mejorar competencia en servicios donde concurren las fintech

Las recomendaciones van dirigidas a instituciones como la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el Banco Central de Reserva (BCR), los ministerios de Economía y Finanzas (MEF) y de la Producción (Produce), y otras instituciones del sector privado.

La Comisión de Defensa de la Libre Competencia (CLC) del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) ofreció recomendaciones a entidades públicas y privadas del sector financiero, con la finalidad de mejorar la competencia entre las empresas fintech, en beneficio de los consumidores.

Dichas recomendaciones están contenidas en el informe final del “Estudio de mercado sobre el sector Fintech en el Perú”, presentado en el marco del Día de la Competencia. (<https://bit.ly/3Zvop3G>).

Como se sabe, las empresas fintech prestan servicios financieros a partir del aprovechamiento de tecnologías digitales, destacando por su capacidad para dinamizar estos servicios a través de modelos innovadores y llevarlos a poblaciones no atendidas por el sector financiero tradicional.

El estudio de mercado se ha delimitado a las actividades que representan un porcentaje relevante en el mercado, tales como: cambio de moneda, préstamos, factoring y pagos/billeteras digitales; que agrupan alrededor del 64% del número de empresas Fintech operativas en el país al 2022.

De acuerdo con el estudio, al 2022 se registraban alrededor de 154 empresas fintech en el Perú, con un crecimiento promedio anual de 15% desde el 2014 (50 empresas).

Se estima que el 2021 habrían alcanzado un valor transado entre US\$10.000 millones y US\$12.000 millones, más de 5 veces a lo transado en el 2019 (US\$2.000 millones). Más del 90% de estas empresas se ubican en Lima y 70% prestan servicios en varias regiones.

Las recomendaciones de la CLC, que buscan favorecer el ingreso y expansión de competidores y el desarrollo

de modelos digitales novedosos en beneficio de los consumidores, son:

Requisito de oficina física

Algunos riesgos regulatorios podrían significar costos innecesarios a las fintech, referidos principalmente a la exigencia para las casas de cambio y las empresas de préstamos virtuales de contar con una autorización municipal, lo que, indirectamente, les requiere contar con una oficina física, lo que estaría desconociendo los modelos enteramente virtuales de estas fintech, generándoles que enfrenten costos innecesarios para el modelo de negocios que operan.

Por ello, una modificación de los requisitos que se encuentran pensados exclusivamente para modelos de negocios físicos, como el de oficina física, adecuándolos a los modelos de negocio digitales que mantienen las fintech de cambio de moneda y préstamos, implicaría una reducción de costos innecesarios para estas empresas, lo cual les permitiría competir de modo más eficiente y en mejores condiciones.

Por este motivo, recomienda a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) que evalúe la modificación de la Resolución SBS N°6338-2012 para precisar que, para efectos del Registro de Empresas y Personas que efectúan Operaciones Financieras o de Cambio de Moneda, la autorización municipal para ejercer la actividad de préstamos y/o empeño y casas de cambio, solo será exigible bajo la modalidad presencial.

Acceso a la CCE

La CLC señaló que la reciente modificación en el acceso a la Cámara de Compensación Electrónica (CCE) para permitir que las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE) puedan de forma limitada participar de la CCE, es una medida que favorecerá a las fintech, ya que a través de las EEDE que decidan acceder

a la CCE, las fintech podrían evaluar trabajar con estas EEDE para que de forma indirecta tengan acceso a los servicios acotados de las ESEC.

En ese sentido, el acceso de las fintech a la CCE permitiría que estas puedan realizar transferencias de forma inmediata y a costos menores por aceptar transferencias interbancarias, lo que beneficiaría a las fintech de cambio de moneda, préstamos, factoring y proveedoras de billeteras digitales, permitiendo que puedan competir en mejores condiciones.

No obstante, correspondería evaluar si las fintech pudieran acceder a la CCE de forma indirecta a través de las EEDE y si es necesario alguna regulación adicional para ello para limitar cualquier afectación al sistema de pagos peruano.

Por este motivo, planteó que el Banco Central de Reserva (BCR) evalúe si puede resultar factible la participación de forma indirecta (por ejemplo, de la mano de una EEDE) a las Empresas de Servicios de Canje y Compensación (ESEC) por parte de empresas no bancarias dedicadas a la prestación de servicios financieros, como las fintech, y el tipo de adecuación normativa o técnica necesaria para su participación a las ESEC.

Interoperabilidad

Debido a que el Reglamento de Interoperabilidad aún está en implementación, el cual permitirá corregir una situación que venía siendo ineficiente, incrementando la competencia en el mercado de billeteras digitales y, en general, en el sistema de pagos, la CLC planteó al BCR que mientras dure la implementación del mandato de interoperabilidad de los servicios de pago provistos por las entidades reguladas para dicho fin, integradas por proveedores de servicios de pago, los acuerdos de pago y los sistemas de pagos, se continúe con la publicación de los avances de este proceso en los reportes periódicos del ente emisor.

Open banking

Si bien el open banking permite alcanzar beneficios, también puede dar lugar a nuevos riesgos y retos, entre los que se encuentran los relacionados con la seguridad de la información, la ciberseguridad, la privacidad y la protección de los datos personales de los clientes, entre otros.

Por ello, la CLC consideró que la implementación adecuada del modelo de open banking para el Perú requerirá no solo de la labor de la SBS y el BCR, sino también la participación de otras entidades públicas y de los actores privados, como son las entidades del sistema financiero y las fintech, entre otros, para definir el marco regulatorio y de supervisión para lograr una adecuada gestión y mitigación de los riesgos y promoción de sus bondades.

En ese sentido, recomendó a la SBS y al BCR que, en el ámbito de la agenda de trabajo para la implementación progresiva del open banking, u open finance, se establezca un marco de articulación y participación con los distintos actores públicos y privados para la validación y consensos en el establecimiento de estándares asociados a la protección de datos personales, la seguridad de la información, las medidas de ciberseguridad, el uso de interfases de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés) para el intercambio de información, los servicios de iniciación de pagos, entre otros elementos necesarios para su

adecuada implementación, para beneficio de los consumidores.

Factoring

La CLC afirmó que en el mercado de factoring pueden darse prácticas que tengan como finalidad obstaculizar o, al menos, dificultar el acceso al financiamiento a través de las facturas negociables.

Entre dichas prácticas, puede encontrarse aquella en la cual una empresa adquirente condiciona o direcciona a alguno de sus proveedores que desea financiarse a través del factoring, a que solo lo haga a través de determinadas empresas de factoring.

Esta situación podría estar afectando el desarrollo y expansión de las empresas de factoring no comprendidas en el ámbito de la ley general, que incluyen a las empresas fintech de factoring en el mercado, así como limitando las opciones de los proveedores para obtener capital de trabajo de manera rápida.

Si bien la Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial (Ley N° 29623) establecen sanciones ante la restricción o limitación de la factura negociable por parte de alguna empresa deudora, es relevante que dicha labor se realice de manera constante con el objetivo de disuadir la realización de acciones que podrían afectar la competencia y que se difundan los canales de denuncia anónima.

Por ello, recomendó al Ministerio de la Producción (Produce) que, en el ámbito de sus facultades, realice una mayor difusión sobre los canales de denuncia anónima, correo y teléfono, que los proveedores o factores tienen a su disposición para denunciar las prácticas que restrinjan, limiten o prohíban la transferencia de la factura negociable.

Asimismo, en esa línea y de ser pertinente, recomendó elaborar un procedimiento que cautele el anonimato de las denuncias para mitigar los temores de los proveedores a represalias por parte de los adquirentes.

IGV

En el Perú existen exoneraciones al Impuesto General a las Ventas (IGV) que son aplicables a los servicios de crédito provistos por las instituciones tradicionales del sistema financiero, pero no a las empresas ajenas a este, como las fintech.

Por ello, teniendo en cuenta que las fintech de préstamos han surgido en el mercado de manera posterior al establecimiento de exoneraciones a las empresas del sistema financiero, la CLC recomendó al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) que evalúe la pertinencia, y oportunidad, de incluir dentro de la Ley del IGV e Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), a las entidades que brinden servicios de créditos como las fintech.

Apertura de cuentas bancarias y los riesgos de LA/FT

La decisión de no iniciar o cesar las relaciones comerciales con empresas fintech por parte de entidades bancarias genera limitaciones para el desarrollo de las actividades de las primeras en el mercado, lo cual suscita preocupaciones desde el punto de vista de la competencia, debido a que, en determinados servicios, ambos tipos de empresas compiten entre sí, señaló la CLC.

Si bien algunas entidades bancarias han argumentado motivaciones referentes a la gestión de riesgos en materia de Lavado de Activos/Financiación del Terrorismo (LA/FT), el hecho de que se mantengan políticas basadas en no iniciar relaciones comerciales con empresas de determinada actividad, o utilizar dispositivos legales que no serían aplicables a las fintech, genera dudas acerca de la objetividad y transparencia con la cual se estaría sustentando el no inicio o cese de relaciones comerciales con estas empresas fintech, lo cual, como ha sido exigido por la SBS, debe implicar una evaluación individual a cada cliente.

Además, diferentes fintech de cambio de moneda han presentado dificultades para realizar la apertura de cuentas en importantes entidades financieras, lo que limita a las fintech a poder ofrecer operaciones de cambio inmediatas a los clientes de estos bancos.

Por ello, las entidades financieras que aplican políticas generales de no relacionamiento

con clientes que formen parte de actividades consideradas de alto riesgo en LA/FT deben adoptar una aproximación de enfoque basado en el riesgo, como promueve el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), en cada caso, bajo un procedimiento objetivo, transparente, no discriminatorio y proporcional al riesgo.

Además, las empresas fintech deben buscar adoptar las mejores prácticas en materia de debida diligencia del cliente y gestión de riesgos, en línea con las exigencias de la norma de prevención de LA/FT de la SBS.

En ese sentido, la CLC afirmó que la Asociación Fintech Perú podría contribuir a ello emitiendo guías, basadas en las buenas prácticas nacionales, de empresas locales, e internacionales.

Objetividad de bancos

La CLC dijo que también podría contribuir a generar mayor transparencia sobre la objetividad de las evaluaciones de los bancos, la publicación de sus requerimientos, plazos de evaluación y mecanismos para poder recurrir la reevaluación de sus solicitudes.

Por ello, recomendó a las entidades del sistema financiero, que en el marco de las recomendaciones de GAFI realicen su gestión de los riesgos de LA/

FT bajo un enfoque basado en el riesgo: caso por caso, y no mediante la eliminación generalizada del riesgo (de-risking), siguiendo principios objetivos, transparentes, no discriminatorios y proporcionales al riesgo enfrentado, para evitar restringir las relaciones comerciales con clientes, así como evitar realizar la gestión de los riesgos.

Asimismo, para generar mayor transparencia sobre la objetividad de las evaluaciones en materia de apertura de cuentas bancarias, cada banco podría considerar la publicación de las condiciones o requisitos para la apertura y mantenimiento de cuentas bancarias que sean relevantes para su evaluación, como la resolución de registro ante la SBS, los procedimientos de prevención de LA/FT implementados, descripción de la actividad comercial, los procesos de debida diligencia del cliente, entre otros que consideren pertinentes cada entidad.

Por su parte, la Asociación Fintech Perú podría contribuir con la elaboración de guías basadas en la experiencia local de las fintech que han ido innovando en sus procedimientos en esta materia y de los documentos emitidos por la Unidad de Inteligencia Financiera del Perú (UIF-Perú), de modo que permita a las fintech adoptar las mejores prácticas y evidenciar una adecuada gestión de riesgos ante las entidades bancarias al solicitar la apertura de cuentas.

Opinión

La próxima Ley E-commerce ¿Qué impacto se espera en los Marketplaces?



María del Carmen Yuta González
Socia, Vodanovic

La Comisión de Defensa del Consumidor del Congreso de la República aprobó en diciembre del 2021 un proyecto de ley (el N° 415/2021-CR) que incluye la regulación del mercado del comercio electrónico dentro del Código de Protección y Defensa del Consumidor, el “Proyecto de Ley E-commerce”, que generó el rechazo de los gremios del sector y no pudo ser aprobado durante el año 2022. Sin embargo, se teme que, tras varios intentos, ingrese al debate en la presente legislatura para su aprobación en el Pleno.

¿Qué implicancias traería consigo su aprobación? La más relevante es darle la condición legal de “proveedor de servicios” a las plataformas digitales, definidos como “intermediarios”, al considerarse que estos controlan la información, los términos de la relación de consumo y los precios. ¿Ello qué supone? Que estos intermediarios asuman responsabilidades por las características y el precio de los productos o servicios que se comercializan en sus plataformas.

Lo anterior adquiere mucha relevancia en un contexto de transformación digital de la industria de servicios financieros, caracterizado por alianzas e integraciones entre empresas Tech, BigTech y la banca tradicional, donde resulta interesante destacar el concepto de Embedded Finance, que es precisamente una expresión de este ecosistema colaborativo.

¿En qué consiste? Este concepto supone la integración o incorporación de determinados productos financieros en las compañías no financieras, ya sea a través de sus plataformas web, aplicaciones móviles o en sus procesos de negocios, como son precisamente los modelos de Marketplace donde es posible “embeber” (incorporar) servicios financieros en plataformas retail, tal como ocurre -por ejemplo- con los servicios de crédito digital de Mercado Pago (“mercado crédito”) embebidos en la plataforma de Mercado Libre, o el Marketplace de Yape del BCP, conocido como Yape Market donde es posible acceder

a una serie de productos y servicios retail con la funcionalidad de pago integrada a la oferta de valor.

De cara a los modelos de Marketplace, ¿cuál sería el impacto de la aprobación de proyecto? Varios. Quizá el principal es que estos modelos de negocio deberán considerar la carga regulatoria que el proyecto propone en cuanto a suministro de información relevante que los diversos proveedores que participan en tales plataformas deberán satisfacer, tales como el de suministro de información mínima en materia de contratación, el de procesos de confirmación de compras, premisas para el consentimiento de los usuarios de las plataformas y la puesta en práctica del “derecho de arrepentimiento”, entendido como aquel que pretende otorgar a todo consumidor la posibilidad de cancelar un contrato celebrado por canales digitales sin justificación ni penalización, en un plazo máximo de 15 días calendario desde recepción del producto o la contratación del servicio.

De aprobarse el proyecto, varias de estas implicancias deberán ser adecuadamente gestionadas tanto por los proveedores de servicios que participan en estas plataformas como por las propias plataformas de e-commerce, atendiendo al alcance del concepto de “intermediarios” propuesto en el proyecto, sin perjuicio de

la adecuada gestión del riesgo reputacional que resulta relevante de monitorear especialmente en un contexto de integraciones de plataformas donde convergen más de un proveedor de servicios.

