

MICROFINANZAS®

Síguenos:     

www.microfinanzas.pe

Octubre 2023

• Campaña navideña

Dos de cada 3 Mypes esperan mejores ventas, según estudio de Mibanco.
Págs. 34-35

• Sistema de pensiones

AAFP propone uso de billeteras digitales para aporte de independientes.
Págs. 36-38

• Billeteras digitales

Preocupa a OCDE “acceso privilegiado a datos” de grupos empresariales.
Págs. 46-49



SBS prepara el proceso

‘Open banking’ seguirá a una interoperabilidad sólida y cuando se concrete el ‘open payments’

En la medida que las entidades financieras tengan un manejo prudente, deberían soportar la desaceleración económica de este año y El Niño, declara a Microfinanzas Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas.

Expectativa económica

Elmer Cuba Bustinza, economista socio de Macroconsult, afirma que la economía peruana está en recesión, prevé una caída de 0,2% este año y advierte que el riesgo más grave es no asegurar un crecimiento de 4% en el 2024.



Págs. 10-13

Inversión en pausa

Diego Macera Poli, director del Instituto Peruano de Economía (IPE), advierte que los inversionistas prefieren esperar y ver cómo queda el equilibrio político en los siguientes meses antes de decidir sobre sus proyectos.



Págs. 14-17

Costo crediticio

Wilber Dongo Díaz, de Caja Arequipa, señala que los microempresarios en estos últimos meses han comprado con mayores precios la reposición de sus inventarios y vendían menos, si les subían la tasa de interés podían quebrar.



Págs. 18-20



Versión Digital

4 Editorial

Hablando claro



6-9 Open banking

Para poder concretarlo, será importante que las empresas cumplan con todos los requisitos e infraestructura técnica. Para ello, se requieren las API, y la SBS prepara las normas respectivas, declara su superintendente adjunto de Banca y Finanzas, Jorge Mogrovejo González.

10-13 Gran riesgo

Elmer Cuba de Macroconsult afirma que el riesgo político podría hacer que no se logre el repunte del crecimiento del PBI en el 2024. Si bien el empleo total general no está cayendo, aclara que está creciendo más el empleo precario, el informal y los independientes.

14-17 Inversión privada

Para acelerar la inversión en proyectos mineros, se requiere algo de voluntad política y también fuerza política, señala Diego Macera Poli del IPE. Explica que el proyecto Tía María es, posiblemente, el ejemplo más emblemático de esto.

18-20 Fondo

El costo del dinero seguirá siendo alto y es más factible para las entidades financieras sustituir obligaciones del público comprometidas a plazos promedio de un año, con financiamiento directo a través de deudas senior, dice Wilber Dongo Díaz, de Caja Arequipa.

22-24 Provisiones

La FEPCMAC advirtió sobre el daño que está ocasionando a las CMAC la exigencia de provisionar las deudas de sus clientes que incumplieron con el pago de otros préstamos que obtuvieron con garantía del Estado en el marco de la pandemia.

26-28 Riesgos financieros

Los gerentes centrales de Negocios de las Cajas Municipales de Cusco, Ica y Paita explican cómo afrontan el deterioro de sus indicadores financieros por el alza de las tasas de interés y el retroceso económico del país.

30-31 Ley de Usura

Miles de personas y Mypes toman créditos informales pagando altos intereses y arriesgando su vida porque no son sujetos de crédito formal debido a la ley que puso topes a la tasa de interés. Es una ley "torpe y tonta", afirmó el presidente del BCR, Julio Velarde.

32-33 El Niño

Un nuevo Reactiva Perú sería necesario para amortiguar los efectos de este fenómeno climatológico entre las empresas en caso sea más severo y se prolongue por más tiempo del esperado, consideró Credicorp Capital Asset Management.

34-35 Principales riesgos

Empresarios de las Mypes consideran que están relacionados a la incertidumbre política y los fenómenos climatológicos, según el Estudio de Expectativas de las Mypes-Campaña de Navidad 2023 de Mibanco.

36-38 Reforma de pensiones

Para atraer a los independientes y a los informales al sistema previsional, es clave facultar a la SBS para que desarrolle productos previsionales que lo faciliten, sugirió Giovanna Priale Reyes, presidenta de la Asociación de AFP.

39 Transformación

En menos de 2 meses, Caja Sullana ha desembolsado más de S/7 millones en créditos a través de CajaRapp. Todas sus tiendas ofrecerían el servicio para fin de año, reveló su presidente del Directorio, Joel Siancas Ramírez.

40-42 Dificultades

Las condiciones económicas han afectado a clientes que cumplían con sus pagos y Caja Paita trabaja a fin de que continúen con acceso a recursos y puedan seguir operando, dijo su gerente de Negocios, Roberto Ibáñez Vásquez.

44-45 Expansión

Caja Santa prevé para el 2023 abrir una agencia en cada una de las provincias de la región Ancash, y llegar a la parte norte de Trujillo, comenta su presidente del Directorio, Alejandro Tirapo Sánchez.

46-48 Billeteras digitales

OCDE recomienda a las autoridades hacer un seguimiento de este mercado, como hizo el Indecopi del sector Fintech, para obtener información sobre el uso de los datos privados, con el fin de evaluar las posibles implicancias para la competencia.

50 Pesimismo

En septiembre, cayeron todas las expectativas empresariales a 3 meses y la mayoría de las expectativas a 12 meses, muestra la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCR.

51 Opinión

Es necesario que tomemos previsiones para proteger a nuestros negocios y casas del Fenómeno de El Niño, pero no debemos dejar de lado proteger a nuestra comunidad, dice Jorge Lazo Arias de Pacífico Seguros.

52-53 Corretaje de seguros

A raíz de las violentas protestas, muchas aseguradoras aumentaron el precio de las coberturas o, incluso, dejaron de asegurar el riesgo político en el Perú, afirma Diego Escudero Arens, gerente comercial en Marsh.

55 Opinión

En el mercado existen distintas modalidades de financiamiento vehicular, por ejemplo, el convencional, el "inteligente" y el sistema de fondos colectivos, explica Alberto Morisaki Cáceres, de la Asociación Automotriz del Perú.

56 Soluciones analíticas

Al cierre del 2023, el 70% de entidades financieras emplearán IA para gestionar el riesgo crediticio. Actualmente, el 41% de entidades del sistema financiero peruano la utiliza, indicó la empresa SAS.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2023 Edición N° 215

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.

57 Opinión

Los sectores alternativos de real estate presentan una buena oportunidad de inversión a medida que el mercado siga madurando y la demanda de estos activos subiendo, asegura Raúl Calle Benito, de BanBif Selecta.

58 Reputación corporativa

Caja Cusco ingresa al top 10 en el ranking de Mérco Empresas en el sector bancario, lo que refuerza su reputación como una institución sólida y confiable, afirmó su presidente del Directorio, Raúl Velazco Huayhua.

59 Opinión

El cerebro humano tiende a buscar la simplicidad y evitar la complejidad. Las microfinancieras pueden aplicar este principio en sus productos y procesos, sugiere Mauricio Bock, del Institute of Neurocoaching.

60-62 Neobanco regional

La fintech Global66 espera superar este año los US\$90 millones en transacciones en el Perú, cifra que refleja la alta demanda de sus servicios financieros digitales, proyecta su country manager, María José Artacho del Solar.

63 Financiamiento sostenible

El enfoque en la sostenibilidad ha tenido un impacto positivo en la reducción de costos de Caja Cusco, su iniciativa "Sembrando Créditos Sostenibles" incrementó su cartera en 135% en 2 años.

64-65 Gobernabilidad

El Índice de Gobernabilidad Descentralizada (GobDex) 2023 del Consejo Privado de Competitividad (CPC) muestra un deterioro en el 2022 respecto al año previo. Las regiones cuyo puntaje superó el 50% cayeron de 5 a solo 3.

67 Opinión

La transición laboral es un proceso clave para conocernos a nosotros mismos, analizar nuestras fortalezas, reconocer nuestros intereses y replantearnos lo que queremos hacer, resalta Fernando Miranda, de LHH DBM Perú.

Director
Javier Parker Chávez

Editor general: Víctor Huamán Paredes

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

Diseño y diagramación
Anderson Castro Santiago

Conducción Microfinanzas TV
Neisy Zegarra Jara


MICROFINANZAS

Publicidad: Efraín Yauri Paredes  +51 964 965 156

¡Caja Ica, 34 años convirtiendo sueños en realidad!


34
AÑOS


RESULTADOS DE GESTIÓN


 **S/ 1,672 MM.**
en colocaciones.

 **S/ 1,510 MM.**
en captaciones.

 **126,917 clientes**
de créditos.

 **224,991 clientes**
de ahorros.

 **89 puntos de atención**
(47 agencias y 42 oficinas informativas).

 **Presencia en 9 regiones**
Ancash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Ica, Huancavelica, Lima y Moquegua.

Datos al cierre de setiembre 2023

NUEVOS PRODUCTOS DE INCLUSIÓN FINANCIERA



Para mujeres independientes, sin firma del cónyuge.



Acceso o mejora el servicio de agua y saneamiento.



Para mineros formales o en proceso de formalización.



Mujeres independientes dedicadas al pallaqueo.



Ordena tus finanzas y apoya la protección del medio ambiente.



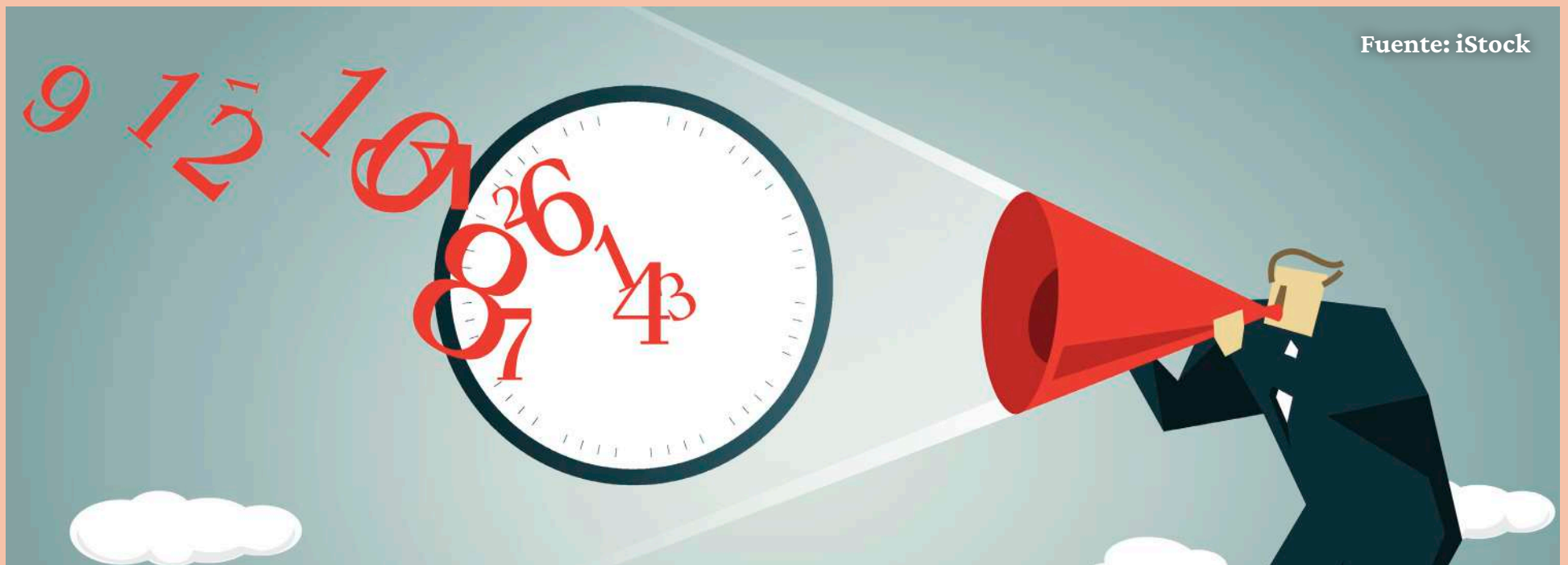
RECONOCIMIENTOS

- **Calificación social sBB+** por calificadoradora MFR
- **Certificación oro en protección al cliente** por certificadora MFR
- **Primera estrella en huella de carbono** por el Ministerio del Ambiente
- **Entidad más colaboradora** en la Semana Mundial del Ahorro
- **Empresa comprometida con la infancia** por ONG Aldeas Infantiles.

Te entendemos, te atendemos...

 **CAJA MUNICIPAL ICA**

Hablando claro



Fuente: iStock

A inicios de octubre, durante un evento empresarial en Argentina, el presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde, expuso sobre el éxito que tuvo el Perú en los años noventa del siglo pasado para controlar la hiperinflación y sentar las bases de lo que sería el gran crecimiento económico y la masiva reducción de la pobreza que hubo en el país, principalmente, en la primera década de este siglo.

Durante su presentación se refirió a un hecho que, al menos desde el ámbito financiero, representa en forma muy precisa lo que ha sido el devenir político del país en los últimos 12 años; y que ha desencadenado la lamentable realidad que tenemos ahora, una economía en recesión tras acumular dos trimestres consecutivos en rojo.

En el primer y segundo trimestre de este año, el Producto Bruto Interno (PBI) cayó en 0,4% y 0,5%, respectivamente y, aunque quizá el ministro de Economía y Finanzas, Álex Contreras Miranda, no quiera admitirlo, eso técnicamente es una recesión.