Es claro que una visión “open” del mercado, así como trae una serie de ventajas (como reforzar la experiencia usuario a través de transacciones rápidas y sencillas en un solo lugar y que mejoran la oferta de servicios), conlleva también asumir retos y/o desafíos asociados al cumplimiento de estándares regulatorios sobre protección al consumidor, como en este caso, que resultan cada vez más rígidos.

“Estos modelos de negocio deberán considerar la carga regulatoria que el proyecto propone en cuanto a suministro de información relevante que los diversos proveedores que participan en tales plataformas deberán satisfacer”.

SBS apoya propuesta para que pago de haberes pueda hacerse a través de billeteras digitales

La decisión sobre el tipo de cuenta en la que se realice el depósito de haberes debe corresponder a cada trabajador, en base a la evaluación sobre diversos factores, por lo que no debería restringirse a los costos asociados, afirmó la SBS.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) está de acuerdo, en línea con su política de inclusión financiera, con la posibilidad de que, adicionalmente a las cuentas de ahorros, el pago de haberes pueda ser realizado a través de cuentas de dinero electrónico.

La Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera del Congreso de la República evalúa un proyecto de ley, presentado por la congresista Silvia Monteza Facho, que propone habilitar billeteras digitales para que los trabajadores del sector público como del privado reciban sus pagos de haberes.

La SBS recordó que, conforme al marco normativo vigente, el pago de haberes a través de cuentas de ahorros ya se encuentra regulado, por lo que se considera que el uso de la billetera digital para el depósito de remuneraciones a la cuenta de ahorros del trabajador no requeriría de la emisión de una nueva disposición legal.

También precisó que, en lo que respecta al uso de billeteras digitales para el pago de haberes en cuentas de dinero electrónico, ni la Ley que regula las características básicas del dinero electrónico como instrumento de inclusión financiera (Ley N° 29985), ni su reglamento, ni las normas emitidas por la SBS sobre la materia; prohíben que las billeteras digitales se utilicen para el pago de haberes en dichos tipos de cuentas.

En una carta a la Comisión de Economía del Congreso, en respuesta a una solicitud de opinión de dicho grupo de trabajo sobre el proyecto de ley, dijo que está de acuerdo con la posibilidad de que, adicionalmente a las cuentas de ahorros, el pago de haberes se amplíe y pueda ser realizado a través de cuentas de dinero electrónico de las empresas del sistema financiero y de las empresas emisoras de dinero electrónico (EEDE), las cuales se encuentran reguladas por la SBS.

También advirtió de que, en el caso de billeteras digitales asociadas a instrumentos de pago emitidos por empresas no supervisadas por la SBS, podrían existir

diversos riesgos asociados sobre los cuales no cuenta con competencias para su evaluación y regulación.

MTPE

También sugirió a la Comisión de Economía solicitar opinión técnica al Banco Central de Reserva (BCR), en la medida que es la entidad competente para emitir disposiciones respecto al sistema de pagos, incluyendo el uso de billeteras digitales; y al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), debido a que cuenta con competencias para establecer disposiciones reglamentarias para el pago de remuneraciones y beneficios sociales.

Recordó que el artículo 18 de las Normas Reglamentarias Relativas a la Obligación de los Empleadores de Llevar Planillas de Pago (Decreto Supremo N° 001-98-TR), indica que el pago de la remuneración podrá ser efectuado directamente por el empleador o por intermedio de terceros, siempre que en este caso permita al trabajador disponer de aquella en la oportunidad establecida, en su integridad y sin costo alguno.

También dispone que, si el pago por terceros se efectúa a través de las empresas del sistema financiero, los trabajadores tendrán derecho de elegir aquella donde se efectuarán los depósitos.

En la medida que dicha norma sólo contempla a las cuentas de ahorros de empresas del sistema financiero, sin incluir a las cuentas de dinero electrónico, y que el MTPE resulta competente respecto a la evaluación de esa normativa, la SBS sugirió pedir al MTPE modificar el citado artículo de modo que el pago de remuneraciones también pueda ser realizado mediante cuentas de dinero electrónico emitidas por empresas del sistema financiero y por las EEDE, conforme a la propuesta legislativa.

Asimismo, sugirió que el MTPE tenga en cuenta en su evaluación que las cuentas de dinero electrónico no tienen a la fecha el tratamiento de cuentas de depósito

de ahorro, lo que podría tener efecto sobre el límite de la embargabilidad de las remuneraciones y su garantía como obligación alimentaria conforme a lo regulado en el numeral 6 del artículo 648 del Código Procesal Civil.

Decisión

También opinó que la decisión sobre el tipo de cuenta en la que se realice el depósito de haberes debe corresponder a cada trabajador, en base a la evaluación sobre diversos factores, por lo que no debería restringirse a los costos asociados. El artículo 4 del proyecto de ley señala que la propuesta legislativa se aplicará exclusivamente para los casos en los que la billetera digital genere menos costos para el usuario que el uso de una cuenta de ahorro para la recepción de sus haberes.

La SBS subrayó que la determinación sobre la conveniencia del uso de la billetera digital depende no sólo de los costos asociados a cada una de las cuentas involucradas, sino también de las preferencias y necesidades de cada usuario, por ejemplo, tipo y número de operaciones que pueden realizarse, límites operativos, canales disponibles, experiencia de uso de los servicios, entre otros. Por ello, dijo que debería mantenerse la elección en cada trabajador, en base a lo pactado con su empleador, tal y como se encuentra previsto en la normativa aplicable al pago de remuneraciones en cuentas de ahorros del sistema financiero.

Límites operativos

El proyecto de ley también señala que, para llevar a cabo la propuesta legislativa, corresponde al Poder Ejecutivo determinar el nuevo límite de uso de las billeteras digitales para el pago de haberes.

Al respecto, la SBS indicó que la normativa vigente ya contempla la regulación sobre los límites operativos de las cuentas de ahorros y cuentas de dinero electrónico, por lo que no resulta necesario que el Poder Ejecutivo establezca un límite específico para el pago de haberes a través de billeteras digitales asociadas a dichas cuentas.

Los pasajeros esperan cada vez más pagos sin contacto para el transporte urbano

La mayoría de los encuestados espera que los pagos sin contacto estén disponibles en el transporte público, lo que refuerza el valor de esta tecnología para satisfacer las crecientes demandas de los consumidores, señala el estudio de Visa “El futuro de la movilidad urbana”.

A medida que aumenta la adopción de sistemas innovadores de pago en el transporte público, hay algunos retos que deben resolverse para desbloquear el poder de la movilidad urbana, acelerar la inclusión financiera y hacer que el transporte sea mejor y más accesible para todos.

El estudio “El futuro de la movilidad urbana” de Visa, realizada entre 11.500 encuestados en 12 mercados (incluidos Chile y México), reveló que el 51% de los pasajeros de transporte público aún utilizan 4 o más métodos de pago para el transporte público cada mes, lo que destaca la necesidad de contar con una mayor unificación y simplicidad en los sistemas de transporte masivo.

De hecho, el 64% de los encuestados usaría un servicio digital para planificar, reservar y pagar con anticipación todos sus modos de transporte en una sola plataforma, y el 94% de los pasajeros espera que se ofrezcan pagos sin contacto para el transporte público en el futuro.

“Los resultados de nuestro estudio demuestran la enorme oportunidad que existe en América Latina de continuar transformando la movilidad urbana con soluciones innovadoras de pagos digitales que puedan hacer más fácil para los pasajeros viajar a diario”, dijo Andrés Polo, líder de Movilidad Urbana para Visa América Latina y el Caribe.

“Los pasajeros esperan cada vez más que el transporte público cumpla con los estándares de los pagos sin contacto, y estamos comprometidos a continuar expandiendo esta tecnología para desbloquear más valor más allá del transporte urbano, impulsando la inclusión financiera, mejorando nuestras economías locales y haciendo que los viajes diarios sean más inclusivos y sostenibles para todos”.

La tercera edición del estudio “El futuro de la movilidad urbana” de Visa es un seguimiento al estudio publicado el año pasado, el cual se centró en el regreso de los consumidores al transporte público después de la pandemia de la COVID-19.

El estudio de investigación de este año destaca las percepciones y actitudes de los pasajeros del transporte público con relación a los métodos de pago que abarcan todos los sistemas de transporte.

Oportunidades

Específicamente en América Latina, mientras que el 54% de los pasajeros encuestados en Chile y el 52% de los

pasajeros encuestados en México aún utilizan 4 o más métodos de pago diferentes, ambos mercados están por encima del promedio de los resultados globales (64%) en términos de disposición a usar pagos digitales para el transporte público.

Una gran mayoría de los chilenos y mexicanos encuestados (71% y 81%, respectivamente) están ansiosos por usar un servicio digital para planificar, reservar y pagar con anticipación todos sus modos de transporte en una sola plataforma.

El uso de un único método de pago para distintas opciones de movilidad urbana sigue siendo bajo. A nivel mundial, el 19% de los pasajeros de transporte público solo usa una única opción de pago para el transporte. Estos resultados no son diferentes en Chile y México, donde el 18% y 15%, en cada caso, de los pasajeros utilizan un solo método de pago para el transporte.

Sin embargo, si los pasajeros pudieran cubrir todos los pagos de transporte utilizando un solo método de pago, el 44% de los encuestados en Chile y el 55% en México probarían diferentes formas de transporte público.

Tecnología

El conocimiento de la tecnología sin contacto es alto ya

que las tarjetas contactless son el método de pago más probable para pagar las tarifas de transporte público. En Chile, entre todos los métodos para pagar el transporte público, el 41% de los clientes estaría más propenso a usar la modalidad sin contacto con una tarjeta de débito o crédito, ya sea física o almacenada en una billetera móvil, seguido de tarjetas prepagadas sin contacto (26%).

En México, el 33% de los pasajeros preferiría usar la modalidad sin contacto con tarjetas prepagadas (ya sean físicas o almacenadas en una billetera móvil), seguido de tarjetas sin contacto físicas o virtuales de débito o crédito (27%).

Casi todos los encuestados esperan que el transporte público ofrezca pagos sin contacto, reforzando el valor de esta tecnología para digitalizar millones de transacciones de bajo valor en segmentos subatendidos.

Metodología de la encuesta

La encuesta de Movilidad Urbana de Visa fue realizada por Wakefield Research en mayo del 2023 entre 11.500 encuestados en 12 mercados que utilizan transporte público: Singapur, Japón, Egipto, Australia, Estados Unidos, Indonesia, Reino Unido, Pakistán, Alemania, Italia, México y Chile. Se establecieron cuotas para 1.000 encuestados por mercado excepto en Chile (500).



Fuente: iStock

Es necesario una mayor unificación y simplicidad en los sistemas de pago de transporte público en América Latina, muestra el estudio realizado por Visa.

UIF-Perú lanza dos nuevos proyectos para reforzar la lucha contra el lavado de activos

Uno de los proyectos permitirá, mediante el uso de la inteligencia artificial, estructurar la información descriptiva contenida en los reportes de operaciones sospechosas (ROS), referida a cómo se llevó a cabo una operación sospechosa reportada, informó la SBS.

La Unidad de Inteligencia Financiera del Perú (UIF-Perú) de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ha desarrollado 2 proyectos continuando con el esfuerzo de implementar los estándares internacionales en la lucha contra el lavado de activos, el financiamiento del terrorismo y la proliferación de armas de destrucción masiva.

Ello en el marco de las 40 Recomendaciones emitidas por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) y con el apoyo técnico de la cooperación alemana para el desarrollo, implementada por la Sociedad Alemana para la Cooperación Internacional (GIZ, por sus siglas en alemán).

El primer proyecto, denominado Mejoras al sistema de intercambio de información con el Ministerio Público, permitirá a la UIF-Perú agilizar el envío de los informes de inteligencia financiera al Ministerio Público.

Los diferentes despachos fiscales, que son usuarios de la plataforma digital, podrán recibir estos informes en formato digital de manera oportuna y segura; mientras que la UIF-Perú podrá hacer un seguimiento sobre el estado y uso de dicha información.

Inteligencia artificial

El segundo proyecto se denomina Modelo de inteligencia artificial para la estructuración de la sección descriptiva de los reportes de operaciones sospechosas (ROS) de posibles casos de lavado de activos que envía el sector privado a la UIF-Perú.

El uso de la inteligencia artificial permitirá estructurar la información descriptiva contenida en los ROS, referida a cómo se llevó a cabo una operación sospechosa reportada.

Gracias a esta herramienta se podrán extraer diferentes variables que se utilizarán como input para el cálculo automático del sistema de clasificación y priorización de los ROS, así como para el cálculo del indicador de calidad de estos reportes.

Además, esta nueva información podrá ser explotada para la elaboración de los estudios de riesgo, estadísticos y estratégicos por parte de la UIF-Perú.

Otra de las ventajas que ofrecerá esta herramienta será el uso más eficiente del recurso humano de la UIF-Perú, pues se podrá destinar más personal a labores de análisis y, en menor medida, a labores operativas de revisión de los ROS para determinar su clasificación, priorización y calidad.

Finalmente, la SBS anunció que, por cuarto año consecutivo, publicará en su portal institucional, gracias también al apoyo técnico de la GIZ, el IV Informe de Sentencias Condenatorias de Lavado de Activos, que contiene el análisis de las 175 sentencias condenatorias emitidas en el país en el periodo 2012-2021.

Informalidad

De otro lado, la SBS advirtió que vienen operando en el país esquemas que realizan actividades financieras sin

estar registradas o sin contar con autorización de esta institución.

Recordó que, conforme al artículo 11 de la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, toda persona que pretenda captar o recibir dinero de terceros, en forma de depósito, mutuo o cualquier otra modalidad, requiere la autorización previa de esta institución.

También se han detectado varios aplicativos a través de los cuales se ofrecen y desembolsan préstamos de dinero, sea a solicitud del usuario o, incluso, sin que los haya solicitado, pero, al momento de requerir a los usuarios el pago de los préstamos, estos App incluyen cargos e intereses elevados y amenazan a los usuarios con informar a todos sus contactos su supuesta condición de deudor.



Los proyectos fueron desarrollados por la SBS en el marco de las 40 Recomendaciones emitidas por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI).

Previsiones sobre el crecimiento de la economía peruana para este año siguen cayendo

Bancos y analistas no comparten el optimismo del ministro de Economía y Finanzas, Álex Contreras Miranda, sobre una pronta recuperación. Igualmente, el Banco Central de Reserva (BCR) redujo su previsión sobre la inversión privada para este año. En junio estimaba una caída de 2,5% y ahora prevé que el desplome será de 5,03%.

El Banco Central de Reserva (BCR) se sumó, a través de su último Reporte de Inflación, a los analistas y bancos que han reducido sus expectativas de crecimiento de la economía peruana para este año, como el BCP y el BBVA.

El banco emisor redujo significativamente sus proyecciones de crecimiento económico para el 2023 bajo el sustento de la persistencia de condiciones climáticas adversas que amenazan con afectar la producción agropecuaria y pesquera.