En julio y agosto el retroceso fue de 1,29% y 0,63%, en cada caso, y acumuló desde enero una caída de 0,58%. No hay razones para creer que septiembre haya sido mejor, por lo que el tercer trimestre también habría sido negativo y, probablemente, todo el año lo será.

Si exceptuamos el desplome económico del año 2020 por la paralización del aparato productivo debido a la pandemia, y su consiguiente rebote en el 2021 cuando se reanudaron las actividades productivas, este 2023 podría reportar la primera caída del PBI en 25 años.

En realidad, no hay nada de qué sorprenderse, estaba claro que esto iba a ocurrir desde que se dejó de apostar

por la inversión privada y se atentó sistemáticamente en contra de la minera.

Pero ¿a qué se refirió el presidente del BCR durante su presentación en Argentina? Como publicamos en **Microfinanzas.pe** el 5 de octubre, aseguró que la decisión que tomó el Congreso en el año 2021 de poner topes a las tasas de interés de los créditos MYPE y de consumo fue “una medida torpe, tonta, pero es popular en muchos países”.

Explicó, en forma concisa, lo que representó la llamada Ley de Usura para la población más vulnerable: “En realidad, destruye a los créditos muy bajos. El típico crédito de los bancos está excluido”.

Y agregó que las instituciones microfinancieras muy pequeñas han quedado completamente imposibilitadas de dar crédito al sector rural y al informal. Es decir, los congresistas del periodo extraordinario 2020-2021 perjudicaron a los que supuestamente pretendían proteger.

Ahora muchos admitirán, en voz baja, que fue un error aprobar esa ley que ha disparado, literalmente, la informalidad del microcrédito bajo la modalidad ‘gota a gota’. Sin embargo, muy pocos tendrán el valor de hablar claro y pedir su derogación en el Congreso.

La afirmación de Velarde sobre las consecuencias de la Ley de Usura puede extrapolarse a lo que han sido, por ejemplo, las razones por las que elegimos a nuestras autoridades en los últimos años, es decir, argumentos populistas que terminan siendo perjudiciales para la población más vulnerable. Ello sin contar a los que optaron por el antivoto y cuya responsabilidad en lo

que está pasando con la economía del país es aún mayor porque eran conscientes de lo que hacían.

También podría extrapolarse al presidente del Consejo de Ministros, Alberto Otárola, quien presumiblemente sabe que son falsos los argumentos con los que se paralizó el proyecto cuprífero Tía María, y conoce que su construcción es necesaria para el crecimiento económico del país, como tantos otros proyectos mineros igualmente paralizados.

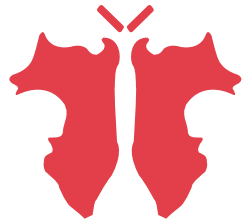
Sin embargo, al afirmar recientemente que no se encuentra en la agenda del Gobierno, abdicó de su responsabilidad como autoridad de hablar claro frente al populismo y la demagogia. Los resultados negativos los vemos ahora en la economía y los seguiremos viendo por muchos años más si no hacemos nada por evitarlo.

Para ello, debemos empezar por exigir que nos hablen claro en temas económicos, pero, sobre todo, tenemos que aprender a elegir a las autoridades que estén dispuestas a hacerlo, de lo contrario, el costo seguirá siendo muy elevado, tanto como el de un crédito ‘gota a gota’.

Queremos saludar a los participantes del Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM) que organiza la FEPCMAC junto a Caja Tacna. Esta edición de **Microfinanzas** que reciben en su versión impresa ha sido especialmente preparada para el evento.

Finalmente, queremos agradecer a todos nuestros lectores que han hecho posible que la edición de septiembre de **Microfinanzas** haya superado las 600 mil descargas únicas en su versión PDF a los pocos días de su publicación, un nuevo hito para la revista del sistema financiero peruano.

¡Estamos entre las 30 Empresas que Transforman el Perú!



**EMPRESAS QUE
TRANSFORMAN**

**Un reconocimiento a nuestra apuesta por
la inclusión financiera y social para más
peruanos.**

Profundamente orgullosos de nuestro propósito,
seguimos trascendiendo en la vida de las personas con
una gestión sostenible y de valor compartido en
beneficio de la comunidad.

Nuestro microcrédito Agua Más fue reconocido por brindar financiamiento accesible para
cubrir servicios de agua potable y saneamiento a miles de familias vulnerables, con el propósito
de promover una vida más sana, digna y contribuir al progreso integral de la sociedad.



caja
arequipa



Entrevista a Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS

“El objetivo es terminar con la interoperabilidad y cuando esté sólida avanzar al ‘open banking’”

La SBS está a la espera de que se establezca el proceso de interoperabilidad para pasar al esquema de ‘open payments’, es decir, que se puedan pagar recibos, amortizar préstamos, etc. y, luego, la siguiente etapa sería el ‘open banking’, aunque aún no se tiene fecha, explica a Microfinanzas Jorge Mogrovejo González.

¿Cómo percibe la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) el deterioro que muestran los indicadores financieros de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)?

Cada mes se está hablando de cifras menores de crecimiento de la economía y es lógico que, en esta coyuntura, los intermediarios deben tener más prudencia; van a seguir dando créditos, pero no al ritmo que lo harían en una economía en crecimiento.

Afortunadamente, la mayoría de CMAC está holgada de capital, tienen colchones de provisiones, liquidez, entre otros indicadores positivos. Según algunas voces, el resto del año es incierto, con un crecimiento menor del Producto Bruto Interno (PBI), pero en la medida que las entidades financieras tengan un manejo prudente, deberían soportar ese cierre de año y El Niño.

Cabe recordar que, para afrontar el impacto de El Niño, el Gobierno emitió un decreto de urgencia mediante el cual el Estado puede apoyar la solvencia de las CMAC y a las cajas rurales que enfrenten un problema financiero (deterioro de la cartera) ocasionado por un Niño fuerte, por ejemplo.

¿Cuáles son las perspectivas para las CMAC?

Son positivas, el número de CMAC no ha variado, son 11; la última intervención de la SBS a una CMAC fue en el 2015.

¿Y cómo percibe la situación del sistema microfinanciero en general?

La pandemia afectó bastante al sector de microfinanzas, por eso el programa de apoyo de este Gobierno apunta a las empresas que tienen 50% o más de su portafolio en

microcréditos. Eso porque los bancos grandes, al estar más diversificados, pudieron soportar mejor el impacto de la pandemia.

Cuando salíamos de la pandemia hubo un fuerte crecimiento del crédito y, como no era momento para esa expansión, creció la mora y por ello cayó el ritmo de crecimiento de las colocaciones; eso es normal y será hasta que se establezca la economía y se pueda crecer a un ritmo como el de antes de la pandemia.

¿Y considerando lo sucedido con la Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC) Raíz y la empresa de crédito Acceso Crediticio?

Prácticamente toda la cartera pesada que generó la pandemia ya está digerida, ha habido reprogramaciones por el tema de las lluvias y los otros impactos que ha sufrido la economía este año.

¿Hay riesgo de intervención a otras microfinancieras?

No, no se ha visto eso después de lo sucedido con la CRAC Raíz, que está intervenida y donde casi todo el dinero de cobertura (de los depósitos por el Fondo de Seguro de Depósito) está a disposición de los clientes, y pronto se va a hacer el pago a los depositantes no cubiertos (cuyos depósitos estaban por encima del límite de cobertura).

Luego de ello, se pasaría a un concurso para liquidar la empresa. Este es un buen ejemplo de una empresa que es intervenida y que no trajo ningún efecto de arrastre al sistema.

¿Y en el caso de Acceso Crediticio?

“La mayoría de CMAC está holgada de capital, tienen colchones de provisiones, liquidez, entre otros indicadores positivos. Según algunas voces, el resto del año es incierto, con un crecimiento menor del PBI, pero en la medida que las entidades financieras tengan un manejo prudente, deberían soportar ese cierre de año y El Niño”.

Ese es un caso distinto; acá se procedió a revocarle la licencia porque tuvo pérdidas por encima de su 50% del patrimonio (como señala la ley). Acceso Crediticio no captaba depósitos del público por lo que el actuar de los accionistas es distinto, no tienen que cautelar los depósitos del público y, tras la pérdida de capital, se convierte en una empresa que opera fuera del sistema regulado, como lo está haciendo, que reporta a la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF).

¿Qué mejoras normativas deben implementar para prevenir que estos casos se repitan?

Bueno, en todo sistema financiero no se puede asegurar que ninguna empresa vaya a quebrar, lo que se debe asegurar es un régimen de resolución que actúe pronto, por ejemplo, antes de que se pierda todo el patrimonio; y, que exista un fondo de seguro que devuelva los depósitos rápidamente para tranquilidad de los clientes.



Caja Huancayo
La Caja del Perú



**Great
Place
To
Work®**

Certificada
SET 2023 - SET 2024
PERÚ

¡Renovamos nuestro compromiso!

Por segundo año consecutivo logramos convertirnos en una empresa Great Place to Work certificado para el período setiembre 2023 – 2024.

La certificación GPTW reconoce a Caja Huancayo por ofrecer una experiencia de trabajo de estándares mundiales a sus colaboradores, quienes son pieza fundamental para brindar seguridad y confianza a nuestros clientes.

Tarjetas de crédito

¿Cuál es el balance después de la aprobación por insistencia de la ley que permite a las CMAC emitir tarjetas de crédito sin autorización de la SBS? Hasta ahora ninguna Caja ha hecho uso de esta norma...

Eso demuestra que no era cierto el argumento de que debido al proceso de autorización de la SBS las Cajas no emitían esas tarjetas. Han pasado meses y siendo libres de hacerlo, no lo han hecho.

No me cabe duda de que más de una Caja lo va a hacer, de hecho, Caja Cusco ya lo tiene, pero con autorización de la SBS, siguiendo el proceso anterior.

¿Cuál es el problema entonces?

El tema es que lanzar un producto le demanda a cualquier entidad financiera esfuerzos en tecnología, en inversiones en sistemas para poder tener una tarjeta de crédito, de manera tal que funcione y no acarree riesgos a las mismas empresas financieras y a sus clientes, y eso toma tiempo.

Interoperabilidad

¿Cómo evalúa los avances que se han dado en la segunda fase de la interoperabilidad y qué balance haría desde la perspectiva de la SBS?

El ente rector de este sistema de pagos es el Banco Central de Reserva (BCR). Ha habido algunas ampliaciones de plazos respecto a la programación inicial, dado que se trata de un esfuerzo grande para las entidades financieras, pero vemos que ha marchado bastante bien.

Por ejemplo, la interoperabilidad entre las billeteras digitales está funcionando bien y muestra que ya no es necesario estar en determinada entidad para tener acceso o hacer pagos entre empresas.

¿Qué indicadores muestran ese avance en la interoperabilidad?

La interoperabilidad entre las 2 más grandes billeteras digitales del país muestra un aumento en el número total de pagos. A ello hay que sumar que los demás bancos también pueden hacerlo.

De hecho, el ingreso del Banco de la Nación a este sistema va a ser importante porque tiene una diversidad de clientes que van a entrar al intercambio de información para poder hacer pagos digitales. La idea es que la mayoría de la población esté interconectada en el sistema de pagos digital.

¿Qué viene ahora?

En la SBS vemos que, en este momento, los bancos están abocados al sistema de interoperabilidad, el cual debería dar las bases para el 'open payments' (pagos abiertos en línea), que sería la siguiente etapa, y luego podríamos hablar de 'open banking'.

En este momento el objetivo es terminar con el tema de la interoperabilidad y, cuando esté sólido, avanzar a la siguiente etapa, el 'open banking'.

¿Cuándo entraría la tercera fase del sistema de interoperabilidad? Estaba programada para iniciar en septiembre...

El BCR es el que maneja los plazos. Tengo entendido que en esta etapa ya entraron las empresas emisoras de dinero electrónico y lo que restaba del sistema financiero, con lo cual ya todo estaría interconectado.

¿Cuál es el beneficio de la interoperabilidad en el sistema de pagos para los usuarios?

Con la interoperabilidad ya no son necesarias transferencias interbancarias (que son complejas) y ya es igual tener una u otra billetera digital (Yape o Plin, u otra interconectada) para hacer pagos digitales entre empresas.

Esto va a ser más importante para las entidades pequeñas, que ya no van a depender de tener edificios grandes con muchas oficinas y cajeros electrónicos, porque van a poder estar conectadas con las demás entidades a la hora de hacer pagos.

Debo indicar que en la SBS hemos verificado que todos los bancos, sobre todo los grandes, ya pueden hacer transferencias interbancarias digitales hasta cierto umbral, sin costo.

Ciberseguridad

¿Cuál será la participación de la SBS en la tercera fase del sistema de interoperabilidad?

La SBS regula todo lo que se refiere al tema de riesgos de ciberseguridad, riesgos operacionales, pero es el BCR el que dirige el proceso en coordinación con la SBS.

¿Qué avances hay en la regulación de ciberseguridad?

La norma existente es para todos y establece que las entidades deben contar con los sistemas, el monitoreo y la gestión apropiados para poder controlar los riesgos relacionados a la ciberseguridad.

A algunas entidades les toma más tiempo estar a la altura que se requiere; otras tienen operaciones más simples y no les es tan complejo hacerlo.