En su último Reporte de Inflación advirtió de que las condiciones climáticas cálidas extremas tendrían un impacto negativo en sectores clave de la economía peruana. Como resultado, redujo drásticamente la proyección de crecimiento económico para el 2023 del 2,2% previamente estimado en junio, a tan solo un 0,9%.

Uno de los sectores más afectados es la demanda interna, que ha experimentado una drástica revisión a la baja, pasando de una proyección de crecimiento de 1,5% a una contracción de 0,3% para este año.

Destaca especialmente la fuerte caída anticipada de la inversión privada, que pasa de un pronóstico de -2,5% en junio a un muy preocupante -5,3% según el Reporte de Inflación. En contraste, la inversión pública se mantiene con un pronóstico de crecimiento de 1,5% para todo el 2023.

“Para este año esperamos una contracción en la inversión de los gobiernos subnacionales. La inversión pública ha caído casi siempre en el primer año. En el 2011, 2015, 2019, por ejemplo. Cae todos los años. Esperamos que este año también caiga y la inversión pública total crezca 1,5% y mejore el próximo año”, detalló Julio Velarde Flores, presidente del BCR.

Próximo año

El ente emisor espera que la actividad económica pueda recuperarse en el 2024, creciendo a una tasa de 3%, lo que dependería, en gran medida, de la reversión parcial de los impactos de oferta y de la recuperación de la demanda interna, especialmente en los sectores no primarios.

Sin embargo, esta recuperación está condicionada a un escenario de estabilidad política y macroeconómica, así como a una inflación baja que favorezca la confianza, tanto de las empresas como de los consumidores.

El reporte del BCR asume que las condiciones climáticas cálidas continuarán hasta diciembre del 2023 y que

habrá un Fenómeno de El Niño (FEN) global y costero, que serán moderados, en el primer trimestre del 2024, lo que podría seguir afectando a la producción económica.

Responsables

El BCR recordó además que en el primer semestre ya se registró una contracción de 0,5% en la actividad económica. Este resultado se dio principalmente por la disminución de la inversión privada y una pronunciada desaceleración del consumo privado.

La crisis política con protestas violentas y una baja confianza, tanto de consumidores como empresarial, han contribuido a esta situación.

Además, factores climatológicos tuvieron un impacto directo en la producción de sectores como la agricultura, la pesca y sus industrias asociadas.

Los choques de oferta que afectaron la producción en el primer semestre resultaron ser más graves de lo anticipado, y la confianza empresarial no ha mostrado signos de recuperación de acuerdo con las expectativas, lo que podría reducir el dinamismo de la actividad económica no primaria, señaló el BCR.

“Es un año muy malo para la agricultura, el peor en los últimos 26 años y puede ser incluso peor”, indicó Velarde, añadiendo que la pesca también tiene un efecto dramático pues ha caído 33%.

Mal inicio

Y tras el negativo primer semestre, la segunda parte del año no ha empezado bien, a pesar del optimismo del ministro de Economía y Finanzas, Álex Contreras Miranda.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) dio a conocer que, en julio, el Producto Bruto Interno (PBI) se contrajo 1,29%, acumulando 3 meses de caída de la producción.

Tras conocerse la cifra negativa, Contreras señaló que en algunos sectores se presentan shocks temporales, factores específicos que pueden hacer que un sector caiga o crezca más de lo esperado.

“Cuando uno proyecta, el valor esperado del error de proyección es 0, cuando ocurre eso, incorporas nueva información y vas ajustando. Está dentro del error de proyección”, agregó.

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) mantiene el optimismo y prevé una recuperación en los trimestres venideros. La economía muestra signos alentadores en su horizonte, asegura.

BCP

Sin embargo, algunos bancos se muestran cautelosos sobre las perspectivas del año.

La economía peruana sigue sin recuperarse tras una caída de 0,5% en el primer semestre, el peor inicio en 22 años, excluyendo la pandemia, advirtió el Área de Estudios Económicos del BCP.

Asimismo, señaló que los indicadores recientes son mixtos, pronosticando un crecimiento del PBI de menos de 1% este año, con riesgo de contracción en la demanda interna.

El Reporte Macroeconómico Trimestral del BCP sugiere además un modesto crecimiento del PBI en el tercer trimestre, con una esperanza de mejora hacia finales del año debido a factores como la reducción de la inflación, mejoras en el poder adquisitivo, recuperación de expectativas, turismo y estímulos fiscales.

No obstante, el informe señala amenazas como condiciones climáticas cálidas y una posible desaceleración en Estados Unidos y China, socios comerciales importantes del Perú.

Scotiabank

Una perspectiva similar comparte el Scotiabank, que señala que la evolución económica en julio arroja luz sobre la reciente decisión del BCR de reducir su tasa de referencia de 7,75% a 7,5%.

Señala que el factor predominante y preocupante que influyó en la decisión del BCR fue la contracción en el sector de manufactura no primaria, que experimentó una caída de 12,4% en términos interanuales.

Asimismo, destaca que este sector ha registrado descensos durante 10 meses consecutivos y ha disminuido un total de 8,3% en lo que va del año, lo que refleja la fragilidad de la demanda interna.

Por ahora, Scotiabank mantiene su proyección de un modesto crecimiento del PBI de 0,5% para el 2023, pero advierte que los resultados de julio han elevado el riesgo a la baja en esta estimación.

BBVA

En tanto, el BBVA Research advirtió que viene revisando a la baja sus proyecciones de mejora para el PBI en la segunda mitad del año, adoptando una perspectiva menos optimista de la que se anticipaba previamente. Conforme al informe emitido por BBVA Research, los datos del segundo trimestre del año han revelado un rendimiento por debajo de las proyecciones originales, lo cual ha afectado la tasa de crecimiento estimada para el 2023.

La incertidumbre se ha agudizado debido al persistente deterioro de las condiciones climáticas anormales. Adicionalmente, los sectores económicos con una inclinación más hacia la tendencia, en particular aquellos relacionados con el gasto privado y el PBI no primario, han mostrado una debilidad superior a la prevista inicialmente, indicó.

En este escenario, la proyección de crecimiento para el 2023, actualmente fijada en 1,6%, mantiene una inclinación a la baja que podría ser objeto de revisión en las próximas semanas.

PBI POR SECTORES ECONÓMICOS
(Var. % real)

	2022	2023*		2024*		
		I Sem.	RI Jun.23	RI Set.23	RI Jun.23	RI Set.23
PBI primario	0,9	3,0	4,0	2,5	2,9	2,8
Agropecuario	4,5	-3,4	0,4	-2,0	2,7	2,6
Pesca	-11,4	-31,7	-15,0	-26,4	10,5	10,5
Minería metálica	0,0	11,9	8,3	8,8	2,4	2,4
Hidrocarburos	4,0	-1,5	4,7	2,2	4,9	3,6
Manufactura	-2,5	-2,0	0,0	-4,2	3,3	3,2
PBI no primario	3,2	-1,4	1,7	0,4	3,1	3,1
Manufactura	2,0	-7,7	0,0	-3,5	3,0	2,9
Electricidad y agua	3,9	5,2	4,3	4,3	3,9	3,9
Construcción	3,0	-9,0	0,0	-3,7	3,2	3,2
Comercio	3,3	2,7	2,5	3,0	3,5	3,5
Servicios	3,4	-0,4	1,9	1,0	2,9	2,9
Producto Bruto Interno	2,7	-0,5	2,2	0,9	3,0	3,0

RI: Reporte de Inflación

*Proyección.

Fuente: BCRP.

16

“Sin solución al tema político, no hay solución al tema económico”

El director de Economía de PAD de la Universidad de Piura, Juan José Marthans León, manifestó que los indicadores económicos del Perú no muestran hasta hoy una salida clara. “Las ventas de cemento, la demanda de electricidad, la importación de bienes de capital, la demanda de crédito minorista, los salarios muestran claras contracciones”, indicó.

Añadió que, si tenemos un efecto de El Niño fuerte, el crecimiento esperado para el 2024 será nuevamente nulo. Es más, advirtió de que, si la inversión privada no revierte su caída en el 2024, tendremos un estancamiento del PBI equivalente a un crecimiento no mayor de 1,5% para el quinquenio.

Enfatizó también que “sin solución al tema político, no hay solución al tema económico”. El problema está dado porque el ruido político no genera posibilidades de recomponer la confianza que permita dinamizar nuevamente a la inversión privada, explicó. “Estamos pendientes de cualquier tropiezo en el frente social, político o de carácter financiero internacional a efectos de presentar retrocesos en el comportamiento del PBI”, señaló.

Puntualizó que es necesario emprender una cruzada donde las posiciones extremistas se alejen y el frente político y electoral se recompongan. Expresó que el Gobierno debería fomentar una salida política asociada a la unidad nacional, porque lamentablemente el 2024 está lejos de ser un año de reactivación. “Debemos repensar al país, apostar por una nueva clase política. La que tenemos ya fracasó”, dijo.

Finalmente, opinó que el Gobierno debería crecer con visión de futuro, haciendo una reforma integral de Estado, la aplicación de reformas estructurales reales y el reacomodo de la infraestructura física y humana del país.

“Se necesita una agenda que se enfoque en diseñar planes urbanos”

El economista Pablo Secada advirtió de que, ante la inminente llegada del Fenómeno de El Niño (FEN), el Gobierno tendría que establecer una verdadera agenda para que lo contenga, porque “prácticamente tenemos a El Niño en nuestras narices”, enfatizó. También recordó que es importante contratar a empresas privadas para que trabajen junto con el Gobierno.

Recalcó la necesidad de que se diseñen planes urbanos para después de El Niño para las ciudades afectadas, que no son solo las ciudades del norte, sino también ciudades de la sierra sur.

Explicó que con planificación urbana se puede atraer inversión privada, para así empezar a invertir “en serio” el próximo año, lo que haría que El Niño se contenga y que pasado el fenómeno climático venga un boom de inversión en las ciudades que resulten afectadas.

“Si se quiere que nunca más pase esto, necesitamos inversión en urbanismo, inversión en infraestructura, se debería tener planes urbanos para todas las ciudades de Perú” puntualizó.

Aseguró que el plan urbano de Lima está hecho, y que el alcalde Rafael López Aliaga debería “aterrizarlo” para que ingrese inversión privada a la capital.

Indicó que “el país necesita volver a prender motores”, como los de la energía y los químicos verdes, el motor de la infraestructura, el motor del urbanismo y que además es urgente una verdadera reforma del transporte.



En el periodo 2019-2022

Un millón 700 mil peruanos no pudieron salir de la pobreza por oposición y trabas a proyectos mineros

El estudio “¿Qué estamos perdiendo como país?”, realizado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), señala que la conflictividad social entre el 2021 y el primer trimestre del 2023 resultó en la paralización de 11 minas clave en 8 regiones del Perú. Además, de los 46 proyectos mineros en cartera, hay 23 retrasados por razones externas a las empresas.

El presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde Flores, recordó que la inversión minera en el Perú se reducirá 18,1% en el presente año, tendencia que se mantendrá durante el 2024 con una caída de 7,6% el próximo año.

“Ustedes lo saben mejor que yo, proyectos grandes no existen en este momento. La minería ha sido uno de los motores de la economía a lo largo de la historia. El motor es minería y acá a veces lo descuidamos”, dijo.

Durante su presentación en la Perumin 36 Convención Minera, realizada en la ciudad de Arequipa, manifestó que, en general, muchas veces en el país no se ha advertido la importancia que tiene el sector minero.

Según el estudio “¿Qué estamos perdiendo como país?”, realizado por el Instituto Peruano de Economía (IPE), 1,7 millones de peruanos no pudieron salir de la pobreza en el periodo 2019-2022 por la oposición que algunos sectores del país hicieron a los proyectos mineros y por las trabas burocráticas.

Los altos encadenamientos que tiene la minería con otros sectores productivos y su elevado aporte económico hacen que esta actividad productiva sea muy relevante para la economía peruana, tal como destacó el presidente del BCR.

Sin embargo, el entorno para hacer negocios en minería presenta debilidades que limitan los beneficios del potencial minero. Destacan entre ellas la llamada conflictividad social y la complejidad regulatoria, que postergan la puesta en marcha de proyectos mineros, según el estudio del IPE.

Todo ello, genera un grave perjuicio sobre la economía, la recaudación fiscal y la generación de empleo, indica el estudio realizado por el IPE por encargo de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE).

Daño

De los 46 proyectos mineros actualmente en cartera, según el Ministerio de Energía y Minas (Minem), hay 23 que se encuentran retrasados por razones externas a las empresas.

Es decir, la no ejecución de proyectos mineros por razones ajenas a las empresas (tramitología, conflictos o la mezcla de ambas) significó pérdidas en S/698 mil millones por producción e inversión no ejecutada entre los años 2008 y 2022.

En impuestos y otros aportes no recaudados las pérdidas fueron superiores a los S/123 millones, y la no generación de empleos equivalió a 541 mil puestos de

trabajo anuales en la etapa de producción minera, y 125 mil empleos anuales en la etapa de construcción.

“La pobreza se habría podido reducir hasta 5 puntos porcentuales durante el periodo 2019-2022, y esto hubiera representado 1,7 millones de peruanos menos en situación de pobreza” señaló Carlos Gallardo Torres, gerente general del IPE.

Explicó que el aumento de los procedimientos administrativos y de la tramitología, así como el alargamiento de los tiempos, ha generado que el Perú pierda atractivo para las inversiones mineras.

Competitividad

Según el Instituto Fraser, Perú tenía un puntaje de 81,6 sobre 100 como terreno de interés minero para invertir en el 2018. En el último reporte del año pasado, cayó a 60,7 puntos, lo que significa una gran pérdida de competitividad.

De igual forma, la percepción positiva de las políticas públicas peruanas fue de 33,8 en el 2022, ubicándose por debajo del promedio de la región que tiene 66,3.

Según el informe del IPE, las pérdidas de producción minera por conflictividad social registradas en el

período 2021 al primer trimestre del 2023, se tradujeron en la paralización de 11 principales unidades mineras en 8 regiones del país.

La conflictividad social generó una menor producción, principalmente de cobre, en 4 regiones: Apurímac (Las Bambas), Cusco (Constancia y Antapaccay), Ancash (Antamina) y Moquegua (Cuajone).

De no haberse producido estos conflictos en contra de la minería, señala el IPE, el Producto Bruto Interno (PBI) minero habría crecido 12,9% en el 2021, y no el 10,5% registrado ese año. En tanto, en el 2022 se hubiera registrado un incremento de 2,8% en lugar de la caída de 0,1% que tuvo.

Tramitología

Asimismo, la acumulación de retrasos de los principales macroprocesos priorizados a lo largo de la cadena de valor minera puede generar que el cumplimiento de los procedimientos administrativos se prolongue por un periodo de hasta 6 o 7 años, es decir, más del doble de

lo que deberían durar según los plazos normativos (2 o 3 años).

La regulación en la industria minera se caracteriza por su notable complejidad, lamenta el IPE. En el transcurso de las 5 fases de un proyecto minero, se deben gestionar un total de 232 procedimientos administrativos, de los cuales 100 involucran a 19 entidades gubernamentales, entre las que destacan la Autoridad Nacional del Agua (ANA), el Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles (Senace) y el Servicio Nacional Forestal y de Fauna Silvestre (Serfor).

Para el cálculo de los costos de la tramitología, el IPE desarrolló un proyecto minero modelo para la extracción de cobre que toma 4 años desde la inversión inicial hasta el inicio de la producción.

Según este modelo, cualquier demora en este proceso podría resultar en pérdidas significativas para la economía. Así, se estimó que un retraso en la ejecución del proyecto durante esos 4 años podría generar una pérdida de S/12.044 millones en el PBI y una

disminución de S/2.064 millones en ingresos fiscales en el mismo período.

Además, se traduciría en la pérdida de 8.500 empleos por año durante la fase de inversión y 7.400 empleos por año desde el inicio de la producción.

“Esto es lo que nos cuesta al país, el costo económico por la no ejecución, el costo económico de la conflictividad social debido a las paralizaciones en estos 2 últimos años, y el costo económico de la tramitología por estos retrasos de 4 años en promedio”, subrayó Gallardo.

Consultado sobre lo que se puede hacer ante esta situación, comentó que se trata de fortalecer la institucionalidad, es decir, un llamado a hacer esa articulación entre las entidades estatales.

Agregó que es muy importante atender y retomar el proyecto de la Ventanilla Única Digital Minero Energética (Vudme), que espera su consolidación desde el 2019 según el “Plan Nacional de Competitividad y Productividad al 2030”.

MEF rediseña estrategia para ayudar al destrabe de los proyectos

El viceministro de Economía, Juan Pichihua Serna, expresó que lo dejado de recaudar, según estimaciones del IPE entre el 2008 y el 2022, significa que el Estado dejó de percibir casi el 50% del presupuesto anual.

Detalló que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) está trabajando en un rediseño de la estrategia para ayudar al destrabe de los proyectos.

“Si hay retrasos, no hay consecuencias en el sector público, a diferencia del privado. Estamos siguiendo proyecto por proyecto para establecer mecanismos de reacción”, dijo.

Informó que el presupuesto asignado por el MEF para el 2024 a las 7 principales entidades opinantes en la entrega de permisos mineros, entre ellas la Autoridad Nacional del Agua (ANA), el Senace y el

Serfor, supera los S/600 millones con el objetivo de que puedan fortalecer sus equipos de gestión.

Añadió que las opiniones de las entidades están desalineadas al emitir informes y autorizaciones. “Para mejorarlo se necesita un mecanismo de incentivos oportuno. El próximo año ya debería notarse una mejora y que los procedimientos sean claros”, concluyó.

Videnza pide revisar autonomía de gobiernos regionales y municipales sobre uso del canon

Milton von Hesse La Serna, director de Videnza Consultores, indicó que no ve mal el camino de mecanismo de incentivos adoptado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), pero sostuvo que el Gobierno podría revisar también la autonomía con la que los gobiernos regionales y locales usan los recursos del canon minero.

“Hay varios factores que explican por qué tenemos en el país esta pérdida de oportunidad tan grande, tan flagrante como la que estamos viendo. Un

factor es la percepción en la gente de que la minería beneficia a pocos y no a muchos”, expresó.

Agregó que factores institucionales, como por ejemplo la alta rotación de los ministros y, por ende, de funcionarios en los 3 niveles de gobierno; además de una inexistente carrera pública profesional, hacen que la minería de alguna manera también sea víctima de esta profunda inestabilidad política.

“Un factor que se suma es el ambiental. Muchas

organizaciones no gubernamentales (ONG) ambientalistas han hecho una batalla en contra de la explotación de recursos naturales, particularmente en la minería”, advirtió Von Hesse.

Subrayó que discutir estos temas es importante porque estudios como el del IPE contribuyen a desmitificar esa falta de impacto de la minería en las regiones, porque la cuantificación nos ayuda para saber a qué nos enfrentamos.

Microfinancieras podrían tener problemas para recuperar cartera morosa con más de 90 días de atraso

El sector de las microfinanzas y las Cajas Municipales enfrentan una serie de desafíos significativos en medio de un entorno económico incierto. La creciente cartera de alto riesgo y la dificultad de recuperar créditos morosos son problemas clave que las microfinancieras deben abordar de manera efectiva, dijo María Belén Effio, consultora especialista en microfinanzas.

La difícil situación económica ha dejado su huella en el sector de las microfinanzas y se evidencia en el deterioro de algunos de sus indicadores. Por ejemplo, el segmento de mediana empresa es el más complicado en términos de morosidad, mientras que en las micro y pequeñas empresas (Mypes), el aumento de la mora comenzó a evidenciarse a partir del primer semestre, afirmó María Belén Effio, consultora especialista en microfinanzas y Pymes.

Hizo hincapié en que la cartera de créditos atrasados a más de 90 días es la principal responsable del incremento en la morosidad. Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en enero la ratio de dicha cartera fue de 4,41%, y en julio se elevó a 4,52%.

“Esto significa que será extremadamente difícil que las entidades microfinancieras puedan recuperar estos créditos morosos, lo que probablemente resultará en la necesidad de realizar provisiones significativas y un impacto negativo en sus márgenes operativos”, advirtió.

Un aspecto crítico, dijo, es la creciente cartera de alto riesgo en las microfinancieras. Según datos de la SBS, la ratio de la cartera de alto riesgo en las Cajas Municipales ha aumentado desde inicios de año. En enero, esta ratio se ubicaba en 8,11%, mientras que en julio llegó a 8,30%. En el caso de las cajas rurales, excluyendo a la caja Raíz, la ratio es aún más alta, alcanzando el 11,31% en julio.

Utilidades

El deterioro en los indicadores financieros de las microfinancieras se ha vuelto más evidente en los últimos meses. En julio, las Cajas Municipales reportaron una caída promedio de 44,3% en sus utilidades, mientras que las financieras registraron un retroceso aún más significativo, de hasta un 59,08%.

Effio atribuyó esta disminución a varios factores clave. En primer lugar, el crecimiento más lento de las

colocaciones del crédito debido a la falta de dinamismo de la economía, lo que ha impactado negativamente en los ingresos de las microfinancieras. El menor apetito de los emprendedores por el endeudamiento ha llevado a una desaceleración en la expansión de sus carteras crediticias.

En segundo lugar, el crecimiento constante de la ratio de morosidad ha aumentado los gastos de provisiones de las microfinancieras, lo que a su vez ha reducido sus márgenes operacionales. La persistente mora representa un desafío importante para estas instituciones, ya que dificulta la recuperación de los préstamos impagados.

En tercer lugar, la eficiencia y la productividad son preocupaciones constantes en el sector. La búsqueda de formas de operar de manera más eficiente se ha vuelto imperativa, especialmente en un entorno económico donde cada punto porcentual cuenta.

Por último, el manejo de tesorería y las finanzas también presentan desafíos. Effio destacó el alto apalancamiento y la concentración en depósitos volátiles.

“En un escenario de guerra de tasas de interés, la competencia por los ahorros y los depósitos a plazo ha aumentado los costos financieros, lo que ha llevado a una reducción del margen operativo neto de las microfinancieras”, sostuvo.

Desafíos

Effio consideró que el impacto de la coyuntura económica ha sido innegable. La menor inversión ha llevado a un ritmo de crecimiento más lento en las colocaciones del crédito.

“En este nuevo escenario, estas instituciones deben adaptarse rápidamente y ofrecer alternativas para apoyar a sus clientes frente a la disminución de sus ingresos, dado que las condiciones de venta para los microempresarios ya no son las mismas que antes”, lamentó.

El entorno económico global se caracteriza por la incertidumbre y la falta de claridad sobre la recuperación económica, y previó que esta situación persistirá durante uno o 2 años más.

“Las microfinancieras deben enfrentar estos desafíos con investigación, creatividad, resiliencia y adaptación a las nuevas tendencias del mercado. El bajo crecimiento económico se traduce en una menor demanda de créditos por parte de los microempresarios y en una disminución de sus ventas. Por lo tanto, las microfinancieras deben buscar nuevas fuentes de ingresos más allá de los servicios financieros tradicionales”, recomendó.

En ese sentido, opinó que las microfinancieras deben asesorar a los emprendedores para que mejoren sus ventas, más allá de otorgar préstamos, entendiendo las complejidades del nuevo entorno.

“No se trata de que solo la entidad financiera les otorgue el préstamo con el fin de aumentar sus colocaciones, sino que tiene que asesorar a los microempresarios”, manifestó.

Calificación

A pesar del deterioro de los indicadores financieros y este nuevo escenario, consideró que, por ahora, no existe un riesgo inminente de que las calificadoras de riesgo crediticio reduzcan las perspectivas de calificación de las Cajas Municipales.

“Esto se debe a los buenos indicadores, como la ratio de capital global, que se mantienen en niveles manejables”, comentó. Según la SBS, en julio del presente año la ratio de capital global fue de 14,25% en promedio.

Sin embargo, Effio precisó que una posible rebaja en la calificación, aumentaría los gastos de las entidades microfinancieras, lo que a su vez podría hacer que los clientes se vuelvan más cautelosos y trasladen sus depósitos a instituciones con mejores calificaciones.

Calidad de activos

El sistema microfinanciero peruano, motor de inclusión financiera y apoyo a las Mypes, se encuentra en una encrucijada. Uno de los indicadores críticos de este sistema es la calidad de los activos, y Effio subrayó que esta es una métrica que debe permanecer en constante vigilancia.

A pesar de que las ratios de los activos deteriorados no se encuentran considerablemente elevadas, existe una preocupación sobre el posible aumento de castigos en los próximos periodos.

“Mantener créditos con más de 90 días de atraso puede disminuir significativamente la probabilidad de cobranza, lo que requeriría mayores provisiones y afectaría los márgenes de las instituciones microfinancieras”, advirtió.

Según su análisis, las cajas rurales enfrentan el mayor desafío en cuanto a sostenibilidad financiera debido a sus ratios elevadas de cartera atrasada.

Además, presentan la tasa potencial de castigos más alta en comparación con el resto del sistema, situándose en un 12,22%. “Este dato revela un área crítica que requiere atención inmediata”, resaltó.

Solvencia

A pesar de la preocupación por la calidad de los activos, la liquidez se mantiene en ratios manejables en el sistema microfinanciero peruano.

Sin embargo, afirmó que se ha observado una “guerra de tasas” por los depósitos del público, lo que representa un importante reto para los gerentes financieros y tesoreros de estas instituciones.

Este aumento en los costos financieros y el estrechamiento de márgenes requiere una gestión financiera cuidadosa y estratégica, subrayó Effio.

La diversidad en los nichos atendidos por las instituciones microfinancieras depende del tipo de entidad supervisada. Aquellas que atienden al segmento que demanda créditos más pequeños pueden generar mayores ingresos financieros.

Sin embargo, advirtió que esto conlleva un mayor perfil de riesgo, y la ubicación dispersa o alejada de estos clientes implica mayores costos operativos. Los indicadores de ingresos financieros anualizados y de créditos directos por personal reflejan esta variabilidad.

“A pesar de los desafíos, el sector microfinanciero peruano sigue siendo rentable en general, con la excepción del promedio de las cajas rurales. La banca especializada, representada por Mibanco, destaca con el mayor retorno sobre el patrimonio (ROE)”, aseguró.

En términos de solvencia, el indicador de la ratio de capital global se muestra saludable en el sector, excepto para las cajas rurales, que aún tienen camino por recorrer en este aspecto.

“A pesar de un entorno desafiante, se observa un enfoque y esfuerzo significativos por parte de los líderes del sector para enfrentar este panorama complejo y preservar la sostenibilidad financiera de sus entidades”, concluyó Effio.

INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD FINANCIERA- PERÚ JULIO 2023

	Cajas Municipales	Cajas Rurales	Financieras	Banca Especializada 1/	Empresas de Crédito 2/
CALIDAD DE ACTIVOS					
Créditos Atrasados (criterio SBS) / Créditos Directos	5.95	15.78	6.75	6.37	4.97
Créditos Atrasados con más de 90 días de atraso / Créditos Directos	4.52	12.22	5.14	6.06	4.15
LIQUIDEZ					
Moneda Nacional (Promedio de saldos del mes)	20.32	18.56	23.51	24.36	
Moneda Extranjera (Promedio de saldos del mes)	69.58	65.70	88.91	100.95	
Disponible / Activo Total (%)					10.96
EFICIENCIA					
Gastos de Operación / Margen Financiero Total	61.68	79.95	54.70	52.31	78.73
Ingresos Financieros Anualizados / Activo Productivo Promedio	17.60	22.97	26.60	19.48	33.75
Créditos Directos / Personal (\$/ Miles)	1,434	949	935	1,376	490
RENTABILIDAD (%)					
Utilidad Anualizada / Patrimonio Promedio	6.41	(28.74)	9.36	11.21	6.89
Utilidad Anualizada / Activo Promedio	0.74	(3.69)	1.76	1.77	0.90
SOLVENCIA					
Ratio de Capital Global (al 30/06/2023) 3/	14.25	9.93	18.44	18.79	14.86
Pasivo Total / Capital Social y Reservas (N° de veces)	7.70	4.86	4.45	6.57	6.92

Fuente: SBS PERÚ

1/ Datos corresponden a Mibanco

2/ Datos corresponden a la Empresa de Crédito Alternativa

3/ Solo para el caso de las Cajas Rurales, la fuente no especifica el corte al cual corresponde y en el caso de las Financieras, corresponde al corte Abril 2023



La adaptación al nuevo entorno y la diversificación de ingresos se perfilan como estrategias esenciales para mantener la estabilidad y el crecimiento de las microfinancieras, dijo María Belén Effio.

La morosidad en las Mypes es el principal reto para el sistema microfinanciero

Entre diciembre del 2020 y julio del 2023 aumentó la morosidad de las microempresas en las cajas rurales en 16,11%, y en las empresas de crédito en 10,78%. Es esencial llevar a cabo un seguimiento preciso de las carteras de crédito, identificar y corregir procesos deficientes, y mejorar la calidad crediticia en general, señaló Juan José Inoñan Olivera.

Entre diciembre del 2020 y julio del 2023, la morosidad en la cartera de créditos dirigida a micro y pequeñas empresas (Mypes) ha experimentado un preocupante aumento.

Esta tendencia, que ha sido objeto de seguimiento y análisis constante, se ha visto influenciada por diversos factores que han impactado en la economía, afirmó el especialista en microfinanzas Juan José Inoñan Olivera.

“El año 2020 marcó un punto de inflexión con la llegada de la pandemia de la COVID-19, que obligó a tomar medidas excepcionales para enfrentar sus efectos en la economía. Las reprogramaciones de créditos impulsadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) se convirtieron en una estrategia para aliviar la carga financiera de las Mypes, pero también generaron una serie de desafíos a futuro”, comentó.