Por ejemplo, entidades que quieren emitir tarjetas de crédito, hacer transferencias interbancarias o si emiten dinero electrónico, deben tener un estándar más alto en ciberseguridad.

Siempre habrá ataques a la ciberseguridad, como se ve en todas partes, pero lo que se busca es que las entidades financieras vayan aprendiendo de los errores y cerrando posibles brechas en su gestión.

Esta es una responsabilidad compartida entre la

gestión de las entidades financieras y los clientes que, por ejemplo, no deben caer en 'fishing', cuidar más su clave, entre otros.

¿Cuándo se lanzaría la nueva regulación sobre este tema?

Se avanza por etapas, por sectores, el próximo año podríamos tener algunas definiciones importantes referidas a la ciberseguridad.

Open banking

¿Qué avances hay respecto al 'open banking'?

Estamos a la espera de que se establezca el tema de la interoperabilidad que debería traer luego un esquema de 'open payments', ya que ahora sólo se hacen pagos de un cliente a otro, pero la idea es que se puedan pagar recibos, amortizar préstamos, pagar la membresía de un club, etc.

Es importante ir cerrando etapas para poder avanzar hacia el 'open banking'. Por ahora, hemos avanzado en lo que son asesorías del Banco Mundial, estudios, preferimos ir paso a paso.

Por ejemplo, un tema es el de la taxonomía de las API (interfaz de programación de aplicaciones que les permite comunicarse entre sí y compartir información y funcionalidades) que, si bien corresponde a las empresas, el regulador puede en ocasiones definir cuáles serían esas taxonomías para ver cómo se conectan.

Esta etapa posiblemente se esté haciendo próximamente.

¿Se tendrán las condiciones para salir en el 2024 con el 'open banking' como, por ejemplo, pide Caja

Arequipa?

No podría adelantar una fecha. Va a ser importante dar los primeros pasos y ver que las empresas cumplan con todos los requisitos, toda la infraestructura técnica para poder hacerlo.

¿Hay empresas supervisadas que están pidiendo su postergación?

No hemos escuchado eso. Como aún no hemos lanzado un programa a firme, es posible que sea por eso. Pero el verdadero 'open banking' es cuando un cliente "Y" le puede decir al banco "X", quiero que le des mi información a la caja "Z".

Para ello se requieren las API (que son necesarias para el cruce de información) que serán reguladas por la SBS. Estamos en la etapa de estudio de las normas respectivas.

“Que ninguna Caja haya emitido tarjetas de crédito (con la ley del Congreso) demuestra que no era cierto el argumento de que debido al proceso de autorización de la SBS no emitían esas tarjetas. Han pasado meses y siendo libres de hacerlo, no lo han hecho. No me cabe duda de que más de una Caja lo va a hacer”.

Fintech

¿Qué opina de las recomendaciones finales que ha dado el Indecopi sobre el sector de las fintech?

En realidad, la pregunta es en qué medida podemos tener una fintech regulada y supervisada en tanto tome una licencia que podría ser para una empresa de crédito (digital), por ejemplo.

Actualmente, las fintech son libres para poder operar con entidades financieras ya establecidas, inclusive para dar créditos.

Lo que está prohibido hacer fuera del sistema financiero regulado es captar depósitos, pero no está prohibido prestar; de hecho, hay empresas que pueden dar créditos y algunas de ellas son fintech y solo requieren registrarse

en la UIF como sujeto obligado. Pero si quisieran entrar al mercado financiero regulado tendrían que solicitar una licencia de empresa de crédito, por ejemplo, y si quieren captar depósitos una licencia para ser un banco o una Caja.

¿Cómo ha avanzado la supervisión de las fintech?

Estas empresas trabajan asociadas con entidades del sistema financiero. De hecho, en muchos casos, hay bancos que compran fintech y algunas actúan como proveedoras de varias entidades financieras; va a depender de lo que la fintech realmente quiera hacer.


Una fintech podría, por ejemplo, acercarse y pedir una licencia para banco, en ese caso se le va a exigir todos los requisitos que están establecidos para abrir un banco.

¿Ha habido casos de fintech que solicitan licencia como banco?

No, nadie se ha presentado. Sí han tocado la puerta de la SBS empresas que quieren emitir dinero electrónico, algunas están en trámite y siguen su curso; de momento no se ha autorizado a ninguna.

¿Cómo funcionaría una empresa que emite dinero electrónico?

Una empresa emisora de dinero electrónico no capta fondos del público como depósitos, lo que hace es recibir dinero de un cliente que tiene que ser puesto en un fideicomiso y el cliente puede usar digitalmente ese dinero para hacer pagos, transferencias hasta el monto total del dinero que entregó; pero no paga intereses porque no es un depósito, es una billetera electrónica para que el cliente haga transacciones.



“El verdadero ‘open banking’ es cuando un cliente ‘Y’ le puede decir al banco ‘X’ quiero que le des mi información a la caja ‘Z’. Para ello se requieren las API que serán reguladas por la SBS, estamos en la etapa de estudio de las normas respectivas”, afirma Jorge Mogrovejo González.

Entrevista a Elmer Cuba Bustinza, economista socio de Macroconsult

“El riesgo más grave para la economía peruana es no asegurar un crecimiento del PBI de 4% en el 2024”

La inversión privada caería este año 7% debido a la fuerte disminución de la inversión minera en un 20%, y dejaría de caer en el 2024, estima Macroconsult. El BCR debería seguir bajando su tasa de interés para no ir contra la recuperación esperada del PBI, declara a Microfinanzas Elmer Cuba Bustinza.

La economía peruana cayó 0,58% entre enero y agosto del presente año, ¿cómo espera que cierre en el 2023?

Nuestra última estimación indica que ya estamos en negativo, el Producto Bruto Interno (PBI) caería este año 0,2%. Hemos ido ajustando a la baja esa proyección debido a que la agricultura se ha comportado peor de lo que esperábamos.

¿Qué esperaban para el agro este año?

Se preveía que iba a ser un mal año agrícola, pero que el segundo semestre sería mejor que el primero. Sin embargo, las cifras que se van adelantando indican lo contrario (el sector Agropecuario tiene una caída de 3,11% entre enero y agosto).

Volviendo al PBI, ¿cree que la economía peruana ya está en recesión?

Sí, estamos en recesión, pero se trata de un choque de oferta, no es una recesión por mayor caída de las expectativas y que por ello se tenga que responder con una política keynesiana (expansión fiscal).

¿A qué se refiere con choque de oferta?, ¿a las malas performances de agricultura y minería básicamente?

Me refiero a agricultura y pesca, que ya venían mal desde el 2022 por el impacto negativo de los factores climáticos, a lo cual se suma la crisis política del verano de este año que afectó la oferta; y, además, está el impacto del overshooting (sobrerreacción) en construcción.

¿Podría explicar esto último?

En el 2022 hubo récord histórico de crecimiento de la construcción debido a que mucha gente de sectores populares que retiró sus fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) -retiros autorizados por leyes del Congreso que en total llegaron a casi el 0,9% del PBI- destinó parte de ellos a mejorar sus viviendas, ampliarlas o construir nuevas, por lo que comparado con ese resultado este año la construcción caería (según el BCR, cerraría en -3,7%).

Próximo año

¿Y cuáles son las perspectivas del PBI para el 2024?

Las proyecciones son positivas porque se espera que esos choques de oferta que hemos señalado se vayan desvaneciendo, a lo cual se suma el programa de inversión pública (Plan de Reactivación Económica) “Con Punche Perú”, del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), que involucra un impulso de alrededor de 1% del PBI.

En Macroconsult, estimamos que el PBI crecerá 2% en el 2024 y podría tener un mejor resultado si el Gobierno logra un ambiente de estabilidad y saca adelante a las inversiones emblemáticas, inversiones por asociaciones público-privadas (APP), entre otras.

¿Cree que el choque político adverso que generó Pedro Castillo y que afectó a la economía del país ya pasó?, ¿cómo están las expectativas macroeconómicas?

Sí, la crisis que ponía en riesgo al régimen político ya pasó; si vemos la encuesta de expectativas macroeconómicas que elabora el BCR, estas han mejorado a 12 meses (las expectativas a 3 meses aun no mejoran porque se espera el impacto del Fenómeno de El Niño), lo cual habla de mejores perspectivas para la inversión.

Sin embargo, la crisis política estructural e institucional sigue; no tenemos partidos políticos fuertes, por ejemplo.

Inversión

En este contexto, ¿qué perspectivas ve para la inversión privada luego de haber caído más de 10% en el primer semestre?

Si lo vemos por sus componentes, la inversión minera obviamente va a caer, ello en gran parte porque todos los años no se puede tener un nuevo proyecto como Quellaveco.

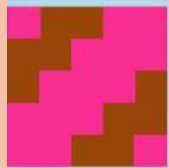
La parte residencial (viviendas) de la inversión no minera también caerá, pero la inversión no minera corporativa, la inversión empresarial, caerá muy poco este año.

“Estamos en recesión, pero se trata de un choque de oferta, no es una recesión por mayor caída de las expectativas y que por ello se tenga que responder con una política keynesiana (expansión fiscal)”.



merco
EMPRESAS Y LÍDERES

**INGRESAMOS AL
TOP 10 EN EL
SECTOR BANCARIO
MERCOS EMPRESAS
2023**



CajaCusco

¿Y en cuánto caería la inversión privada este año?

Estimamos que la inversión privada caería este año 7% (el BCR estima un -5,3%) porque detrás de ello está la inversión minera que caería un 20%.

La inversión en construcción caería también 7%, mientras que la inversión corporativa caería 2%.

¿Y cómo le irá a la inversión privada en el 2024?

Para el 2024 esperamos un repunte de la inversión privada; primero, porque la inversión minera dejaría de caer (ya sin la comparación con Quellaveco), la construcción también se estabilizaría y la inversión corporativa seguirá mejorando en la medida de que el Gobierno de Dina Boluarte se estabilice.

Estimamos que la inversión privada dejaría de caer en el 2024 (crecimiento 0%), lo cual ya sería un resultado positivo (el BCR estima un crecimiento de 1,8%).

¿Y la inversión pública? El BCR estima un crecimiento de 1,5% para este año...

Este año ha mejorado por el esfuerzo del MEF, pero no está recuperándose mucho (al primer semestre creció 2,1%, según el BCR) por el rezago de la inversión regional.

Al cierre de este año debería registrar un ligero crecimiento o un 0%, y en el 2024 debería crecer.

Empleo

Con el mal estado actual de la inversión, al empleo no le debe estar yendo bien, ¿cómo está el panorama en este aspecto?

El empleo total general no está cayendo debido a que el peruano siempre se la busca, pero sí cae el salario real precisamente para absorber la mayor oferta laboral.

Lo que está creciendo más es el empleo precario, el informal y los independientes.

¿Qué perspectivas ve para el empleo en el 2024?

El próximo año debe mejorar el empleo formal debido a las mejores perspectivas que se ven para la inversión, a diferencia de este año cuando casi toda la creación de empleo nuevo es informal.

Eso lleva al tema del consumo privado. Vemos que está creciendo muy poco este año, 0,2% al primer semestre y crecería 1,2% para el año según estima el BCR. ¿Qué perspectivas ve para esta variable?

El consumo privado total está creciendo muy poco, pero más importante es el reacomodo que está habiendo en la canasta de consumo; el gasto se está reorientando hacia alimentos debido al alza de los precios (inflación general).

Mientras que, por el otro lado, cae el consumo de otros bienes, principalmente de bienes duraderos para el hogar (electrodomésticos, por ejemplo), incluso los bienes destinados a la autoconstrucción.

Política monetaria

La tasa de inflación anual ha ido cayendo en este año, en diciembre del 2022 fue 8,46% y en septiembre bajó a 5,04%. ¿Cuál es la perspectiva de los precios?

Después de los impactos negativos de los precios del petróleo, los granos y del dólar a nivel internacional, la inflación interna ha venido en reversa, ya dejamos niveles de 8% (que se prolongó por 15 meses) y ahora estamos en una nueva meseta de 5% anual. A ese ritmo, a fines de este año la inflación estaría en 4%.

Espero que las expectativas de inflación se estabilicen en 3% y que la inflación observada entre a un 3% en el próximo verano y que durante el 2024 ingrese al rango meta del BCR (de entre 1% y 3%).

¿Eso debería llevar a que el BCR continúe disminuyendo su tasa de interés de referencia luego de que en octubre la redujo a 7,25%, por segundo mes consecutivo, tras mantenerla en 7,75% entre febrero y agosto?

Sí, claro. Debería continuar bajando en lo que resta del presente año porque si la tasa del BCR se mantuviera alta, en el contexto actual de tendencia a estabilización de la inflación, podría ir en contra de la recuperación de la economía, del rebote del PBI.

El dólar ha tenido una apreciación en los últimos meses. ¿Qué espera para el cierre de este año y para el 2024?

La Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos se ha comportado de manera más dura de lo que se esperaba y ha anunciado que su tasa de interés se mantendrá por más tiempo en el nivel en el que está o, incluso, podría subir debido a que la inflación esperada a 12 meses (3,4%) en Estados Unidos es mayor que la actual (3,2%).

Si es así, y como los países emergentes como Perú ya empiezan a bajar sus tasas de interés referenciales, saldrían capitales de corto plazo del país por el diferencial de tasas que se generaría, con lo cual se vería una depreciación del sol respecto al dólar.