A medida que avanzamos hacia el 2023, nuevos desafíos han surgido. El crecimiento económico se ha visto afectado por factores climáticos y políticos, sumados a una preocupante inflación que ha mermado el poder adquisitivo de la población, impactando negativamente en la demanda.

Todo ello ha afectado significativamente a las Mypes, que son fundamentales para la economía del país.

Incremento preocupante

De acuerdo con el análisis de Inoñan, en el segmento de microempresas hay un aumento constante en las tasas de morosidad entre diciembre del 2020 y julio del 2023.

Las cajas rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) son las más afectadas con una morosidad de las microempresas

de 16,11% a julio del 2023, seguidas de cerca por las empresas de créditos con un 10,78%.

“Esta creciente pendiente es motivo de preocupación y señala la necesidad de mejorar los procesos de admisión y seguimiento de créditos en este segmento”, comentó.

Las empresas financieras, Cajas Municipales y la banca múltiple también han experimentado un aumento en las tasas de morosidad de las microempresas, con cifras del 7,18%, 5,62% y 5,82%, respectivamente. Es evidente que la morosidad en el sistema financiero de microempresas está en aumento, lo que plantea desafíos significativos.

“Dado el impacto de la pandemia y la coyuntura económica actual, es esencial mantener niveles de morosidad adecuados para garantizar que las entidades financieras puedan continuar apoyando a este vital sector económico”, indicó.



La creciente morosidad de las Mypes en las cajas rurales es motivo de preocupación y señala la necesidad de mejorar los procesos de admisión y seguimiento de créditos en este segmento, dijo Juan José Inoñan Olivera.

Tendencia similar

En el caso de las pequeñas empresas, la situación es similar. “Las cajas rurales tienen el porcentaje más alto con una morosidad de 17,61% a julio del 2023, seguidas de cerca por las empresas de créditos con un 12,29%. Al igual que en el segmento de microempresas, la pendiente ascendente en las tasas de morosidad es preocupante y requiere una atención inmediata para mejorar la gestión de créditos”, reveló Inoñan.

La banca múltiple, las empresas financieras y las Cajas Municipales también han visto un incremento en las tasas de morosidad de las pequeñas empresas, con cifras del 9,29%, 9,17% y 6,66%, respectivamente.

“El análisis de ambos segmentos de créditos revela que las cajas rurales y las empresas de créditos han experimentado una evolución desfavorable, lo que subraya la necesidad de mejorar los criterios de admisión, seguimiento y evaluación de créditos en estas instituciones financieras”, sostuvo.

A pesar del aumento de la morosidad de las pequeñas empresas en las Cajas Municipales en ambos tipos de créditos, resaltó que los incrementos han sido relativamente bajos.

“Esto respalda el hecho de que las Cajas Municipales fueron creadas con el propósito específico de atender a estos segmentos de la población. Han demostrado ser especialistas en la gestión de créditos a la MYPE, y esta experiencia les permite enfrentar los desafíos con mayor eficacia”, añadió.

Propuesta

En este complicado escenario para las microfinancieras, Inoñan advirtió sobre la importancia de ajustar las políticas de admisión, seguimiento y normalización de los créditos a la MYPE.

Una de las preocupaciones clave que plantea es la amenaza de un Fenómeno de El Niño (FEN) que se espera se desarrolle a partir del 2024 y provoque caídas en la economía e incremento en los niveles de morosidad.

Por lo tanto, es imperativo que las instituciones financieras se preparen para hacer frente a este desafío potencial.

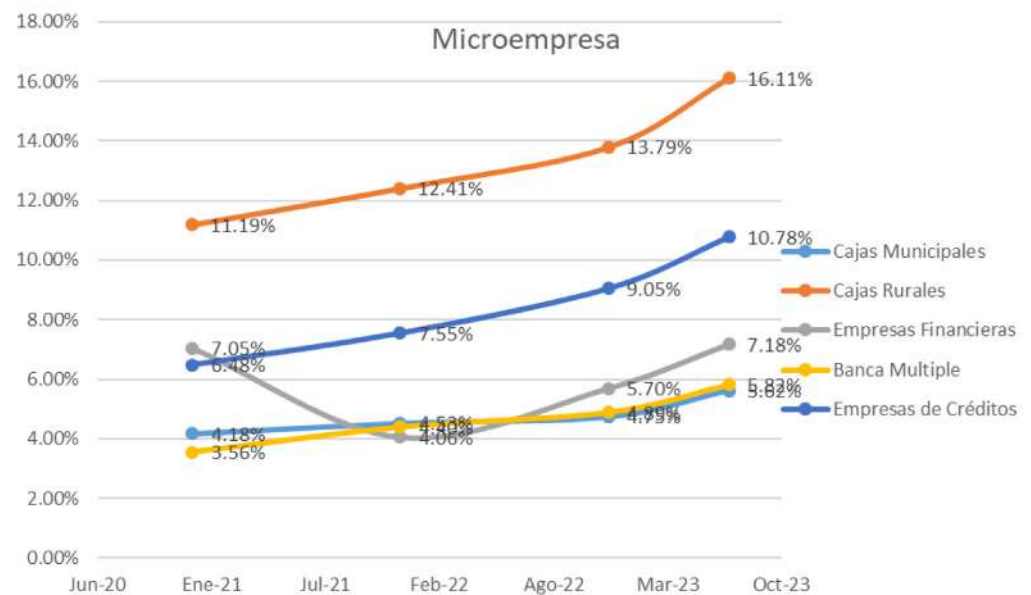
“El reto que enfrentan las entidades financieras que ya muestran indicadores negativos es monumental. Deben esforzarse por mejorar sus indicadores antes de que llegue diciembre y evitar caer en el abismo de la morosidad persistente, que podría conducir a pérdidas significativas e incluso a la disolución, como ha sido el caso de la CRAC Raíz, una entidad que no pudo superar la crisis de morosidad”, señaló.

Respecto al aumento en la morosidad en ambos tipos de créditos, microcréditos y créditos para pequeñas empresas, entre diciembre del 2020 y julio del 2023, Inoñan, resaltó la necesidad de prestar una atención especial a este segmento importante de clientes, ya que desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de la economía.

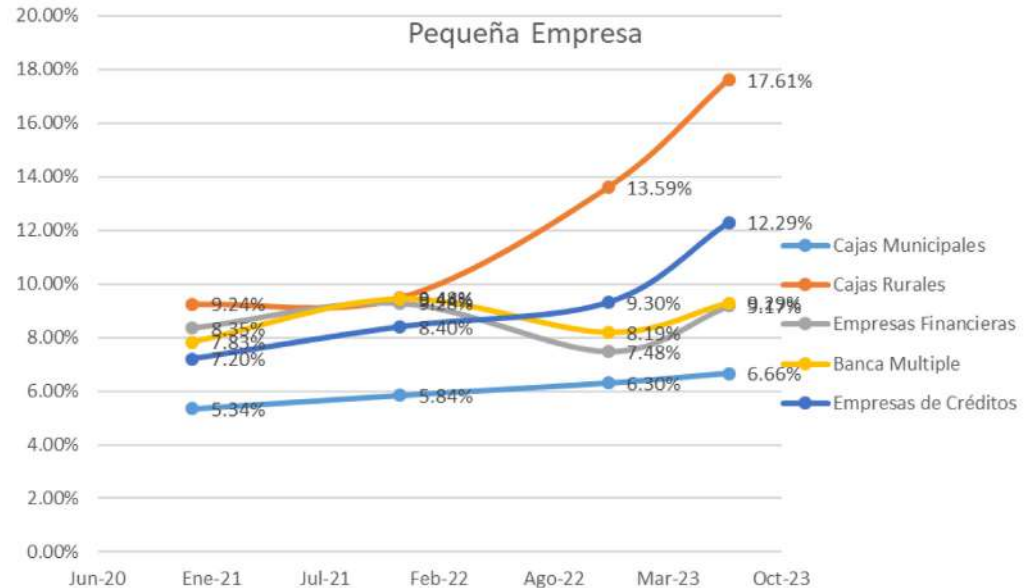
“Para abordar esta situación, es esencial llevar a cabo un seguimiento preciso de las carteras de crédito, identificar y corregir procesos deficientes, y mejorar la calidad crediticia en general”, concluyó.

Tipo de Crédito	Microempresas				Pequeña empresa			
Año	Dic-20	Dic-21	Dic-22	Jul-23	Dic-20	Dic-21	Dic-22	Jul-23
Cajas Municipales	4.18%	4.53%	4.75%	5.62%	5.34%	5.84%	6.30%	6.66%
Cajas Rurales	11.19%	12.41%	13.79%	16.11%	9.24%	9.48%	13.59%	17.61%
Cajas Rurales	7.05%	4.06%	5.70%	7.18%	8.35%	9.28%	7.48%	9.17%
Banca Múltiple	3.56%	4.40%	4.89%	5.82%	7.83%	9.44%	8.19%	9.29%
Empresas de Créditos	6.48%	7.55%	9.05%	10.78%	7.20%	8.40%	9.30%	12.29%

Fuente: SBS / Elaboración: Juan José Inoñan Olivera



Fuente: SBS / Elaboración: Juan José Inoñan Olivera



Fuente: SBS / Elaboración: Juan José Inoñan Olivera

¿Qué hay detrás de los resultados financieros de las Cajas Municipales en los últimos 5 años?

Si bien lograron sortear el terrible impacto de la COVID-19 y, en ciertos aspectos, mostraron un crecimiento sostenido en sus indicadores financieros, un análisis detallado revela un panorama complejo que invita a una reflexión más profunda sobre su salud financiera, declaró Denis Núñez Arias, director gerente del Instituto de Crédito y Cobranzas (ICC).

El comportamiento de los indicadores financieros de las Cajas Municipales en los últimos 5 años plantea interrogantes sobre el futuro de estas instituciones financieras en un contexto marcado por desafíos económicos y tecnológicos sin precedentes.

Es responsabilidad de todas las partes involucradas, incluyendo reguladores, directivos y accionistas, abordar estos desafíos de manera efectiva para garantizar la sostenibilidad y el buen funcionamiento de estas muy importantes entidades para la economía peruana.

Ello considerando su rol en la inclusión financiera y el financiamiento para los sectores más vulnerables de la población, el emprendimiento y las micro y pequeñas empresas (Mypes).

Ingresos financieros

Al hacer el ejercicio de comparar los ingresos financieros en el sistema de Cajas Municipales en julio del 2023 frente a julio del 2018, se aprecia que crecieron 49,40% en promedio.

Los ingresos más altos lo obtuvieron las Cajas Huancayo (107,03%), Cusco (73,30%) y Arequipa (61,82%); mientras que las que muestran caídas son Tacna (-23,14%), Sullana (-19,66%) y del Santa (-6,21%).

Según Denis Núñez Arias, director gerente del Instituto de Crédito y Cobranzas (ICC), una de las prácticas comunes en el sector es contabilizar los ingresos financieros de acuerdo con el tipo de crédito, con una regla general de 90 días para los créditos minoristas. Sin embargo, esto puede ser engañoso en la evaluación de la salud financiera a largo plazo.

Ingresos Financieros por CMAC (miles S/)	Jul-18	Jul-19	Jul-20	Jul-21	Jul-22	Jul-23	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2018	Participación Jul-23	Participación Jul-18
CMAC Arequipa	549,790	609,516	567,448	610,724	739,036	889,671	▲ 20.38%	▲ 61.82%	23.58%	21.77%
CMAC Huancayo	404,184	475,218	490,190	459,446	632,059	836,785	▲ 32.39%	▲ 107.03%	22.18%	16.00%
CMAC Piura	422,038	474,165	424,615	409,576	495,266	596,775	▲ 20.50%	▲ 41.40%	15.81%	16.71%
CMAC Cusco	278,142	323,358	274,628	334,572	392,762	482,013	▲ 22.72%	▲ 73.30%	12.77%	11.01%
CMAC Trujillo	197,224	207,692	193,973	167,995	225,989	298,974	▲ 32.30%	▲ 51.59%	7.92%	7.81%
CMAC Sullana	322,349	290,881	231,347	225,939	247,197	258,978	▲ 4.77%	▼ -19.66%	6.86%	12.76%
CMAC Ica	115,364	131,388	135,118	127,261	147,508	188,510	▲ 27.80%	▲ 63.40%	5.00%	4.57%
CMAC Tacna	95,907	95,128	82,826	44,879	66,033	73,711	▲ 11.63%	▼ -23.14%	1.95%	3.80%
CMAC Maynas	46,523	51,826	48,250	51,315	52,566	57,930	▲ 10.20%	▲ 24.52%	1.54%	1.84%
CMCP Lima	54,045	53,976	49,595	28,216	43,146	50,493	▲ 17.03%	▼ -6.57%	1.34%	2.14%
CMAC Paita	23,072	23,054	19,486	17,967	20,887	23,537	▲ 12.69%	▲ 2.02%	0.62%	0.91%
CMAC Del Santa	17,199	15,241	12,871	11,372	12,971	16,131	▲ 24.37%	▼ -6.21%	0.43%	0.68%
Total CMAC	2,525,837	2,751,443	2,530,347	2,489,263	3,075,421	3,773,508	▲ 22.70%	▲ 49.40%	100.00%	100.00%

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

“En teoría, estos ingresos se registran como financieros, pero en la práctica, pueden disminuir sustancialmente debido al deterioro de la cartera de préstamos, es decir, no pueden considerarse ingresos financieros sostenibles en el tiempo”, comentó.

Tomemos como ejemplo concreto a mediados del presente año, un momento en el que todas las Cajas podrían mostrar mejoras en sus ingresos, sin embargo, los datos indican que el crecimiento es modesto, apenas un 12% con respecto al 2018.

Esta cifra, aunque positiva, queda en segundo plano cuando se toma en cuenta la calidad de los ingresos pues muchos de estos están sujetos a fluctuaciones y pueden desaparecer rápidamente si las condiciones del mercado empeoran o la cartera de préstamos se deteriora.

Créditos directos

Al revisar los créditos directos, se aprecia un crecimiento de 72,62% en promedio al comparar julio del 2018 frente a julio del 2023, pero 5 Cajas Municipales tienen un ratio superior al promedio: Huancayo (126,01%), Cusco (107,75%), Arequipa (86,67%), Ica (85,71%) y Trujillo (74,77%). Por otra parte, Sullana, Lima y del Santa tienen caídas en el periodo de tiempo analizado.

Castigos

Desde julio del 2018 hasta julio del 2023, estos actores clave del sistema financiero han enfrentado un preocupante aumento en los castigos financieros, generando dudas sobre su salud económica. Según el análisis realizado por Núñez, en julio del 2018, el total de castigos financieros alcanzaba los S/169 millones.