Hoy el tipo de cambio en Perú está en alrededor de S/3,80. ¿En cuánto estaría a fin de año?

Espero que se mantenga en ese nivel de 3,80%, con presiones al alza, pero con el BCR interviniendo en el mercado cambiario para evitar los efectos que esa devaluación podría tener en la inflación interna.

Para el 2024, en gran parte del año, también esperaría cierta presión al alza del tipo de cambio porque el BCR seguiría bajando su tasa de interés antes que la Fed,

pero con un precio estable por las intervenciones de compras de dólares del BCR. Hacia finales del 2024 sí esperaría que el dólar empiece a bajar.

Crédito

Hoy los bancos más grandes pagan hasta 8,5% por depósitos a plazo fijo. ¿Se mantendrán esas tasas?

Esas tasas están reflejando la postura actual del BCR, pero en la medida que esta entidad continúe bajando su tasa de interés referencial, esas tasas deben empezar a caer, igual que las tasas activas (de los créditos), sobre todo de los créditos corporativos (a empresas grandes).

¿Cuál es el panorama del costo del crédito para las empresas?

Toda la estructura de tasas de interés se fue hacia arriba, tanto las tasas a corto plazo como las de largo plazo, las del crédito hipotecario y las de consumo.

Dichas tasas deben bajar de acá a fin de año y, en el 2024, seguirían bajando 'pari passu' (en igual proporción) a medida que el BCR baje su tasa de interés de referencia.

¿Ve problemas para el crédito bancario en el país este año y el próximo?

No, los problemas que hay son de algunos atrasos en pagos, de morosidad, porque la economía está estancada.

Para el 2024 se espera un año mejor en este aspecto porque habría más crecimiento, menores tasas de interés y más empleo (lo que impulsa los créditos de consumo e hipotecario).

La cartera morosa de créditos ha subido este año, ¿qué se puede esperar para el 2024? ¿Hay riesgo de incumplimiento de pagos?

Se podrían dar problemas en algunas instituciones más pequeñas de créditos, como el microcrédito regional, rural, pero el MEF ha organizado para eso programas de fortalecimiento patrimonial.

Se podría esperar también algunas fusiones de esas entidades pequeñas, pero no se ve que vaya a haber crisis para el sistema bancario.

Riesgos

¿Qué riesgos más graves ve para la economía peruana en lo que resta de este año y para el 2024?

El riesgo más grave para la economía es no asegurar un rebote (repunte) del crecimiento del PBI a un 4%, digamos, y que nos quedemos con un crecimiento a una tasa baja y plana por malas señales políticas.

“El empleo total general no está cayendo debido a que el peruano siempre se la busca, pero sí cae el salario real precisamente para absorber la mayor oferta laboral. Lo que está creciendo más es el empleo precario, el informal y los independientes”.

La falta de crecimiento del producto (y del empleo) lleva a mucho malestar en las ciudades, aumento de la pobreza y del desempleo, lo cual puede afectar severamente la gobernabilidad.

Estamos condenados a crecer para mantener la estabilidad democrática. Hay que recordar que Castillo salió elegido por el gran malestar post COVID-19 que había en la población.

¿El Niño no es un riesgo grave?

El Niño ya impactó, ya estamos con este fenómeno encima, ya afectó al agro. Pero su efecto destructivo

sobre la infraestructura (vial y proyectos de construcción de carreteras, etc.) está por verse en diciembre y en el verano próximo. El Niño tiene 2 efectos: sobre el PBI (efecto flujo, que ya está ocurriendo) y sobre la infraestructura (efecto stock).

Los precios de los alimentos siguen subiendo, ¿no es ese otro riesgo?

Los precios de los alimentos ya subieron por el encarecimiento de la urea y los problemas que tuvo el Gobierno para garantizar su abastecimiento. Por el impacto de El Niño algunos precios de alimentos agrícolas podrían incrementarse en el verano y eso

afectaría la inflación. En cambio, el precio promedio de los granos importados está por debajo del promedio del 2022 y no deberían afectar a la inflación.

En resumen, ¿podemos ver con optimismo el próximo año?

Digamos que en este momento estamos en la peor parte del año, con un PBI cayendo 0,8% en el tercer trimestre, y las perspectivas son de un rebote, de una recuperación como hemos señalado.

El gran riesgo es político, que haga que no se logre que el crecimiento del PBI repunte en el 2024.



“La falta de crecimiento del PBI lleva a mucho malestar en las ciudades, aumento de la pobreza y del desempleo, lo cual puede afectar severamente la gobernabilidad. Estamos condenados a crecer para mantener la estabilidad democrática”, manifiesta Elmer Cuba Bustinza.

Entrevista a Diego Macera Poli, director del Instituto Peruano de Economía (IPE)

“Los inversionistas prefieren esperar y ver cómo queda el equilibrio (político) en los siguientes meses”

Para acelerar la inversión en proyectos mineros se requiere algo de voluntad política y también fuerza política, explica a Microfinanzas Diego Macera Poli. Dice que el proyecto Tía María es, posiblemente, el ejemplo más emblemático de esto, por ello habría que empezar a construir estos 2 factores, sobre todo la fuerza política.

La economía peruana está mostrando una tendencia a la baja. ¿Qué perspectivas tiene para el Producto Bruto Interno (PBI) este año y el 2024?

En el IPE ya tenemos una proyección revisada a la baja para este año, y varios analistas también han rebajado sus proyecciones, lo cual ha sorprendido ya que el 2023 es un año sin pandemia. En el IPE estimamos que este año el PBI caerá 0,3%.

¿Qué factores están detrás de esa caída esperada del PBI?

En el primer trimestre tuvimos el impacto de las protestas y conflictividad social, sobre todo en enero y febrero; luego, en marzo, abril, se tuvo los impactos climáticos, parte de los cuales se arrastraron hasta octubre y, posiblemente, también hasta noviembre y diciembre.

En tercer lugar, y quizás lo más importante, ha habido una caída de expectativas económicas que arrastramos desde abril del 2021 y que han pasado factura en términos de inversión privada, confianza del consumidor, entre otros.

¿Qué perspectivas tiene el IPE para el crecimiento del PBI en el 2024?

Para el 2024, el crecimiento va a depender mucho de lo que ocurra con el Fenómeno de El Niño (FEN) en el verano próximo.

La mayor probabilidad hasta ahora es que sea moderado, pero también hay una buena chance de que sea fuerte.

Probablemente la economía crezca entre 2% y 2,5% en el 2024.

¿Qué sectores explicarían el comportamiento del crecimiento del producto?

Este año lo más importante ha sido la contribución de la minería, que crecería cerca de 8%, en parte por la normalización de algunas mineras (que estuvieron paradas en el 2022 por diversas razones) incluidas obras de mantenimiento (por ejemplo, Cuajone, Las Bambas), pero principalmente por la puesta en marcha de Quellaveco.

En la parte del PBI primario también ha tenido un efecto positivo la puesta en marcha de la Refinería de Talara, que se ve reflejado en la producción de manufactura primaria y en hidrocarburos.

El resto de la actividad primaria (pesca, agricultura) ha mostrado cifras negativas, ello asociado a los factores climáticos.

¿Qué nos dice de los sectores no primarios?

Comparado con el 2022, este año no ha sido bueno para construcción ni para manufactura; se ve algo de crecimiento en servicios el cual, siendo la mitad del PBI, sostuvo un poco el crecimiento total.

¿Qué sectores destacarían en el 2024?

Para el próximo año esperamos que se recuperen algunos sectores que han estado muy mal este año.

Por ejemplo, deberíamos ver un buen crecimiento en pesca, asumiendo que se vuelvan a abrir las temporadas de pesca (anchoveta) y, ojalá, que manufactura y construcción puedan repuntar.

Empleo

¿Cómo está el panorama del empleo y qué perspectivas tiene?

El empleo formal a nivel nacional (empleo en planilla) está creciendo entre 3% y 4%, también crece el empleo informal y, de hecho, mucho de la creación de empleo está en actividades menos productivas.

¿Qué consecuencia tiene esto último?

La consecuencia es que, si se considera el efecto de la inflación, los ingresos reales de las familias, es decir la capacidad adquisitiva de productos y servicios por parte de los hogares, son menores.

Esto último es especialmente cierto para el sector informal en zonas urbanas que cuyas familias están con niveles de capacidad adquisitiva de alrededor de 10% por debajo de lo que estaba antes de la pandemia (2019). Felizmente la inflación viene cediendo.

¿Espera que mejoren en el 2024 el empleo y los ingresos de las familias urbanas?

Es complicado estimar, pero dado que la inflación debería estar entrando al rango meta (entre 1% y 3%) a inicios del 2024, eso ayudará a cierta recuperación de la capacidad adquisitiva de las familias. El tema es



Cinco años escalando posiciones en el principal ranking de empresas y reputación del Perú

Somos la microfinanciera mejor posicionada en Merco
Empresas, ubicada en el top cinco del sector bancario.



Profundamente orgullosos somos un gran equipo que, con un trabajo serio y comprometido, continuamos imparables ante nuestras metas y motivados por transformar las vidas de miles de emprendedores que apuestan por un mañana mejor.



cómo se comportará la inversión privada, que es la que mayormente genera empleo e ingresos, y por ahora sigue rezagada.

Inversión minera

La inversión privada sigue cayendo. ¿Esperan un repunte?, ¿en qué sectores?

Los estimados del Banco Central de Reserva (BCR) prevén una caída de la inversión minera para este año de un 17%, que se explica por la culminación de las inversiones en Quellaveco, que en el 2022 aportó unos US\$1.000 millones de inversión.

En este año ya no se tiene eso y no hay ningún proyecto de esa envergadura que lo reemplace.

Para el 2024, lamentablemente, también se espera una caída de la inversión minera de cerca de 7% por el mismo motivo, no hay más proyectos nuevos de gran tamaño.

Hay algunas ampliaciones, pero demoran por temas administrativos y algunos por conflictividad social.

¿Cuáles son esos proyectos?

El más importante es Antamina, luego está Chalcobamba (que podría ayudar en producción minera principalmente). En resumen, el panorama de la inversión minera para este y el próximo año no es bueno y ojalá puedan avanzar algunos proyectos medianos y grandes.

Quizás el más emblemático sea Tía María, también está Zafranal (ambos en Arequipa) y en, Cajamarca, hay una cantidad de proyectos mineros que podrían acelerarse (Conga, Michiquillay, Galeno, La Granja).

Respecto a Tía María (paralizado desde hace 8 años) el primer ministro dijo hace poco que no está en la agenda del Gobierno y que no se hará mientras no se resuelvan los reclamos de la población circundante. ¿Son señales políticas de este tipo las que explican el deterioro de la inversión minera?

Lo que se necesita para acelerar los proyectos mineros es algo de voluntad política y también fuerza política; Tía María es, posiblemente, el ejemplo más emblemático de esto. Si no se tienen esos 2 factores no se puede avanzar con esos proyectos por lo que habría que empezar a construirlos, sobre todo la fuerza política.

¿Diría que no están dadas las condiciones políticas para un impulso de la inversión minera en nuevos proyectos?

Diría que lo que han transmitido los inversionistas en los últimos meses es que prefieren esperar y ver cómo queda el equilibrio (político) en los siguientes meses. Pero en ese esperar nos quedamos sin inversiones que se pueden ir a otro país, lo que implica menor empleo, pérdida de ingresos y mayor pobreza.

Inflación

¿Cuáles son las proyecciones del IPE respecto a la inflación?

Se ha visto un pequeño incremento de las expectativas

de inflación en la última encuesta del BCR (septiembre), pero la trayectoria de los últimos meses es claramente a la baja, tanto en la inflación mensual como en la interanual, la cual en septiembre fue más baja de lo que esperaba el mercado, por lo que estaríamos llegando poco a poco al rango meta a inicios del 2024.

Sin embargo, hay que considerar que los mayores impactos al alza de la inflación en el Perú han sido de fuentes externas (alimentos y petróleo) que no controlamos y nadie sabe lo que pasará en el escenario internacional en los próximos meses.

Como por la guerra en Israel que podría afectar el precio del petróleo, por ejemplo...

Sí, podría afectar el precio del petróleo y, a través de este, a los precios de otros bienes. Si bien la trayectoria de la inflación en el país ahora es a la baja, hay que tomar eso con pinzas porque en el Perú un alza de precios internacionales de alimentos pega más por nuestro nivel de ingresos (promedio más bajo). Hay una buena cantidad de familias que destinan un porcentaje alto de sus ingresos a alimentos.

Sistema financiero

¿Cuáles la situación del sistema financiero tras la pandemia y la crisis política que afectaron el crecimiento del PBI?

En general, el sistema financiero del país se ha mostrado resiliente; incluso, con el deterioro de la situación económica del último año, los ratios de estabilidad financiera, en términos de patrimonio, morosidad, entre otros, muestran que se ha hecho un buen trabajo en los últimos años en crear fortalezas para enfrentar situaciones más difíciles como la que estamos teniendo hoy.

Pero hay sectores más afectados como, por ejemplo, la agricultura en la zona norte del país, donde pequeños productores pueden tener complicaciones adicionales; o, en el turismo. Pero, como un todo, el sistema financiero se mantiene sólido.

¿Los programas estatales de apoyo financiero a las empresas dieron resultados?