Sin embargo, en julio del 2023, esta cifra se ha disparado a S/404 millones, marcando un aumento preocupante. Es importante aclarar que estos números reflejan el acumulado y no el comportamiento del mes.

La alarma se enciende al analizar el crecimiento exponencial de los castigos en comparación con el mismo período del 2018. En julio del 2020, los castigos ya se habían incrementado en 138% en promedio en el sistema de Cajas Municipales, sin embargo, en el mismo periodo de análisis se evidencia que algunas Cajas muestran un crecimiento exponencial muy por encima del promedio.

“Este fenómeno es particularmente inquietante porque sugiere un deterioro sistémico en la cartera crediticia de las Cajas Municipales. La lógica es clara: si los castigos están en aumento, no se está mejorando, sino que hay dificultades para controlar la cartera. Además, esto

Créditos Directos por CMAC (miles S/)	Jul-18	Jul-19	Jul-20	Jul-21	Jul-22	Jul-23	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2018	Participación Jul-23	Participación Jul-18
CMAC Arequipa	4,412,686	4,927,826	5,090,946	6,132,490	7,085,369	8,237,037	▲ 16.25%	▲ 86.67%	23.48%	21.72%
CMAC Huancayo	3,371,879	4,081,404	4,344,376	5,256,703	6,518,142	7,620,724	▲ 16.92%	▲ 126.01%	21.73%	16.59%
CMAC Piura	3,332,700	3,741,870	3,826,925	4,108,593	4,838,852	5,456,328	▲ 12.76%	▲ 63.72%	15.56%	16.40%
CMAC Cusco	2,540,344	2,927,342	3,476,493	4,410,434	4,937,553	5,277,598	▲ 6.89%	▲ 107.75%	15.05%	12.50%
CMAC Trujillo	1,543,063	1,629,053	1,651,933	1,908,322	2,219,167	2,696,850	▲ 21.53%	▲ 74.77%	7.69%	7.59%
CMAC Sullana	2,433,666	2,188,139	2,316,945	2,764,823	2,385,149	2,401,266	▲ 0.68%	▼ -1.33%	6.85%	11.98%
CMAC Ica	900,931	1,038,873	1,121,218	1,335,451	1,539,022	1,673,103	▲ 8.71%	▲ 85.71%	4.77%	4.43%
CMAC Tacna	818,505	825,762	729,054	666,733	629,936	662,262	▲ 5.13%	▼ -19.09%	1.89%	4.03%
CMAC Maynas	360,376	396,094	403,850	447,643	463,460	466,413	▲ 0.64%	▲ 29.42%	1.33%	1.77%
CMCP Lima	367,664	376,077	357,411	351,391	363,525	335,140	▼ -7.81%	▼ -8.85%	0.96%	1.81%
CMAC Paita	128,725	110,392	112,065	127,841	135,344	147,565	▲ 9.03%	▲ 14.64%	0.42%	0.63%
CMAC Del Santa	109,607	94,098	93,409	95,999	87,302	101,780	▲ 16.58%	▼ -7.14%	0.29%	0.54%
Total CMAC	20,320,146	22,336,929	23,524,625	27,606,423	31,202,822	35,076,068	▲ 12.41%	▲ 72.62%	100.00%	100.00%

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

pone en entredicho la calidad de la gestión de riesgos y la capacidad de recuperación de las instituciones financieras”, comentó.

Utilidades

En los últimos 5 años, entre julio del 2018 y julio del 2023, las Cajas Municipales han experimentado un crecimiento notable en su cartera de créditos, superando el 72,62%. Sin embargo, en contraste con este aumento en los préstamos otorgados, las utilidades de estas instituciones financieras han sufrido un descenso significativo de 48,52%. Para comprender mejor la situación de las Cajas Municipales, es esencial destacar el crecimiento sostenido de su cartera de créditos durante el período mencionado.

En julio del 2018, el monto de la cartera de créditos directos ascendía a S/20.320 millones, y para julio del 2023, este número había aumentado significativamente a S/35.076 millones. Este incremento representa un crecimiento de 72,62% en 5 años, lo que indica un aumento en la confianza de los clientes y en la demanda de servicios financieros.

A pesar de este aumento en el volumen de préstamos, las utilidades de las Cajas Municipales han disminuido notablemente durante el mismo período. En julio del 2018, estas instituciones reportaron utilidades por un total de S/207,9 millones, mientras que, en julio del 2023, esta cifra se redujo a S/106,9 millones. Este drástico descenso de 48,52% en las utilidades es una señal de alarma.

“Este fenómeno revela un problema sistémico en las Cajas Municipales. A medida que aumenta la cartera de créditos, deberían generarse mayores ingresos, pero esto no está ocurriendo. La respuesta a esta disminución de las utilidades parece estar relacionada con los gastos financieros”, comentó Núñez.

Gastos financieros

Según el análisis de Núñez, entre julio del 2018 y julio del 2023, los gastos financieros de las Cajas Municipales han aumentado en un asombroso 91,29%, pasando de S/619 millones a S/1,185 millones. Este incremento ha sido más pronunciado en algunas de las principales entidades, superando el promedio.

El análisis detallado muestra que, durante los primeros años, entre el 2018 y 2020, los gastos financieros crecieron de manera orgánica. Sin embargo, en el 2021, hubo una disminución en estos gastos en comparación con los años anteriores. Sorprendentemente, entre julio del 2022 y julio del 2023, los gastos financieros experimentaron un aumento de 79,27%.

“Estos gastos financieros están relacionados principalmente con adeudos y obligaciones financieras y con las obligaciones con el público, es decir, el pago de intereses. A medida que las Cajas Municipales otorgan más préstamos, se espera que los intereses generados también aumenten. Sin embargo, ha habido un movimiento contrario a esta lógica económica, en lugar de ajustarse a la baja, los gastos financieros han ido en aumento”, subrayó.

Gasto de provisiones

Uno de los aspectos preocupantes es el crecimiento constante de los gastos de provisiones. En este período

Evolutivo 2023 vs último quinquenio de Castigos por CMAC (miles S/) acum.

Castigos por CMAC (miles S/)	jul-18	jul-19	jul-20	jul-21	jul-22	jul-23	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2018
CMAC Paita	3,756	2,064	3,126	1,458	0	0		-100.00%
CMAC Sullana	23,669	27,285	79,872	0	73,841	0	-100.00%	-100.00%
CMAC Del Santa	2,532	0	0	0	3,879	672	-82.68%	-73.47%
CMCP Lima	10,168	8,183	20,177	44,174	11,280	12,305	9.09%	21.02%
CMAC Tacna	8,328	13,718	5,691	13,360	10,762	12,547	16.58%	50.66%
CMAC Maynas	3,287	5,303	4,409	3,500	6,919	15,128	118.66%	360.28%
CMAC Ica	6,838	8,211	0	10,062	6,932	15,719	126.76%	129.87%
CMAC Cusco	13,437	15,369	8,009	14,786	17,440	23,365	33.97%	73.88%
CMAC Trujillo	15,078	15,943	17,006	22,309	26,169	31,634	20.88%	109.80%
CMAC Huancayo	19,332	16,043	0	14,981	26,275	61,999	135.96%	220.71%
CMAC Piura	6,511	78,379	24,438	93,739	67,000	102,643	53.20%	147.635%
CMAC Arequipa	56,570	75,754	21,554	86,241	140,410	128,121	-8.75%	126.48%
Total CMAC	169,505	266,253	184,282	304,609	390,908	404,132	3.38%	138.42%

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

Evolutivo 2023 vs último quinquenio de Gastos Financieros por CMAC (miles S/)

Gastos Financieros por CMAC (miles S/)	jul-18	jul-19	jul-20	jul-21	jul-22	jul-23	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2018
CMAC Del Santa	4,650	4,158	3,996	3,631	3,084	3,833	24.27%	-17.56%
CMAC Paita	5,572	4,939	4,297	3,822	4,197	6,045	44.03%	8.49%
CMAC Maynas	10,909	11,945	12,176	10,066	10,791	14,932	38.37%	36.87%
CMCP Lima	11,759	10,822	9,652	9,160	8,815	15,602	76.98%	32.68%
CMAC Tacna	26,349	27,607	25,428	18,129	13,672	21,335	56.05%	-19.03%
CMAC Ica	29,345	30,582	30,156	24,058	29,329	54,527	85.92%	85.81%
CMAC Sullana	98,387	127,837	87,156	86,413	68,025	74,407	9.38%	-24.37%
CMAC Trujillo	43,833	49,453	47,259	37,555	38,296	89,255	133.06%	103.63%
CMAC Cusco	62,992	76,793	92,357	73,218	94,811	166,474	75.59%	164.28%
CMAC Piura	105,584	124,158	129,770	112,503	109,627	174,919	59.56%	65.67%
CMAC Huancayo	101,825	112,805	131,059	111,718	135,491	271,209	100.17%	166.35%
CMAC Arequipa	118,437	124,658	138,113	103,655	145,034	292,756	101.85%	147.18%
Total CMAC	619,642	705,759	711,420	593,928	661,173	1,185,294	79.27%	91.29%

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

Evolutivo 2023 vs último quinquenio de Provisiones por CMAC (miles S/)

Provisiones por CMAC (miles S/)	jul-18	jul-19	jul-20	jul-21	jul-22	jul-23	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2018
CMAC Del Santa	3,888	1,725	973	1,908	486	2,230	359.10%	-42.64%
CMAC Paita	4,557	3,997	1,834	3,181	1,556	3,831	146.16%	-15.93%
CMCP Lima	10,761	14,898	6,229	12,051	7,640	7,650	0.13%	-28.91%
CMAC Maynas	3,357	6,763	7,555	8,144	7,167	10,494	46.42%	212.57%
CMAC Tacna	13,235	26,262	20,937	24,776	10,298	17,214	67.16%	30.06%
CMAC Ica	14,806	19,269	38,472	35,513	24,439	50,432	106.36%	240.61%
CMAC Trujillo	27,767	29,649	32,590	35,563	47,739	64,183	34.45%	131.14%
CMAC Sullana	127,240	61,128	34,900	91,810	74,221	73,894	-0.44%	-41.93%
CMAC Cusco	30,823	41,370	48,669	88,327	71,407	98,276	37.63%	218.84%
CMAC Piura	64,762	74,763	77,571	79,783	75,442	117,163	55.30%	80.91%
CMAC Arequipa	99,408	127,795	139,017	196,190	202,593	188,690	-6.86%	89.81%
CMAC Huancayo	52,037	65,688	113,485	105,005	184,280	234,879	27.46%	351.37%
Total CMAC	452,642	473,309	522,234	682,252	707,268	868,936	22.86%	91.97%

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

de 5 años se han incrementado en un asombroso 91,97%. Este aumento, según Núñez, es un indicio claro de que la calidad de la cartera de las Cajas Municipales está deteriorándose y, como resultado, se están viendo obligadas a destinar más recursos para hacer frente a posibles incumplimientos de pago.

Una parte de este incremento en las provisiones es resultado de una normativa de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) que insta a las entidades financieras a aumentar sus provisiones voluntarias.

Sin embargo, el análisis de Núñez sugiere que esta medida regulatoria no es la única razón detrás de este hecho. La cartera crediticia de las Cajas Municipales, al parecer, no está en su mejor momento y está generando preocupación.

“Cuando puedes crecer tan poco y, al mismo tiempo, gastar mucho más en provisiones, es una señal clara de deterioro sistémico. Los indicadores están enviando señales de que algo no está funcionando correctamente

en el ámbito financiero de estas entidades. Además, parece que las decisiones gerenciales no están siendo las adecuadas, lo que se traduce en un aumento del gasto financiero, administrativo y de provisiones”, comentó.

Medidas proactivas

El panorama planteado por Núñez es sin duda motivo de preocupación, ya que sugiere que las Cajas Municipales podrían enfrentar desafíos significativos en los próximos años que afectarían su capacidad para brindar servicios financieros a sus clientes de manera eficiente y sostenible.

Es fundamental que las Cajas Municipales tomen medidas proactivas para abordar estos desafíos, lo que podría incluir una revisión exhaustiva de sus políticas crediticias, una mejora en la gestión de riesgos y una evaluación minuciosa de su cartera actual.

Además, es crucial que las decisiones gerenciales sean guiadas por una visión a largo plazo que priorice la estabilidad financiera y la calidad de los activos.

Crédito al sector privado sigue débil, en agosto solo creció en 0,7%

El crédito interanual a las empresas cayó 4,6% en agosto, lo cual considera las amortizaciones y cancelaciones del Programa Reactiva Perú. Sin considerarlo, el crédito a las empresas creció 3,3% con respecto a igual mes del año anterior, señaló el BCR.

El crédito al sector privado –que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas– tuvo un incremento interanual de 0,7% en agosto del presente año, mejorando levemente respecto al avance de 0,1% en julio, pero por debajo de lo reportado en junio, mayo y abril (1%, 1,8% y 2,7%, respectivamente), informó el Banco Central de Reserva (BCR).

Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado habría registrado un crecimiento de 5,9% en términos interanuales en el mes. Este incremento interanual correspondió a una variación mensual de 0,2%.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 9,8% en agosto (10,1% en el mes previo). Por su parte, el crédito a las empresas se redujo en 4,6% en términos interanuales (caída de 5,6% en julio).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue de 0,1% en agosto, que es explicada por el aumento del crédito a las personas (10,5%) y cuyo efecto fue atenuado parcialmente por la reducción del crédito a las empresas (8,3%).

Empresas

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas se redujo de 5,6% en julio a 4,6% en agosto, lo que corresponde a una tasa de crecimiento nula en el mes.

Si se excluyese el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas habría registrado en agosto un crecimiento de 3,3% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa disminuyó 4,2% interanual, que corresponde a un incremento mensual de 0,4%. Esta categoría representa el 52,9% del saldo de crédito de las Sociedades Creadoras de Depósitos otorgado a las empresas.

Por su parte, el crédito a medianas empresas registró una caída interanual de 14%, que corresponde a una tasa de variación mensual negativa de 0,9%, explicada por el menor crédito en soles (caída de 0,8% mensual) y en dólares (caída de 1,4% mensual).

Por su parte, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 3,9% y una tasa de variación mensual negativa de 0,2%.

Personas

El crédito a personas registró una tasa de crecimiento interanual de 9,8%, mientras que su tasa de crecimiento mensual fue 0,7%.

Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una tasa de crecimiento interanual de 13,1%, que corresponde a una variación mensual de 0,8%. La tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario fue 5,1% en agosto.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 14,8% (16,2% en julio) y una ratio de dolarización de 10,2%. Los créditos de tarjetas aumentaron en 0,9% mensual y registraron una ratio de dolarización de 12,3%.

De otro lado, el crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se desaceleró de 11,9% en julio a 11,7% en agosto.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual fue de 5,1%. El coeficiente de dolarización de estos créditos se redujo a 8,3% en agosto.