Ayudó bastante lo que se pudo hacer desde el sector estatal. El programa Reactiva ayudó mucho para que no haya un deterioro muy fuerte de la cadena de pagos.

Pero en una economía tan informal como la nuestra, ha habido sectores que sufrieron mucho con el golpe de la COVID-19, sobre todo pequeñas empresas que se han descapitalizado.

En su momento, tuvieron que comerse su capital de trabajo y no han podido levantar cabeza desde entonces.

¿Esas pequeñas empresas siguen con las secuelas de ese problema o ya están saliendo?

Las ratios financieras no apuntan hacia un deterioro significativo. Mucho del empleo que se ha generado en los últimos años ha estado principalmente en pequeñas empresas, lo cual no necesariamente es bueno porque son empresas con menor productividad y menores ingresos.

Donde los indicadores se ven algo más complicados es en las medianas empresas que son las que muestran menor recuperación.

¿Diría que actualmente la situación del crédito está bien?

Sí, la situación del crédito es saludable, el mercado es resiliente y se han construido las fortalezas necesarias justamente para enfrentar episodios como el actual.

Inclusión financiera

¿Ha mejorado la inclusión financiera en el país?

Sí, ha mejorado muchísimo en los últimos 5 años, sobre todo a partir de la pandemia, en especial en el porcentaje de familias que cuentan con algún servicio financiero, por ejemplo, una cuenta bancaria.

También se ha avanzado con la penetración de mecanismos de pago digitales minoristas (Yape, Plin y con las demás instituciones financieras), el avance ha sido muy bueno y la interoperabilidad es el camino correcto para esto.

Es verdad que todavía falta avanzar en la profundidad de los servicios financieros y en la educación financiera para la mayoría de la población, aspectos en los que estamos rezagados en relación con

otros países de la región.

Si a una persona se le abona en su cuenta bancaria su ingreso mensual, eso ya es un avance, pero si al día siguiente retira todo el monto y hace sus pagos en efectivo eso no es una real inclusión financiera.

Usura

El Congreso aprobó una ley contra la usura que, entre otros, obliga al BCR a establecer límites a las tasas de interés que cobran las entidades financieras para ciertos préstamos (créditos de consumo, para Mypes). ¿Qué resultados ha tenido?

Este tipo de iniciativas es equivalente a un control de precios y lo que pasa en dichos casos es que se deja de ofertar el bien o servicio que se quería promover.

Lo que se abre es espacio para el mercado ilegal o informal, y se encarece el costo del crédito. Eso es lo que ha sucedido en Perú y antes había sucedido en países como Chile y Colombia.

¿Cuál es la consecuencia para las empresas usuarias del crédito ese aumento de la informalidad?

Sucede que cuando se aplican este tipo de límites, las personas o empresas de mayor riesgo, las más vulnerables, son las que terminan forzadas a salir del sistema formal y entrar al mercado informal, donde la tasa de interés es mucho más alta y tienen menos garantía y más riesgos en seguridad.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)

y el BCR tienen estimaciones de que son muchas las personas que han dejado de obtener un crédito formal por este tipo de medidas.

¿Hay estimados de cuánto se habría incrementado el crédito informal?

Es un poco complicado estimar eso, pero en el IPE hicimos una encuesta a mediados de este año (ver **Microfinanzas 211**), con una muestra de 1.200 y se encontró que al menos el 8% de los hogares peruanos recibieron un crédito informal en el último año y el promedio era de S/1.700 por cada préstamo.

¿A qué costo?

Aproximadamente la mitad de las personas que accedía

a un crédito informal pagaba una tasa de interés que anualizada llegaba a 500%. Cabe precisar que estos préstamos en el sector informal son por lo general a un mes y se les cobra una tasa de interés por ese período, pero es una tasa que anualizada da 500%.

¿Debería darse una norma para abolir los límites a las tasas de interés que dio el Congreso?

Debería, por los resultados señalados, pero no sé si habrá una mayoría parlamentaria que quiera asumir el tema.

Ese control de las tasas de interés es una típica medida populista mediante la cual el sector al que supuestamente pretende favorecer se ve afectado.



“Dado que la inflación debería estar entrando al rango meta (entre 1% y 3%) a inicios del 2024, eso ayudará a cierta recuperación de la capacidad adquisitiva de las familias. El tema es cómo se comportará la inversión privada, que es la que mayormente genera empleo e ingresos”, afirma Diego Macera Poli.

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

“Los microempresarios han comprado con mayores precios y vendían menos, si les subíamos la tasa de interés podían quebrar”

Los microempresarios que no hay podido pagar sus créditos garantizados por los programas del Estado FAE-MYPE y Reactiva Perú, no recibirán nuevos préstamos porque las entidades financieras tendrían que provisionarlos al 100%, explica Wilber Dongo Díaz. “Tienen una sentencia crediticia que les afectará por un largo periodo”, alerta a Microfinanzas.

¿Cómo se está reflejando en el sector microfinanciero la caída que ha tenido la economía en lo que va del presente año?

Se está reflejando en una menor demanda en los negocios. Las familias han sentido la presión de los

incrementos en el costo de vida, que se ha expresado en una tasa de inflación alta, lo que ha reducido su capacidad para adquirir los productos básicos de su canasta familiar a los que estaban acostumbradas.

Por su parte, los microempresarios se han visto

obligados a reducir el reemplazo de sus inventarios debido a la disminución de la demanda y al aumento de los costos de los productos que comercializan o de los insumos que sirven para la producción.

El efecto de todo esto se ve en la caída de los saldos de



El costo del dinero seguirá siendo alto en los próximos meses. Lo que es más factible para las entidades financieras es sustituir obligaciones del público comprometidas a plazos promedio de un año, con financiamiento directo a través de deudas senior, porque será el que más rápidamente se ajustará a tasas reales, señala Wilber Dongo Díaz.

colocaciones de todo el sistema financiero que, al mes de agosto del presente año, presenta un porcentaje negativo de 1,5% frente a los saldos que se tenían en el mismo mes el año anterior.

Estos datos son preocupantes considerando que hace 4 o 5 años el sistema financiero en general crecía a tasas de entre 12% y 18% anual, mientras que las Cajas incluso superaban el 20% anual.

Esto claramente demuestra que la economía se encuentra en una situación delicada y que las expectativas, tanto de los consumidores como de los empresarios, no muestran señales de cambio bajo la administración gubernamental actual, a pesar de haber pasado 10 meses desde que hubo el cambio en el Poder Ejecutivo.

¿Qué factores considera que están contribuyendo a esta situación económica y financiera tan complicada?

Esta situación se agrava debido a las expectativas negativas tanto de los consumidores como de los empresarios, que no ven avances en las políticas gubernamentales.

A esto se suma un comportamiento poco constructivo del Congreso de la República que, en lugar de generar leyes que alienten la inversión y mejoren la situación de la población, y estimulen el crecimiento económico, más bien están contribuyendo a generar mayor incertidumbre y desconfianza, lo que ha llevado a este estancamiento.

Esto se evidencia en la nula inversión privada si revisamos los indicadores económicos de los últimos 12 meses, y en general en todos los indicadores que muestran una grave caída este año.

¿Por qué es tan complicado para los últimos gobiernos conseguir o recuperar la confianza empresarial?

Porque no se están tomando medidas que incentiven la inversión. Las reglas económicas deben estar respaldadas por decisiones de un gobierno que respete los acuerdos legales y un Congreso que legisle en función del interés nacional, no de intereses particulares.

En la actualidad, la inversión privada se encuentra en riesgo debido a la variabilidad de las reglas del juego según intereses individuales, a lo que se ha sumado como factor de problemática social la alta inseguridad a nivel nacional que afecta principalmente a los pequeños negocios.

Política monetaria

Algunos especialistas consideran que la fuerte alza de la tasa de interés de referencia por parte del Banco Central de Reserva (BCR) también contribuyó al estancamiento económico. ¿Cómo evalúa esta decisión de política monetaria?

La tasa de interés de referencia pasó de 0,50% a 7,75% en año y medio (entre agosto del 2021 y enero del 2023), medida de política monetaria con el objetivo de reducir la inflación que estaba afectando a todos por la subida de precios de los bienes y servicios, con mayor efecto en la economía familiar.

Ahora vemos que el BCR ha empezado a reducir la tasa de interés en 0,25 puntos por 2 meses consecutivos y esto es una señal de que los precios se están estabilizando, por ello las medidas que han permitido reducir dicha tasa en los meses de septiembre y octubre.

Ahora la tasa de interés está en 7,25%, sigue siendo alta, pero todo indica que seguirá bajando.

Se espera que este año termine en 6,75%, lo que permitirá, en los próximos meses, ante estas menores tasas de interés, una demanda de mayor volumen de créditos en la mayoría de los sectores económicos.

¿Cuál fue el sector más afectado por el alza de la tasa de interés?

En cuanto a la suba de interés en el mercado financiero, el sector más afectado ha sido el empresarial corporativo, también el de las grandes y medianas empresas, cuyas tasas de crédito, que antes de la suba de la tasa de referencia, estaban en el rango de 3% a 4%, se elevaron hasta 10% o 12% dado que el BCR aplicó dicha medida.

Además, las tasas de los créditos hipotecarios también aumentaron de un promedio de 5% a 6% a uno de 12% a 14% en la mayoría de las instituciones financieras. Esto ha tenido un impacto negativo en el crecimiento de los créditos corporativos y de la gran empresa en el último año.

¿También afectó al sector de la micro y pequeña empresa (MYPE)?

La situación es diferente en el sector MYPE, que es abundante en número de clientes, aunque porcentualmente menor en saldos en comparación con la banca. La banca maneja aproximadamente el 84% de los saldos del sector financiero peruano, mientras que las Cajas Municipales abarcan casi el 9% y las demás microfinancieras alrededor del 7%.

No obstante, en términos de número de clientes, las microfinancieras representan el 51% en comparación con los bancos, incluyendo el crédito de consumo. Entonces en una subida de tasas, el impacto social es mayor en las personas que acceden a estos créditos de bajos montos y, en el caso particular de Caja Arequipa, al igual que muchas otras instituciones, no trasladamos a nuestros clientes ese mayor gasto financiero asumido por el pago de tasas más altas a los depositantes.

Este mayor gasto ha afectado las utilidades de estas entidades. Los microempresarios ya estaban comprando sus bienes a precios más altos debido a la inflación y vendían menos debido a la menor demanda. Imagina si se les hubiera aplicado una tasa de interés aún más alta, habría representado una quiebra total

para ellos y lo que Caja Arequipa busca es la inclusión y el crecimiento sostenido de sus clientes.

¿Esa reducción de la tasa de interés de referencia tendrá un impacto en los costos del crédito?

En el sistema financiero, el costo del dinero seguirá siendo alto en los próximos meses, pese a la reducción de la tasa de referencia, por el compromiso asumido con los depositantes de depósitos a plazo, el cual generalmente es de un año.

Lo que es más factible para las entidades financieras es sustituir obligaciones del público (recursos destinados al pago de intereses a los ahorristas) con financiamiento directo, con deuda senior (captación de dinero de inversionistas) que se ajustarán más rápidamente a una tasa real, para reducir los costos y trasladarlos favorablemente al cliente de créditos.

Esta reducción en los costos de los créditos posiblemente se note en las microfinancieras dentro de unos 3 o 4 meses y debería llevar a una disminución en las tasas activas.

Inclusión financiera

¿Qué importancia tiene el papel de las microfinancieras en el avance de la inclusión financiera y la reducción de la pobreza?

Con más de 30 años de experiencia en este sector, puedo atestiguar los cambios que hemos presenciado en el Perú en estas últimas décadas. En los años ochenta, durante la época de la hiperinflación, para las microempresas la aparición de las microfinancieras fue vital para su sostenibilidad, porque no tenían acceso a financiamiento bancario. Fueron las Cajas Municipales

y algunas organizaciones especializadas las que comenzaron a facilitar su inclusión con condiciones más justas.

Las tasas de interés en aquel entonces superaban el 100% y, a pesar de ello, la formalización y la lucha contra los usureros y agiotistas eran fundamentales para los microempresarios.

Entonces, la banca tradicional no ofrecía soluciones adaptadas a sus necesidades y, hasta el día de hoy, en el 2023, tampoco ha desarrollado productos específicos para el sector microfinanciero.

Las microfinancieras han sido las pioneras en este aspecto, y gracias a ellas, hemos logrado un incremento significativo en la inclusión financiera, con más del 52% de la población económicamente activa, teniendo acceso a servicios financieros en todo el Perú. El desafío es llegar al restante 48%.

“El objetivo del Gobierno con sus programas de fortalecimiento era evitar la ruptura de la cadena de pagos cuando la pandemia comenzó. Ahora, a medida que vencen los contratos de los beneficiarios de estos programas, algunos no han podido cumplir con sus compromisos, y ya no podrán ser sujetos de crédito”.

¿Considera que los programas que el Gobierno implementó como medida en plena pandemia para ayudar financieramente a las Mypes han logrado su objetivo?

El objetivo del Gobierno con sus programas de fortalecimiento era evitar la ruptura de la cadena de pagos cuando la pandemia comenzó.

Ahora, a medida que vencen los contratos de los beneficiarios de estos programas, algunos no han podido cumplir con sus compromisos y se ha llegado a honrar las garantías que contemplaba dichos programas.

El Gobierno se ha esforzado en garantizar el cumplimiento de estos pagos, sin embargo, lo que está sucediendo es que a aquellos clientes que también tienen créditos con otras instituciones financieras, como por ejemplo con Caja Arequipa, y que están cumpliendo con sus compromisos con nuestra entidad, ya no se les va a poder otorgar nuevos créditos, esto por el alineamiento externo que exige la norma de calificación del deudor.

¿Cuál es el impedimento?

Esto se debe a las regulaciones vigentes que tiene como supervisor a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), que obliga a cambiar la calificación que se otorga a un cliente por su comportamiento de pago, y dicha normativa se está aplicando a todos los clientes que han sufrido el efecto de la crisis generada por la pandemia, pese al compromiso y objetivos de los programas de apoyo por el contexto coyuntural vivido e, incluso, a pesar de que el Gobierno ha cumplido con el honramiento de la deuda como garante de esos pagos.

Esto está afectando a la inclusión financiera, y tanto el Poder Ejecutivo, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el BCR, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) e, incluso, la SBS, están permitiendo la exclusión de los microempresarios que no podrán recibir nuevos créditos de las entidades microfinancieras como la nuestra, porque se obligará a darles una calificación de categoría 'Pérdida' y entonces generar una provisión acorde con dicha calificación. Medida que en nuestra opinión requiere ser revisada prioritariamente.

El objetivo de estos programas (Reactiva o FAE), cuando se crearon, era evitar el colapso económico, y por eso el Gobierno dijo que ayudaría a quienes no pudieron abrir sus negocios por las medidas de aislamiento y el efecto en la cadena de pagos de la economía.

Sin embargo, no se trató de manera equitativa en su entrega y aquellos que no recibieron un trato justo están sufriendo las consecuencias, no solo de la pandemia, sino de una sentencia crediticia por un largo período.

Indicadores financieros

En los últimos meses, se ha observado un aumento de los gastos financieros que superan los ingresos en las entidades del sector microfinanciero. ¿Cómo se explica esto?

La tasa de interés promedio para remunerar los depósitos del público en el sistema bancario estaba en un 1,5% en promedio antes de la suba de inflación, mientras que en las Cajas Municipales se encontraba

entre un 3,5% y 4%, pero sufrió el impacto de la suba de la tasa de referencia efectuada por el BCR y que sirve como indicador referente para los préstamos de dicha entidad al sector financiero.

Actualmente, en las Cajas Municipales, la tasa está en promedio en 8%, y en los bancos se sitúa entre 5% y 6%.

Entre el 2022 y 2023, la banca ha visto un aumento de 70% en sus gastos financieros, mientras que las Cajas Municipales han enfrentado un aumento aún más significativo, de aproximadamente 86% según lo publicado por la SBS, como impacto de la suba de la tasa de interés para los depositantes.

Esto se debe, principalmente a las ofertas de tasas de interés más altas que pagan las entidades por captar una mayor cantidad de fondos en un contexto político y económico en el que se redujo la liquidez en el mercado, lo que atrae a más depositantes prestatarios, pero a costa de mayores costos financieros para las entidades que ofertan dichas tasas.

Entre la caída de la economía, la crisis política con sus conflictos sociales y las medidas populistas impulsadas desde el Ejecutivo y el Legislativo, ya se evidencia un deterioro en los indicadores de las Cajas Municipales...

El impacto se ha sentido en todas las entidades del sistema financiero, y las Cajas Municipales no son la excepción. Hemos observado un deterioro en indicadores importantes como el de la liquidez, una menor ratio de capital global, mayores gastos financieros, mayor morosidad, pero a pesar de ello, la fortaleza del sistema financiero peruano es reconocida por las principales

calificadoras de riesgo internacionales y se espera que la recuperación de estos indicadores se de en los próximos meses, dado que son efectos de condiciones coyunturales y temporales.

Es también importante precisar que, como en cualquier actividad económica, los efectos de las crisis en la economía en general no impactan en la misma medida en todas las entidades financieras, porque cada una tiene sus propias estrategias y actividades para enfrentar dichas crisis y ello se refleja en las que vienen destacando en su desempeño en este año.

A Caja Arequipa más bien este año nos han otorgado la calificación de riesgo institucional con categoría A-, siendo la única que ha recibido tal distinción, lo que nos diferencia positivamente ante el público usuario.

¿Qué tan importante es en el escenario actual crecer con responsabilidad?

No se trata simplemente de crecer por crecer, sino de hacerlo de manera sostenible. En estos tiempos de incertidumbre, la sostenibilidad, el generar valor compartido de nuestras actividades con nuestros stakeholders, es la clave del éxito para cualquier institución financiera. El concepto de responsabilidad social ha evolucionado hacia el de sostenibilidad, economía circular y el valor compartido. Significa que, al crecer, las organizaciones deben considerar no solo su propio beneficio financiero, sino también el impacto social y medioambiental.

Sus productos y servicios deben estar enfocados en equilibrar estos 3 principios: el impacto social, el impacto financiero y el impacto medioambiental. Caja Arequipa lo tiene presente en cada decisión que adopta.



La reducción en los costos de los créditos posiblemente se note en las microfinancieras dentro de unos 3 o 4 meses y debería llevar a una disminución en las tasas activas que pagan sus clientes.

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas únicas totales de los PDF*



M214 - Septiembre 2023

1'049,169



M213 - Agosto 2023

634,845



M210 - Mayo 2023

679,421



M212 - Julio 2023

615,831



M209 - Abril 2023

464,266



M211 - Junio 2023

437,276



M208 - Marzo 2023

589,773

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de octubre. Contabiliza una descarga por equipo.

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

(***) Actualizado después de la fecha de cierre de la versión impresa de esta edición de Microfinanzas (18 de octubre).

FEPCMAC advierte daño a Cajas por provisionar créditos de clientes que no pagaron deudas con garantía estatal

El Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones de la SBS, está restringiendo el acceso al crédito y desafiando la estabilidad financiera de las Cajas Municipales, afirmó la FEPCMAC.

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) advirtió sobre el daño que está ocasionando a las CMAC la exigencia de provisionar las deudas de sus clientes que incumplieron con el pago de otros préstamos que obtuvieron con garantía del Estado en el marco de la pandemia de la COVID-19.

Durante la pandemia, y con la intención de apoyar a las empresas afectadas por el cierre de la economía, el Estado implementó programas de apoyo financiero. Luego de 3 años, hay un porcentaje pequeño de beneficiarios que no han podido cancelar su deuda y las entidades financieras han hecho uso de las garantías del Estado.

Sin embargo, muchos de estos deudores también tienen créditos con otras entidades financieras (obligaciones que están pagando puntualmente) y, de acuerdo con la normativa vigente de alineamiento en la clasificación del deudor, los saldos pendientes de estas deudas se tienen que provisionar con un mayor porcentaje, aspecto que perjudica la rentabilidad y solvencia de las entidades financieras.

La norma

Se trata del Reglamento para la evaluación y clasificación del deudor y la exigencia de provisiones, establecido por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) mediante Resolución N° 11356-2008.

Establece que, en caso el deudor tenga créditos en 2 o más empresas del sistema financiero, será clasificado en la categoría de mayor riesgo que le haya sido asignada por cualquiera de las entidades con las que tiene deudas.

“Este proceso, conocido como alineamiento, implica que, si un cliente MYPE o de Consumo tiene 2 o más créditos en el sistema financiero y deja de pagar uno de ellos, se efectuará el alineamiento cuando la clasificación en la entidad cuyas acreencias representen un mínimo del 20% en el sistema sea de Dudoso o Pérdida”, explicó John Sarmiento Tupayachi, gerente de Servicios Financieros de la FEPCMAC.

Las entidades financieras deben realizar el proceso de alineamiento mensualmente, lo que significa que el cliente será calificado como moroso para todo el sistema financiero, comentó a **Microfinanzas**.

Cabe resaltar que, de acuerdo con el reglamento, cualquier crédito MYPE y Consumo con más de 120

días de atraso es automáticamente considerado como “Pérdida”.

“Los créditos con garantía estatal que no han sido pagados por los clientes, pero sí por el Estado, están siendo calificados como Pérdida y los clientes como morosos, obligando a las entidades financieras a incrementar sus provisiones, mientras que los clientes prácticamente son obligados a salir del sistema financiero”, precisó.

Provisiones

Uno de los aspectos del reglamento de la SBS que más impacta en los indicadores de las Cajas Municipales es la exigencia de provisiones. En su capítulo III, denominado “Exigencia de provisiones”, se define lo siguiente:

Provisión genérica: Las provisiones genéricas son aquellas que se constituyen, de manera preventiva,

sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores clasificados en categoría Normal.

Provisión específica: Las provisiones específicas son aquellas que se constituyen sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores a los que se ha clasificado en una categoría de mayor riesgo que la categoría Normal.

Esto significa que, si un cliente cae en la categoría de “Pérdida”, la entidad financiera debe provisionar el 100% del total de la deuda que el cliente tenga en el sistema financiero.

Para entender el impacto de esta regulación, consideramos que un cliente tiene deuda en 2 entidades, una con garantía estatal y otra sin garantía: con la financiera A tiene un crédito con garantía del programa Reactiva Perú que está pagando con atraso,

TASAS MÍNIMAS DE PROVISIONES PARA CRÉDITOS A MYPES, CONSUMO REVOLVENTE Y NO REVOLVENTE

Categoría del riesgo	Días de atraso	% a provisionar sobre el crédito directo*
Categoría Normal	Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta 8 días calendario.	1%
Categoría con Problemas Potenciales	Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de 9 a 30 días calendario.	5%
Categoría Deficiente	Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de 31 a 60 días calendario.	25%
Categoría Dudoso	Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de 61 a 120 días calendario.	60%
Categoría Pérdida	Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de 120 días calendario.	100%

*Según Tabla 1 de la res. SBS 11356-2008.

FUENTE: SBS (ELABORACIÓN MICROFINANZAS)

¡Cambiamos dolor por sonrisas!



En Caja Trujillo estamos comprometidos con la sostenibilidad y el medio ambiente; por ello, unimos esfuerzos con instituciones educativas y públicas de Trujillo, para apoyar a los niños de la **ONG ANIQUEM** con la recolección de tapitas plásticas.

www.cajatrujillo.com.pe



por consiguiente, se deteriora su clasificación crediticia de manera progresiva, llegando a calificarse en última instancia a “Pérdida”, pero no se le obliga a la entidad a provisionar porque el Estado pagó la totalidad de la deuda. Excepcionalmente, resulta aplicable una tasa de provisión por riesgo de crédito de 0% a la parte de los créditos que cuenta con la cobertura de la garantía de Reactiva Perú cuando se aplique sustitución de contraparte crediticia.

Esta mala calificación por un tema de alineamiento “contagia” a la calificación de riesgo del mismo cliente que tiene otro crédito –con la financiera B que no tiene garantía del Estado- que sí está pagando al día. Al final, la segunda entidad es la perjudicada ya que tiene que aplicar las provisiones que exige la norma por el tema de alineamiento (ver cuadro con tasas de provisiones).

“Las entidades financieras se ven afectadas al tener que provisionar más capital, lo que reduce su capacidad para otorgar nuevos créditos y dificulta su operatividad. En lugar de impulsar la recuperación económica, la normativa actual está perjudicando a las entidades financieras y a los microempresarios al limitar el acceso al crédito y afectar la estabilidad financiera”, aseguró Sarmiento.

Explicó que, ante esta situación, la FEPCMAC ha buscado soluciones a través del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Sin embargo, desde el Poder Ejecutivo les han dicho que la responsabilidad de abordar esta propuesta recae en la SBS, porque se trata de un cambio en el reglamento.

Fortalecimiento

Comentó que esta medida forma parte de una propuesta de la FEPCMAC de fortalecimiento patrimonial con inyección de nuevo capital a las Cajas Municipales por parte del Estado.

La propuesta consiste en implementar un programa especial de fortalecimiento de las CMAC de S/1.000 millones que permita apalancar créditos por al menos S/10.000 millones para las Mypes, lo que beneficiaría a más de 2 millones de estas unidades productivas.

Los S/1.000 millones serían financiados por el Gobierno Nacional y entregados a los gobiernos locales de los municipios propietarios de CMAC, los que a su vez se los entregarían a estas como aporte de capital.

Sarmiento informó que los presidentes de las Juntas Generales de Accionistas de las CMAC, que son los alcaldes de los correspondientes municipios, se han unido al llamado de la FEPCMAC exhortando al Poder Ejecutivo a actuar con rapidez en la modificación del reglamento de la SBS y en el fortalecimiento patrimonial de estas entidades.

También aseguró que la iniciativa de la FEPCMAC cuenta con el respaldo de la presidenta de la República, Dina Boluarte, y del ministro de Economía y Finanzas, Álex Contreras Miranda, sin embargo, admitió que la SBS, la entidad reguladora del sistema financiero de la que depende su aprobación, desaprueba esta propuesta.

“Para la SBS, nuestra iniciativa es anticonstitucional y carente de validez institucional. Puntualmente, está en contra de darle dinero a las Cajas Municipales para su fortalecimiento patrimonial de la manera como lo planteamos”, admitió.

Nada atractivos

Consideró que no son atractivos para las Cajas Municipales, y otras instituciones del sistema microfinanciero, los programas estatales de financiamiento como el de Garantías del Gobierno Nacional “Reactiva Perú” y el de Fortalecimiento Patrimonial de las Instituciones Especializadas en Microfinanzas (Decreto de Urgencia N° 13-2023), que cuenta con financiamiento de la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide).