Con información al 19 de septiembre, las tasas de interés

activas en soles han tenido comportamientos mixtos, ya que algunas se redujeron en lo que va del trimestre.

Así, luego de reducirse la tasa de interés de referencia a 7,50% en septiembre, esta se ubica en el mismo nivel que en diciembre del 2022.

En el caso de los segmentos de créditos a empresas y personas, las tasas de interés tuvieron incrementos variados en función tanto de la distinta percepción de riesgo de los deudores como de la estructura de costos de cada línea de negocio.

Liquidez

La liquidez del sector privado cayó 0,7% en agosto y, con ello, su tasa de crecimiento interanual se redujo a 0,4% (1,8% en julio).

La liquidez se contrajo 0,7% en el mes debido a una reducción del circulante (1,6%), de los depósitos de ahorro (2,6%), de los depósitos a plazo (0,7%) y de los depósitos Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) con 3,2%.

Por un lado, la liquidez en soles se redujo 0,3% en agosto, que se explica por la disminución del circulante en 1,6%. Ello fue atenuado por el aumento en el saldo de

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN ^{1/}

	Millones de S/ Ago-23	Tasas de crecimiento (%)					
		Dic-22/ Dic-21		Jul-23/ Jul-22	Ago-23/ Ago-22		Ago-23/ Jul-23
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
Crédito a empresas	250 566	8,4	-1,4	-5,6	3,3	-4,6	0,0
Corporativo y gran empresa	132 489	6,9	1,2	-5,7	-0,6	-4,2	0,4
Medianas empresas	53 645	3,3	-13,7	-15,3	3,5	-14,0	-0,9
Pequeña y microempresa	64 432	17,0	7,7	4,7	12,4	3,9	-0,2
Crédito a personas	168 155	15,9	15,9	10,1	9,8	9,8	0,7
Consumo	102 696	21,8	21,8	13,6	13,1	13,1	0,8
Vehiculares	3 134	15,9	15,9	16,2	14,8	14,8	0,0
Tarjetas de crédito	18 746	32,6	32,6	21,3	19,1	19,1	0,9
Resto	80 817	19,8	19,8	11,9	11,7	11,7	0,8
Hipotecario	65 459	8,0	8,0	5,0	5,1	5,1	0,4
Mivivienda	10 708	12,2	12,2	14,9	14,4	14,4	0,6
TOTAL	418 721	11,3	4,6	0,1	5,9	0,7	0,2

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

Fuente: BCR

depósitos en soles (0,1%) que se reflejó en un incremento de depósitos a la vista (3,5%) y depósitos a plazo (0,3%), mientras que, por el contrario, se registró un menor saldo de depósitos de ahorro (1,9%) y depósitos CTS (3,2%).

Por su parte, la liquidez en moneda extranjera se contrajo 1,7% en el mismo mes, lo cual se reflejó en un menor saldo de los depósitos de ahorro, a plazo y CTS (caídas respectivas de 4%, 2,6% y 3%), mientras que, por el contrario, los depósitos a la vista aumentaron en 1,4%.

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado se ubicó en 23,9% en el mes de agosto. La dolarización de la liquidez se redujo ligeramente, de 29,9% en julio a 29,6% en agosto.

Pasivos externos

En agosto, los pasivos externos de la banca disminuyeron en US\$189 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo se redujeron en US\$49 millones mientras que los pasivos de mediano y largo plazo de la banca se contrajeron en US\$140 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado fue de 13,3% en agosto del 2023. Se observa que este coeficiente ha permanecido aproximadamente en un nivel de 13% desde inicios de año.

Esto 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 aumentó por el mayor incremento relativo de los pasivos externos en moneda extranjera.

Asimismo, 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/5.732 millones, mientras que los pasivos externos en dólares a US\$10.566 millones.

Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero disminuyó 0,1% en el mes, con lo que se registra un crecimiento interanual de 3,2%. Esta reducción mensual se explica por el menor saldo de depósitos (caída 0,6%).

Asimismo, en agosto, los índices bursátiles locales tuvieron resultados poco favorables: el índice principal (SP/BVL Peru General) y el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) disminuyeron con respecto al mes anterior en 1,6% y 0,6%, respectivamente.

En agosto, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) se elevó a 39,9% y la participación de las inversiones domésticas se redujo a 60,1%.

La participación de los depósitos en entidades financieras locales se redujo a 3,6% en el mes. Por otro lado, la contribución de los valores de renta fija locales disminuyó a 33,8% y la de los valores de renta variable se redujo a 23,4%.

El coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones aumentó de 53% a 54,1%.

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

	Millones de S/ ago-23	Tasas de crecimiento (%)			
		jun-23/□ jun-22	jul-23/□□ jul-22	ago-23/□□ ago-22	ago-23/□□ jul-23
Corporativo y gran empresa	132 489	-3,5	-5,7	-4,2	0,4
M.N.	59 596	-14,9	-13,7	-12,8	-1,1
M.E. (US\$ Millones)	19 132	8,3	2,3	4,2	1,7
Dolarización (%)	55,0	55,0	54,3	55,0	55,0
Medianas empresas	53 645	-14,9	-15,3	-14,0	-0,9
M.N.	39 027	-19,2	-18,8	-17,6	-0,8
M.E. (US\$ Millones)	3 837	-1,4	-4,1	-2,7	-1,4
Dolarización (%)	27,2	27,7	27,4	27,2	27,2
Pequeña y micro empresa	64 432	5,0	4,7	3,9	-0,2
M.N.	62 756	5,0	4,9	4,0	-0,2
M.E. (US\$ Millones)	440	6,2	0,2	1,3	0,3
Dolarización (%)	2,6	2,7	2,6	2,6	2,6
TOTAL	250 566	-4,4	-5,6	-4,6	0,0
M.N.	161 380	-9,4	-8,8	-8,3	-0,7
M.E. (US\$ Millones)	23 409	6,5	1,1	3,0	1,2
Dolarización (%)	35,6	35,6	35,2	35,6	35,6

Nota: Los criterios para clasificar los créditos a empresas por segmento de crédito se realiza de acuerdo a la SBS. Mediante la Resolución N° 02368-2023 del 14 de julio de 2023, la SBS modificó la definición del crédito a empresas por segmento. En paréntesis, la información válida hasta junio 2023.

Corporativo: Ventas anuales superiores a S/ 200 millones (ídem).

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

Medianas empresas: Ventas anuales entre S/ 5 millones y S/ 20 millones (Endeudamiento total superior a S/ 300 mil o ventas anuales no mayores a S/ 20 millones).

Pequeñas empresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total mayor a S/ 20 mil (Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/ 300 mil).

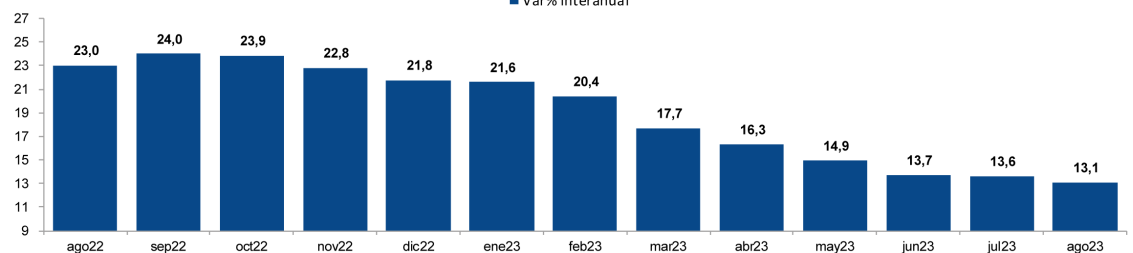
Microempresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total menor a S/ 20 mil (Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil).

Fuente: BCR

CRÉDITO DE CONSUMO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual

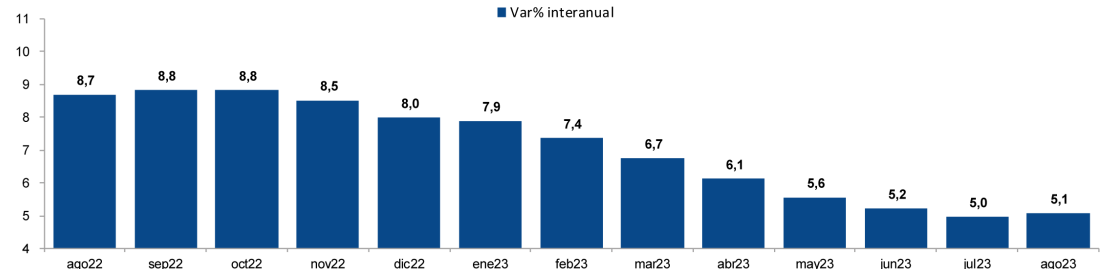


Fuente: BCR

CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual



Fuente: BCR

Caja Cusco recibe distinción “Empresas que Transforman” por su iniciativa Sembrando Créditos Sostenibles

Sembrando Créditos Sostenibles, una herramienta creada por Caja Cusco, calcula los rendimientos por área cultivada, tomando en cuenta no solo los aspectos financieros, sino también los ambientales y sociales.

Caja Cusco recibió la distinción “Empresas que Transforman” en reconocimiento a la iniciativa “Sembrando Créditos Sostenibles”, por demostrar un compromiso excepcional con la protección de la biodiversidad y el desarrollo económico del productor peruano. Dicho reconocimiento fue otorgado por IPAE Acción Empresarial, RPP y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (Usaid, por sus siglas en inglés).

La metodología de evaluación crediticia innovadora desarrollada por Caja Cusco es un testimonio de su enfoque integrador adaptado a la realidad de los emprendedores rurales, considerando sus esfuerzos por generar ingresos a través de prácticas sostenibles.

La herramienta creada por Caja Cusco calcula los rendimientos por área cultivada, tomando en cuenta

no solo los aspectos financieros, sino también los ambientales y sociales, afirmó su presidente del Directorio, Raúl Velazco Huayhua.

Gracias a esta iniciativa, Caja Cusco ha logrado acceder a un nuevo segmento de mercado y ha experimentado un aumento significativo en sus ingresos, lo que demuestra que el enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social no solo es compatible con el éxito financiero, sino que también puede impulsarlo.

Velazco expresó su compromiso continuo con el desarrollo sostenible del Perú. “Caja Cusco trabaja incansablemente para seguir creando propuestas de valor que contribuyan al desarrollo de nuestro país. Este reconocimiento es un testimonio de nuestro compromiso con la transformación hacia una gestión más sostenible”, subrayó.

Valor compartido

La iniciativa “Empresas que Transforman” busca promover estrategias de valor compartido y demostrar que las empresas pueden ser más competitivas al abordar las necesidades sociales y ambientales como oportunidades económicas.

Este año se reconoció a 32 empresas, incluyendo a Caja Cusco, que cumplió con los criterios de evaluación, destacando su impacto positivo en la sociedad.

“Caja Cusco se enorgullece de este logro y reafirma su compromiso con el desarrollo sostenible del Perú a través de iniciativas innovadoras y transformadoras como ‘Sembrando Créditos Sostenibles’ un compromiso corporativo con nuestro planeta y la comunidad”, manifestó Velazco.



Caja Cusco ha logrado acceder a un nuevo segmento de mercado y ha experimentado un aumento significativo en sus ingresos gracias a Sembrando Créditos Sostenibles.

Afirma Credicorp Capital SAF

Fondos mutuos tienen potencial para convertirse en un producto financiero masivo

La industria de fondos mutuos ha observado un aumento en el número de participantes en los últimos meses, llegando a 341.800 personas, señaló Óscar Zapata Urteaga, gerente general de Credicorp Capital SAF.

La industria de los fondos mutuos ha superado la marca de los S/30.300 millones por un crecimiento constante en los patrimonios administrados en moneda local, señaló la sociedad administradora de fondos Credicorp Capital SAF.

Al presentar el informe “Las perspectivas de la industria y estrategia de negocio”, Óscar Zapata Urteaga, gerente general de la entidad, destacó que los fondos mutuos están emergiendo como un producto versátil que tiene el potencial de atraer a un público mucho más amplio que los inversionistas sofisticados. “Aún tenemos mucho por desarrollar en la industria”, agregó.

Manifestó que la amplitud de la oferta de fondos mutuos en el mercado brinda a los inversores la capacidad de elegir entre diversas estrategias de inversión, lo que marca un cambio fundamental en la percepción tradicional de estos productos financieros.

Desde estrategias de bajo riesgo y alta liquidez hasta estrategias de mayor riesgo con horizontes de inversión más prolongados, los fondos mutuos se están convirtiendo en una opción viable para una amplia gama de inversores, dijo Zapata. Añadió que todo va a depender del perfil de cada uno de sus clientes y de sus necesidades y objetivos de inversión.

Resaltó también que la disponibilidad de canales de venta en línea ha simplificado el acceso a los fondos mutuos, lo que permite a los inversores comprar, gestionar y realizar seguimientos de sus inversiones de manera sencilla y ágil.

Recuperación

Credicorp Capital SAF destacó que el 2023 ha marcado un cambio de rumbo para la industria de fondos mutuos, ya que se observa un crecimiento constante que alcanza el 7% hasta agosto, llevando los patrimonios administrados a superar la marca de los S/30.300 millones.

A nivel de participantes, la industria ha experimentado un cambio en la tendencia, con un crecimiento en su número en los últimos meses, llegando a 341.800 personas. A pesar de esto, en el acumulado del año, aún se registra una disminución de 0,08% en comparación con diciembre del 2022.

“En lo que va del 2023, vemos un año con una tendencia positiva. En los mercados de mayor renta global los retornos están siendo positivos y los retornos de renta fija empiezan a ser positivos”, comentó Zapata.

Agregó que los fondos líquidos, o de corto plazo, son los favoritos entre los clientes y partícipes, y son los que más han venido creciendo en términos de captación.

Fondos estructurados

Reveló que se registra una evolución bastante positiva en una estrategia que viene siendo bastante atractiva,

llamada “fondos estructurados”, los cuales permiten asegurar un nivel mínimo de retorno ante plazos determinados.

“La preferencia por este tipo de fondos refleja un comportamiento claro en la mayor parte de nuestros clientes, de búsqueda de un riesgo acotado o mínimo, o disponibilidad en un corto plazo de las inversiones”, explicó Zapata.

Finalmente, añadió que eso también se ve explicado por lo sucedido en el 2022, de alta volatilidad y periodos de retrocesos en la mayor parte de los mercados financieros.