“El principal problema radica en que estos programas no se diseñan teniendo en cuenta la dinámica de los créditos otorgados a las microempresas. No se hacen pensando o consultando a las microfinancieras que son las que trabajamos con las Mypes. Nos piden nuestra opinión sobre el programa a implementar cuando ya todo está hecho”, dijo Sarmiento.

Opinó que el Gobierno “no parece entender el papel crucial de las Cajas Municipales en la reactivación económica”. “Con una red de más de 1.100 agencias a nivel nacional, las Cajas Municipales superan en número al Banco de la Nación en un factor de 2,7. Por lo tanto, cualquier iniciativa de financiamiento para las microempresas gestionada a través de las Cajas podría tener un impacto multiplicador en la economía”, indicó.

En lo que respecta al Decreto de Urgencia N° 13-2023, afirmó que, si bien es un intento de fortalecer a las microfinancieras, restringe la capacidad de las CMAC para lograr una mayor inclusión.

Señaló que se trata más de un rescate financiero que una medida de reactivación que altera la estructura del gobierno corporativo de las Cajas Municipales al aumentar la presencia de funcionarios de Cofide en sus directorios.

Recordó que una medida similar del año 2021 orientada al fortalecimiento patrimonial de las instituciones especializadas en microfinanzas (Decreto de Urgencia N° 37-2021), tuvo poco impacto debido a que solo se utilizó S/450 millones de los S/1.600 millones que contemplaba.

Precisó que solo 3 Cajas Municipales se acogieron a este primer programa de fortalecimiento patrimonial, lo que demuestra la falta de interés en una medida que “restringe considerablemente la operatividad de estas instituciones”.

Aporte

Finalmente, subrayó que, desde la creación de las Cajas Municipales, estas han aportado al Estado más de S/2.000 millones considerando que anualmente destinan el 50% de sus utilidades a sus propietarios, es decir, los gobiernos municipales.

“El modelo de las Cajas ha demostrado ser exitoso y autosostenible, por ejemplo, Caja Arequipa inició operaciones con un aporte de US\$30.000 entregado por la Municipalidad de Arequipa y ahora tiene más de US\$9.000 millones como capital social”, concluyó.

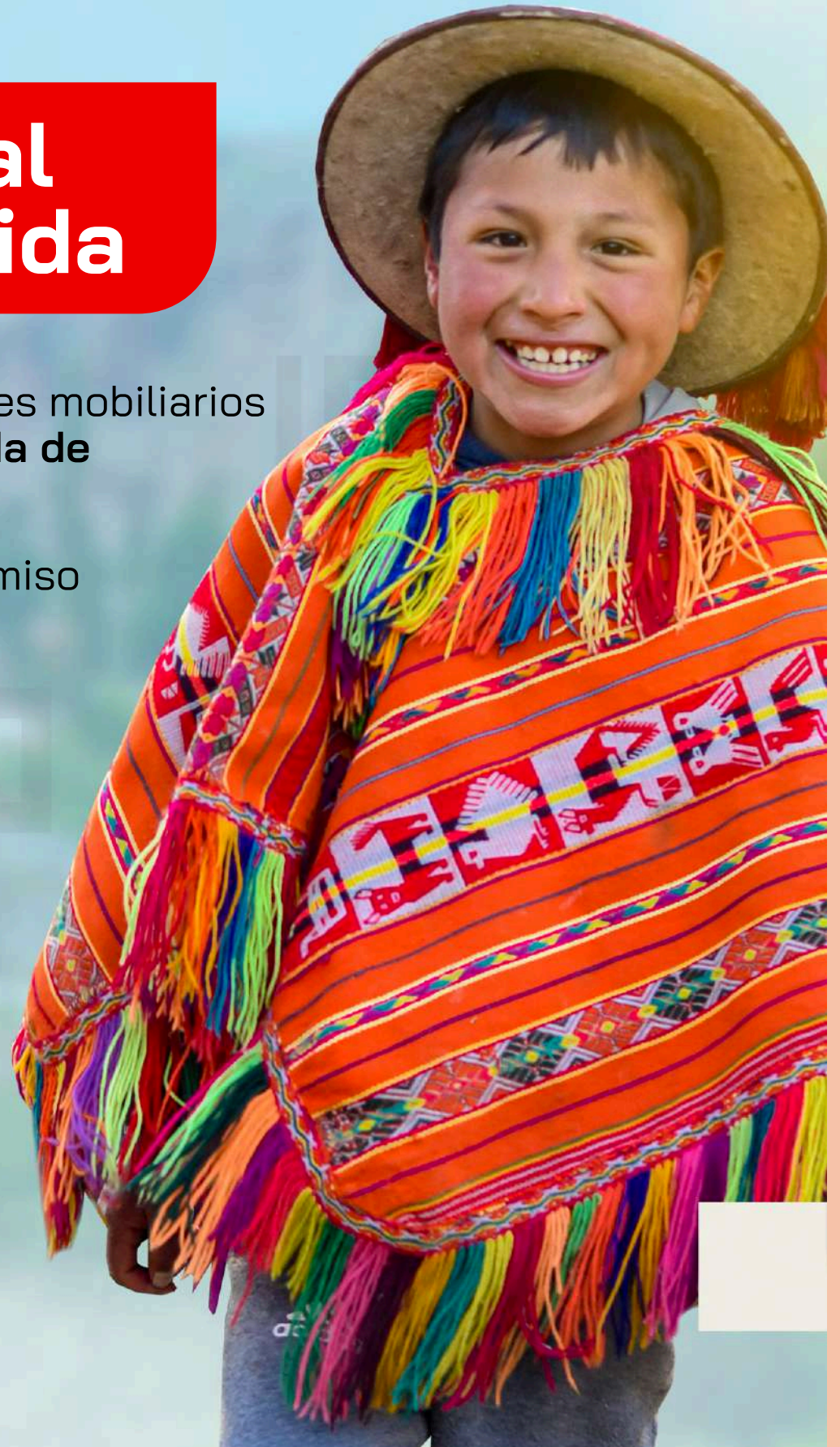


Las entidades financieras se ven afectadas al tener que provisionar más capital, lo que reduce su capacidad para otorgar nuevos créditos y dificulta su operatividad, dijo John Sarmiento Tupayachi.



Nos sumamos al servicio de la vida

- Entregamos en donación bienes mobiliarios para mejorar la calidad de vida de miles de niños.
- Reafirmamos nuestro compromiso como **empresa socialmente responsable**.



Riesgos financieros y medidas prudenciales, los desafíos que enfrentan 3 Cajas Municipales

En medio de un complejo panorama económico, las microfinancieras del país lidian con crecientes gastos y reducción de utilidades. Las Cajas Municipales de Cusco, Ica y Paita explican su situación financiera y comparten las medidas que han tomado para mantenerla saludable.

En un escenario en el que la economía peruana se contrae, las Cajas Municipales sienten las consecuencias. Durante los 2 últimos meses, la mayoría de estas instituciones ha reportado un notable incremento en sus gastos financieros, los cuales han superado, en algunos casos, a sus ingresos, afectando seriamente sus utilidades.

Microfinanzas conversó con los gerentes centrales de Negocios de las Cajas Municipales de Cusco, Ica y Paita para conocer cómo afrontan el deterioro de sus indicadores financieros como consecuencia del alza de las tasas de interés y el retroceso económico del país.

Caja Cusco

Según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), a julio de este año, los ingresos financieros de Caja Cusco experimentaron un crecimiento de 22,72%. Sin embargo, esta aparente buena noticia se ve contrarrestada por un aumento significativo de 75,59% en los gastos financieros. Esta disparidad entre ingresos y gastos ha llevado a una reducción drástica de las utilidades de la entidad financiera.

Walter Rojas Echevarría, gerente central de Negocios de Caja Cusco, señaló que para entender esta situación es crucial analizar 4 cuentas financieras clave: ingresos financieros, gastos financieros, costos operativos y provisiones.

De estas, 3 representan cargas financieras, mientras que los ingresos financieros son el único componente que contribuye de manera positiva a la rentabilidad de la institución.

El aumento de los gastos financieros es uno de los principales desafíos que enfrenta Caja Cusco. Este aumento se debe, en parte, a un incremento en las tasas de interés que la entidad paga por el dinero que luego coloca en el mercado.

“Algunos de estos costos se han transferido a los clientes, no en su totalidad, y muchas entidades financieras han asumido parte de la carga. En el caso de Caja Cusco, ha impactado directamente en sus ingresos financieros”, afirmó Rojas.

Otro factor que ha contribuido a la disminución de las utilidades son las provisiones por conflictos sociales. A

principios de año, los violentos disturbios y tensiones sociales generaron la necesidad de establecer provisiones adicionales para cubrir posibles pérdidas crediticias en carteras reprogramadas. Según la SBS, en agosto las provisiones de Caja Cusco respecto a su cartera de créditos atrasados representaban el 145,03%.

“La SBS ha instado a las instituciones financieras a realizar provisiones prudenciales para mitigar el riesgo de deterioro de estas carteras, lo que ha ejercido una presión adicional sobre los resultados de Caja Cusco”, indicó.

La morosidad y el incumplimiento de los pagos por parte de algunos clientes que habían reprogramado sus deudas también han impactado significativamente en las finanzas de la entidad.

A medida que los vencimientos se han acumulado, la morosidad ha aumentado, lo que a su vez ha requerido mayores provisiones. Según la SBS, en agosto del 2022 la cartera de alto riesgo respecto a los créditos directos representaba el 5,15% y en agosto de este año subió a 5,73%.

“En un contexto más amplio, Caja Cusco no está sola en esta difícil situación financiera. Otras Cajas Municipales también han enfrentado una reducción en sus utilidades, con descensos que oscilan entre el 30% y el 70%. En el caso de Caja Cusco, la reducción fue de 30%”, aseguró Rojas.

Caja Ica

Walter Leyva Ramírez, gerente central de Negocios de Caja Ica, identificó varios factores que están afectando la salud financiera de la microfinanciera, siendo el primero de ellos el deterioro de su cartera crediticia, lo que ha llevado al aumento de las provisiones.

“Esto sugiere que muchos de los clientes están luchando para cumplir con sus compromisos crediticios, lo que crea un ambiente desafiante para la institución”, comentó.

Explicó que el segundo factor es el incremento de las tasas pasivas. “En un mercado altamente competitivo, estas tasas han aumentado significativamente, duplicando e incluso superando esta cifra en un

periodo de 18 meses. Este aumento en los costos de financiamiento está ejerciendo una presión adicional sobre Caja Ica y el sistema en general”, consideró.

Un tercer factor es el estancamiento de las tasas activas. A pesar de que las tasas pasivas se han disparado, las tasas activas no han evolucionado al mismo ritmo. Esto ha llevado a una reducción en los márgenes de beneficio, lo que se traduce en un estrés financiero.

El cuarto elemento es el riesgo operacional. Caja Ica se enfoca en muchos segmentos rurales, incluido el crédito agrícola.

“Desafortunadamente, estos segmentos se han visto afectados por eventos climáticos adversos, además de riesgos políticos, como las manifestaciones ocurridas a principios de año. Estos factores han complicado aún más la situación financiera de la institución”, sostuvo.

Ante esta coyuntura desafiante, Caja Ica está implementando una serie de medidas para revertir su situación financiera. Leyva mencionó 3 de las acciones clave:

- Desaceleración de las tasas pasivas: Caja Ica busca reducir sus tasas pasivas, siguiendo la tendencia a la baja de la tasa de referencia, lo que debería disminuir el costo del financiamiento.

- Incremento progresivo de las tasas activas: Para compensar el mayor riesgo crediticio, la institución planea aumentar gradualmente sus tasas activas, manteniendo una competencia saludable en el mercado.

- Enfoque en el riesgo: Caja Ica está implementando medidas de mitigación de riesgos, particularmente en el sector agropecuario. Esto incluye el uso del seguro agropecuario para abordar el riesgo climático, mientras se mantiene vigilante sobre las variables macroeconómicas para aprovechar una eventual reactivación de la economía.

La combinación de estos enfoques estratégicos debería ayudar a Caja Ica a enfrentar sus desafíos financieros y avanzar hacia una situación más sólida. Con un enfoque en la gestión de riesgos y la adaptación a las condiciones cambiantes del mercado, la entidad busca restaurar su salud financiera y mantener su posición en el sector financiero.

Nos sumamos a

PERÚ SOSTENIBLE

Somos personas sirviendo a personas y parte de la red que promueve el desarrollo ambiental, social y buen gobierno corporativo del país.

Fieles a nuestro propósito, generamos valor sostenible. Actuando bajo criterios ASG y alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, impactamos positivamente en la calidad de vida de las personas y de la comunidad.

Somos una Caja con Sentido.



Sostenibilidad

Alianzas Internacionales:

RED ACCION



Women's
World
Banking



Distintivos:

MFR

Make the Difference
We Prove It



HUELLA DE
CARBONO

PERÚ

merco
RESPONSABILIDAD ESG

Caja Paita

Según la SBS, los ingresos financieros de Caja Paita mostraron un crecimiento constante en los últimos 2 años. De julio del 2021 a julio del 2023, estos ingresos aumentaron en 31,05%, ascendiendo de S/17,96 millones a S/23,53 millones. De manera similar, los créditos directos experimentaron un aumento de 15,43%.