Evolución del mercado en activos en lo que va del año

Activos Internacionales	YTD	WTD	Agosto	3 Meses	12 Meses	2022	2021	2020	2019	2018
Renta Fija										
Renta Fija Global	3.3	0.6	-0.7	0.4	3.3	-14.1	-0.2	7.4	12.3	-1.8
Tesoro 10 años	0.3	0.4	-0.5	-1.8	-1.9	-12.5	-2.3	8.0	6.9	0.9
US Investment Grade	2.2	0.4	-0.8	-0.6	1.2	-15.8	-1.0	9.9	14.5	-2.5
US High Yield	7.1	1.0	0.3	2.4	7.8	-11.2	5.3	7.1	14.3	-2.1
Emergente	4.2	0.6	-1.0	1.4	5.9	-15.0	-0.4	6.2	14.1	-3.0
Renta Variable										
Renta Variable Global	15.0	2.6	-2.8	3.9	15.0	-18.4	18.5	16.3	26.6	-9.4
EE.UU.	19.0	2.7	-1.7	5.9	15.2	-19.8	26.5	20.7	30.9	-5.0
Europa y Asia Des.	10.6	2.5	-3.8	0.4	20.8	-14.5	11.3	7.8	22.0	-13.8
Reino Unido	7.6	2.3	-4.0	0.4	17.9	-4.8	18.5	-10.5	21.0	-14.2
Japón	14.1	4.1	-2.4	-0.2	18.7	-16.6	1.7	14.5	19.6	-12.9
Europa ex. RU	13.3	1.7	-4.0	0.9	28.1	-18.0	15.7	10.9	24.8	-15.1
 Mercados Emergentes										
LATAM	16.7	0.0	-7.3	1.7	19.4	8.9	-8.1	-13.8	17.5	-6.6
Asia Emergente	4.2	1.9	-6.2	0.4	2.3	-21.1	-5.1	28.4	19.2	-15.5
EMEA	6.7	0.2	-2.9	2.8	1.7	-35.3	23.9	-7.6	19.3	-8.1

Fuente: Credicorp Capital SAF. Información al 1 de septiembre del 2023

Evolución de la industria de fondos mutuos en Perú

FFMM - Montos en Millones de Soles	Dic-21	Dic-22	Mar-23	Jun-23	Ago-23
Patrimonio Administrado	32,213	28,374	28,616	28,853	30,314
Crecimiento % YTD					6.84%

FFMM - Montos en Millones de Dólares	Dic-21	Dic-22	Mar-23	Jun-23	Ago-23
Patrimonio Administrado	8,079	7,440	7,606	7,952	8,204
Crecimiento % YTD					10.27%

FFMM - Montos en unidades	Dic-21	Dic-22	Mar-23	Jun-23	Ago-23
# de Partícipes	366,579	342,116	341,106	341,029	341,837
Crecimiento % YTD					-0.08%

Fuente: Credicorp Capital SAF

Estudio Back to Business de Visa

Pequeñas empresas empiezan a priorizar las ventas transfronterizas como oportunidad de crecimiento

El estudio global de Visa muestra que la mentalidad de las micro y pequeñas empresas (Mypes) está cambiando del modo de supervivencia al modo de crecimiento, mientras que las aplicaciones de pagos móviles son cada vez más demandadas para recibir y aceptar pagos.

La mayoría de las micro y pequeñas empresas (Mypes), un 79%, tiene previsto priorizar las ventas transfronterizas a medida que buscan escalar y hacer crecer sus negocios, mientras que un alto número (72%) de consumidores ya se sienten cómodos haciendo compras transfronterizas, muestra la séptima edición del estudio global “Back to Business” de Visa.

El estudio, realizado entre 2.250 Mypes en Alemania, Australia, Brasil, Canadá, Emiratos Árabes Unidos (EAU), Estados Unidos, Hong Kong, Irlanda, Nueva Zelanda y Singapur, también encontró que los pagos digitales ya son una forma de vida para las Mypes y los consumidores.

El 51% de las Mypes encuestadas planean operar sin efectivo en los próximos 2 años, mientras que el 95% de las Mypes tienen previsto operar sin efectivo algún día, y los consumidores lideran este cambio con el 55% de los compradores encuestados planeando utilizar pagos digitales con mayor frecuencia este año.

“En Visa estamos viendo que la mentalidad de las pequeñas empresas está pasando de un modo de supervivencia a un modo de crecimiento, a medida que las Mypes están aprovechando el poder de los pagos digitales para llegar a nuevos públicos globales, mejorar eficiencias y prosperar en el mundo actual digital”, dijo Ana Vasconcellos, líder de Aceptación y Micro y Pequeños Negocios para Visa América Latina y el Caribe.

“Los resultados de este año nos dan una idea sobre la vibrante trayectoria que están experimentando las pequeñas empresas para llevar sus negocios al siguiente nivel, y en Visa estamos trabajando activamente para proporcionarles tecnologías innovadoras y soluciones de movimiento de dinero en tiempo real que les ayudarán a llegar a nuevas fronteras y prosperar en todas partes en este mundo cada vez más interconectado”.

El nuevo estudio muestra que los pagos digitales se

están integrando cada vez más a la vida cotidiana, especialmente en Brasil, donde casi la mitad de los compradores brasileños (47%) predicen que pasarán a no usar efectivo en los próximos 2 años, en comparación con el 40% a nivel mundial.

Además, más de dos tercios de los compradores brasileños (67%) predicen que usarán más los pagos digitales en el próximo año, en comparación con el 55% de los compradores a nivel mundial.

Expectativas

Los resultados de la nueva edición del estudio “Back to Business” de Visa muestran que los consumidores se están volviendo más sofisticados y con más expectativas digitales que nunca.

Estos hábitos cambiantes presentan oportunidades de crecimiento para las empresas, siempre y cuando puedan satisfacer las expectativas cambiantes de los consumidores. Otros datos clave del estudio incluyen:

- **Principales oportunidades.** Los propietarios de empresas mencionaron el aumento de presencia en las redes sociales (44%), la oferta de nuevos productos o servicios (41%) y una mayor inversión en mercadeo (40%) como las principales oportunidades para llegar a nuevos clientes, y el 35% de dichos propietarios consideran la aceptación de nuevas formas de pago como un área crucial que puede ayudarles a mejorar su negocio.

- **Automatización e Inteligencia Artificial (IA).** El 78% de los propietarios de pequeñas empresas a nivel global tienen una probabilidad enorme o muy alta de considerar la automatización y servicios de IA como ChatGPT durante los próximos 12 meses para ayudar a elevar sus negocios frente a los competidores.

- **Principales opciones sin contacto para recibir pagos.** Las principales opciones de pago sin contacto

o digitales que los propietarios de pequeñas empresas tienen previsto aceptar en el 2023 son las aplicaciones de pagos móviles (55%), las billeteras móviles (50%) y las tarjetas sin contacto (36%).

- **Exigen sustentabilidad.** Los consumidores están gravitando hacia productos sustentables. El 68% de los consumidores encuestados dicen que las prácticas de sustentabilidad de una empresa tienen al menos un cierto impacto en su decisión de comprarle productos a dicha empresa. De hecho, un poderoso 77% está dispuesto a pagar más por productos o servicios con tal de asegurar que sean sustentables, incluyendo un 53% que está dispuesto a pagar significativamente o algo más.

- **Expectativas en pagos.** Las principales opciones de pago sin contacto o digitales que los consumidores esperan en las tiendas físicas incluyen aplicaciones de pago móvil (49%), pago con tarjeta sin contacto (57%), pago con billetera móvil (49%) y auto pago (44%).

- **Comprar en pequeñas empresas.** El 49% de los consumidores tenían previsto comprar más en empresas locales este año con el objetivo de apoyar la economía local (65%) o establecer una conexión personal (44%) en su comunidad.

Fundación Visa

A través de una variedad de programas, soluciones e iniciativas de educación financiera locales, como Practical Business Skills y Enko en América Latina, Visa permite a los propietarios de pequeñas empresas satisfacer las demandas rápidamente cambiantes del comercio mundial y las necesidades de los consumidores.

Visa ofrece muchos servicios de pago diseñados para ayudar a las Mypes a pagar y recibir pagos, incluyendo tarjetas como Visa Empresarial de crédito y débito,

herramientas de gestión comercial y de pagos, servicios de control de fraude y seguridad, entre muchos otros.

En el año 2020, la Fundación Visa anunció un compromiso estratégico de 5 años y US\$200 millones para apoyar el establecimiento y el crecimiento de Mypes prósperas, centrándose en las mujeres emprendedoras.

A través de sus inversiones y actividades de concesión de subvenciones, la Fundación Visa se asocia con organizaciones que proporcionan capital catalizador, desarrollo de capacidades y servicios de apoyo.

Además, utiliza el capital como herramienta para permitir el flujo de capital de inversión a las Mypes que cuentan con políticas de diversidad de género.

Metodología

El estudio global “Back to Business” de Visa fue realizado por Wakefield Research en marzo y abril del 2023 y encuestó a 2.250 propietarios de pequeñas empresas con 100 empleados o menos en Alemania, Australia, Brasil, Canadá, EAU, Estados Unidos, Hong Kong, Irlanda, Nueva Zelanda y Singapur.

En la sección de consumidores encuestó a 1.000 adultos mayores de 18 años en Estados Unidos y 500 adultos mayores de 18 años en Alemania, Australia, Brasil, Canadá, Hong Kong, Irlanda, Nueva Zelanda y Singapur.

Acerca de Visa Inc.

Visa es líder mundial en pagos digitales, facilitando transacciones de pago entre consumidores, comercios, instituciones financieras y entidades gubernamentales en más de 200 países y territorios.



Visa se asocia con Conferma Pay para acelerar expansión de Visa Commercial Pay

Visa y Conferma Pay, el principal proveedor de tecnología de pagos virtuales del mundo, anunciaron una extensión de su colaboración estratégica destinada a mejorar aún más Visa Commercial Pay, un conjunto de soluciones de pago B2B, para ayudar a mejorar el flujo de caja de las empresas y eliminar los procesos manuales obsoletos.

Con las tarjetas comerciales virtuales, Visa Commercial Pay cuenta con 3 ofertas de pago B2B para las instituciones financieras y sus clientes corporativos, incluyendo la aplicación Visa Commercial Pay Mobile, Visa Commercial Pay Travel y Visa Commercial Pay B2B.

Desde su lanzamiento en el 2020, Visa Commercial Pay ha ayudado a las empresas a pasar de los métodos tradicionales de pago empresariales a procesos más automatizados. Se ha implementado para determinados clientes, incluyendo usuarios iniciales como los bancos de Estados Unidos Commerce Bank y Umpqua Bank, y OCBC de Singapur.

La oferta permite a las instituciones financieras

cumplir con la estrategia de pagos virtuales de sus clientes corporativos y continúa impulsando la innovación con conectividad a plataformas líderes en el mercado para la gestión de facturas – todo a través de una única conexión. Este proceso mejora el flujo de caja para las empresas y elimina los procesos manuales.

La extensión de 4 años garantiza una inversión adicional para desarrollar aún más el conjunto de soluciones de pago B2B y responde a un compromiso conjunto renovado de hacer que los pagos comerciales virtuales estén más ampliamente disponibles.

Esta colaboración ampliada permite a ambas organizaciones expandir aún más la oferta en Asia, América Latina y el Medio Oriente, con una mayor seguridad, cumplimiento y control que ofrece Visa Commercial Pay para reducir el riesgo de fraude.

Una innovación clave dentro de Visa Commercial Pay, la cual ayudará a revolucionar los pagos digitales en el sector de los viajes, es la capacidad de poder agregar tarjetas corporativas virtuales directamente a una billetera digital en el teléfono móvil de un empleado.

Esto permite a las empresas administrar los pagos centralmente, al tiempo que brinda a los empleados todos los beneficios y la seguridad de los productos de tarjeta en mano. Esta solución mejora considerablemente la experiencia de viaje para todas las partes al acceder a pagos sin contacto sin la necesidad de verificar los detalles al llegar al hotel.

Acerca de Conferma Pay

Fundada en el 2005, Conferma Pay es el principal proveedor de tecnología de pagos virtuales del mundo.

En la industria de viajes, conecta a los emisores con cientos de empresas de gestión de viajes, todos los principales sistemas de distribución global y más de 120 herramientas de reservas en línea.

La empresa está totalmente integrada con todos los principales sistemas de tarjetas y presta servicio a más de 75 socios bancarios, que emiten tarjetas virtuales generadas por Conferma Pay en más de 50 países.

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



Opinión

Transición laboral ¿Qué dirían tus referencias laborales?



Rosario Almenara Díaz
Vicepresidenta, LHH DBM Perú

La referencia laboral es lo que dicen sobre nuestro desempeño laboral y es clave si estás postulando a un puesto laboral. Se refiere a la información, opinión y comentarios que den las personas con las que hemos trabajado directamente, como nuestros jefes, pares y colaboradores respecto a nuestras aptitudes, estilo de gestión, rol en el equipo y cualquier información que permita que otros conozcan sobre nuestra manera de trabajar.

Si estás en transición laboral es importante que pienses acerca de lo que podrían recordar tus referencias laborales, en especial tu jefe, sobre cómo eres en el trabajo. Este es uno de los puntos en los que debes poner foco y trabajar en ello.

Podrían preguntarles sobre diversos aspectos como nivel de performance, ¿cómo nos relacionamos?, ¿cuál es nuestro nivel de motivación y entusiasmo – en especial en los últimos meses?, ¿cómo organizas y cumples con tu trabajo? También temas relacionados a colaboración y trabajo en equipo, cercanía, nivel de adaptabilidad, facilidad de comunicación, entre otros.

Te sugiero poner foco en las personas que pueden ser tus referencias y que pienses en lo siguiente: ¿Cuándo fue tu último feedback?, ¿quién te lo dio?, ¿en qué contexto se dio?,

¿era en una fecha regular o fue algo extraordinario?, ¿cómo lo tomaste?, ¿lo aceptaste?, ¿lo entendiste?, ¿te enojaste?, ¿qué reacciones tuviste? y ¿cómo lo tomó tu jefe?

Es muy importante recordar ciertos detalles que pueden ser relevantes si preguntan acerca de ti y tu trabajo.

“Si estás en transición laboral es importante que pienses acerca de lo que podrían recordar tus referencias laborales, en especial tu jefe, sobre cómo eres en el trabajo. Este es uno de los puntos en los que debes poner foco y trabajar en ello”.

Luego viene lo más importante ¿Qué has mejorado desde esa fecha? Para mencionar algunos ejemplos: ahora planificas y organizas mejor tu trabajo, has venido colaborando con tu equipo, has mostrado más entusiasmo y motivación.

Es un buen momento para reflexionar qué pueden decir tus referencias y, además, ¿qué más deberías hacer para mejorar?, ¿qué otras cosas necesitas cambiar? Y si debes conversar con alguien en especial.

Es importante que trabajes y reflexiones en lo que dirían tus referencias y te asegures de que todo lo que digan de ti genere credibilidad. Para ello, es

importante tenerlos informados de cómo avanzas en tu carrera profesional.

Y recuerda que las referencias no nos consiguen el empleo, pero sí tienen el potencial de impedir que lo podamos obtener.

Nuestra solidez,
protege tus
sueños

**CUANDO
TE SIENTES
SEGURO,**

confías

*Pedro
Gallese*

 **Caja Huancayo**
La Caja del Perú