El gerente central de Negocios de Caja Paita, Roberto Ibáñez Vásquez, dijo que esperan cerrar el año en

alrededor de S/155 millones en préstamos, y con una venta de cartera de aproximadamente S/3 millones.

“En comparación con el año pasado, que cerró en alrededor de S/135 millones, el crecimiento este año ha sido moderado, en parte, debido a factores económicos y desafíos climáticos en la región norte del país”, comentó.

Según la SBS, en julio del 2023 Caja Paita tuvo una pérdida de S/854 mil comparado con similar mes del año pasado. Ibáñez explicó que, pese al buen control

de sus provisiones, las pérdidas han aumentado debido a la caída de la producción y de la actividad económica en general. “Las provisiones se han incrementado no solo por la mala conducta de pago de los clientes, sino también porque estos ya no venden como antes, lo que afecta sus pagos y, en algunos casos, genera declaraciones inexactas”, precisó.

Ibáñez relata sobre otros indicadores, estrategias y planes de Caja Paita en una nota aparte en esta misma edición de **Microfinanzas**.



“En un contexto más amplio, Caja Cusco no está sola en esta difícil situación financiera. Otras Cajas Municipales también han enfrentado una reducción en sus utilidades, con descensos que oscilan entre el 30% y el 70%. En el caso de Caja Cusco, la reducción fue de 30%”.

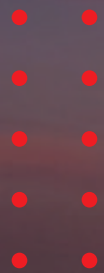
Walter Rojas Echevarría
Gerente central de Negocios
Caja Cusco



“Los segmentos rurales, incluido el crédito agrícola, se han visto afectados por eventos climáticos adversos, además de riesgos políticos, como las manifestaciones ocurridas a principios de año. Estos factores han complicado aún más la situación financiera de la institución”.

Walter Leyva Ramírez
Gerente central de Negocios
Caja Ica

PRÓXIMOS EVENTOS



SIM ICA 2024



ABRIL 2024



Afirma Julio Velarde Flores, presidente del BCR

La ley que fija una tasa máxima a los intereses de los créditos de consumo es torpe y tonta, pero popular

Más de medio millón de personas recurrieron a créditos informales pagando altos intereses e, incluso, arriesgando su vida debido a que no son sujetos de crédito para el sistema financiero. Para atender dicha demanda crediticia es necesario que conversen entidades microfinancieras y el regulador.

La Ley que Protege de la Usura a los Consumidores de los Servicios Financieros (Ley N° 31143) es, en gran medida, una norma torpe y tonta, pero es popular en muchos países, afirmó el presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde Flores.

“La tienen varios países de la región y varios países desarrollados inclusive”, dijo durante un reciente evento en Argentina, sumándose a los cuestionamientos a la conocida como Ley de Usura que fija topes a la tasa de interés de los créditos de consumo.

Como se recuerda, la Ley N° 31143 fue aprobada por insistencia por el Congreso de la República y está vigente desde el 19 de marzo del 2021. Desde entonces, el BCR está obligado a establecer tasas de interés máximas y mínimas en los créditos de consumo y para la micro y pequeña empresa (MYPE).

Velarde recordó que, desde el 2021, “cuando el Congreso nos obligó a fijar una tasa máxima para crédito de consumo, esa tasa la hemos puesto al doble del promedio. Está en 100%, que en realidad destruye a los créditos muy bajos. El típico crédito de los bancos está excluido” del alcance de esa ley.

Lamentó que, como consecuencia de esa ley, las instituciones microfinancieras muy pequeñas han quedado completamente imposibilitadas de dar crédito al sector rural y al sector informal, o sea, créditos de US\$500 a US\$1.000.

Excluyente

Cabe señalar que, recientemente, el presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), Jorge Solís Espinoza, exhortó al Congreso a que derogue la Ley N° 31143.

Afirmó que esa ley ha dejado sin acceso al crédito formal a un sector de la MYPE y alertó de que estas unidades productivas están cayendo en las garras de lo que denominó ‘mafias’ del financiamiento informal con las que las Cajas Municipales ya no pueden competir.

En resumen, la lucha contra el crédito informal en Perú

requiere un enfoque integral que incluya la revisión de las tasas de interés y la creación de productos financieros formales más accesibles.

Esto, combinado con la promoción de la competencia y la mejora de la educación financiera, podría ayudar a brindar una solución sostenible a este problema que afecta a miles de peruanos.

Gota a gota

En los últimos años, los préstamos informales, popularmente conocidos como ‘gota a gota’, han proliferado en Perú, convirtiéndose en un problema grave que afecta a cientos de miles de deudores. La FEPCMAC advirtió recientemente que más de medio millón de personas habrían tomado estos préstamos, con desembolsos que superan S/1 millón en el último año.

Estas cifras preocupantes evidencian la necesidad de abordar este fenómeno y ofrecer alternativas financieras seguras y accesibles para la población.

Una encuesta realizada por el Instituto Peruano de Economía (IPE), publicada en la edición 211 de **Microfinanzas**, reveló que al menos el 8% de los hogares urbanos del país recibieron un crédito informal en el último año. Esto equivale a cerca de 580 mil hogares que, en promedio, recibieron S/1.700 por cada préstamo. La zona oriente del país es la más afectada, con un 22% de los hogares que han recurrido a esta modalidad.

Lo más alarmante es que casi la mitad de los usuarios de estos préstamos informales pagaron tasas de interés anuales que superan el 500%, lo que representa 10 veces más de lo que pagarían por un crédito de consumo estándar.

Esta explotación financiera afecta a los más vulnerables, que buscan en estos préstamos la rapidez y la ausencia de requisitos engorrosos que no pueden cumplir en el sistema financiero tradicional.

Walter Rojas Echevarría, gerente central de Negocios de Caja Cusco, explicó que las personas que recurren

a estos créditos informales se caracterizan por su falta de experiencia crediticia y su ausencia de gestión empresarial.

Esto aumenta el riesgo de caer en estos créditos informales ya que muchas entidades financieras suelen requerir un historial crediticio y experiencia previa en la gestión de negocios, lo que excluye a esta población, indicó.

“El historial crediticio de quienes utilizan préstamos informales suele ser negativo, especialmente debido a la pandemia de la COVID-19, que obligó a reprogramar y refinanciar créditos, dejando una marca negativa en el sistema financiero. Esta situación hace que estas personas sean rechazadas por las entidades tradicionales, lo que las lleva a recurrir a créditos informales con tasas exorbitantes”, comentó.

La solución a este problema radica en la creación de productos financieros diseñados específicamente para este segmento de la población. Rojas enfatizó que estos productos no deben considerar el historial crediticio, ya que muchos carecen de él o tienen uno desfavorable. En su lugar, estos productos podrían ofrecer tasas de interés más altas, teniendo en cuenta el mayor riesgo que representa este grupo.

Es alentador saber que algunas microfinancieras ya están trabajando en productos financieros adaptados a estas necesidades. Sin embargo, es crucial que el regulador financiero, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), brinde su aprobación para estos productos. La colaboración entre las entidades financieras y el regulador es fundamental para garantizar que estas alternativas sean seguras y efectivas.

Trampa

Según Jorge Carrillo Acosta, director general en CyC Corp (Capacitación y Consultoría Corporativa), una de las principales trampas para la implementación de productos financieros formales adecuados, para las personas que recurren a los préstamos informales, es el tope a la tasa de interés dispuesto por ley, que ahora está en 96,3%.

“Este límite impuesto por la ley no permite a las entidades financieras cubrir el riesgo asociado con los préstamos, lo que dificulta la creación de alternativas atractivas para los que solicitan créditos informales”, señaló.

La controvertida Ley de Usura que estableció este tope con el objetivo de “erradicar” las tasas de interés consideradas “excesivas y usureras” en el crédito formal, en lugar de lograr este objetivo, ha restringido el acceso al crédito formal y ha incrementado el financiamiento informal.

Entre mayo y diciembre del 2021, más de 220 mil personas dejaron de ser sujetos de crédito del sistema financiero debido a que muchas entidades financieras dejaron de prestarles dinero, ya que el costo de hacerlo excedía el tope establecido por el BCR, que en ese momento era de 83,4%.

Educación financiera

Por su parte, el presidente de la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (Asomif Perú), Jorge Delgado Aguirre, afirmó que proyectos de ley impulsados desde el Congreso, como la eliminación de los costos por transferencia interbancaria, llegan para endurecer aún más los créditos en el Perú, luego de la Ley de Usura.

“Mientras más se interviene el mercado de créditos con

decisiones políticas, menos personas pueden acceder a préstamos en el sector formal y se ven expuestas a modalidades de estafa como el ‘gota a gota’, que manejan tasas de interés que llegan hasta el 500%”, comentó.

Lamentó que estos préstamos ‘gota a gota’ están generando terror y muerte en zonas con población vulnerable del país ante la imposibilidad que tienen muchas personas y microempresas de poder pagar esas tasas de interés.

Agregó que esta modalidad de préstamo informal se ha convertido en competencia desleal de las microfinancieras por falta de educación financiera de los microempresarios.

“Las entidades microfinancieras están trabajando con microempresarios en sensibilizar y demostrar el alto riesgo social y financiero de los préstamos ‘gota a gota’ para sus negocios. Muchos creen que las tasas de intereses son menores, pero por desconocimiento terminan pagando mucho más”, subrayó.

La tasa

La tasa de interés de los créditos se compone de diversos elementos, incluyendo los costos operativos y de fondeo asumidos por las entidades financieras, así como el riesgo inherente al préstamo.

Cuando estos costos no pueden ser cubiertos debido al tope de tasas de interés de 96,3%, las instituciones financieras se ven obligadas a negar el crédito a los solicitantes, lo que perpetúa el ciclo del crédito informal.

Para abordar esta problemática, es esencial analizar los factores que determinan el costo del crédito para los préstamos a microempresas y de consumo, que son los segmentos con tasas de interés más elevadas.

Según el estudio del BCR denominado “Condiciones para mejorar el acceso al crédito”, el mayor costo se debe principalmente a los costos operativos y la compensación por el riesgo de impago, representando hasta el 80% del costo total del crédito en el caso de los créditos de consumo.

En este contexto, las entidades financieras y la SBS deben replantearse la forma en la que se ofrecen créditos formales y considerar medidas que permitan reducir los costos operativos y mitigar los riesgos asociados. Esto podría incluir la simplificación de trámites, la implementación de tecnologías financieras innovadoras y la promoción de la educación financiera.

Además, es crucial que se promueva una mayor competencia en el sector financiero, lo que podría ayudar a reducir las tasas de interés al ofrecer a los consumidores más opciones y obligar a las instituciones financieras a ser más competitivas en términos de tasas y servicios.



Por la denominada Ley de Usura, las instituciones microfinancieras muy pequeñas han quedado completamente imposibilitadas de dar crédito al sector rural y al sector informal, lamentó Julio Velarde Flores.

Un nuevo Reactiva sería necesario en caso El Niño sea más severo y se prolongue por más tiempo del esperado

El Fenómeno de El Niño compromete al 40% de la producción mundial de arroz y al 20% de azúcar, lo que podría volver a calentar la inflación, según Credicorp Capital Asset Management, que redujo su estimado de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) de Perú para el 2023 del 1,7%, previsto a inicios de año, a 0,5% en septiembre.

Este año y el próximo, los resultados de la economía peruana también están condicionados al comportamiento del clima, uno de cuyos fenómenos, El Niño, está causando estragos en los últimos meses.

Según Darío Valdizán, director ejecutivo de Buy Side Research de Credicorp Capital Asset Management, es muy difícil cuantificar el efecto que tendrá en el Perú, sobre todo en la agricultura, pesca y, en cierta forma, en la actividad logística, es decir, el transporte en general.

Precisó que el impacto en la economía está sujeto a la intensidad y duración del Fenómeno de El Niño (FEN) entre diciembre de este año y marzo del próximo, haciendo hincapié en que no se debe olvidar que la inversión privada es uno de los motores que mueve a la economía.

Dependiendo de esos 2 factores (intensidad y duración de El Niño Global), se pondrá en dificultades a las empresas, principalmente a las micro, pequeñas y medianas (Mipymes), precisó.

Ampliar programa

Al respecto, Jonathan Gutiérrez, asociado senior By Side Research en Credicorp Capital Asset Management, dijo que, viendo los resultados del Programa de Garantías del Gobierno Nacional “Reactiva Perú” (muy ponderado durante la pandemia de la COVID-19), el sector corporativo (grandes empresas) solo recibió alrededor del 3% al 5% de los créditos, el 95% fue a la pequeña y mediana empresa (PYME).

“Se esperaría un comportamiento similar del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) en ampliar el programa Reactiva”, señaló a **Microfinanzas**.

Valdizán precisó, por su parte, que podría darse la probabilidad de activar un nuevo Reactiva Perú para amortiguar los efectos del FEN entre las empresas, lo que no sería inusual porque ya se dio anteriormente. “Hay un historial, hubo una buena distribución. No descartaría este escenario. Es un escenario plausible de darse en caso de un evento extremo”, comentó.

Inflación

Recientemente, el gerente de Estudios Económicos del Banco Central de Reserva (BCR), Adrián Armas Rivas, informó que la probabilidad de que El Niño Global sea moderado en el verano ha bajado de 58% a 52%, pero el

escenario de que sea fuerte pasó de 25% a 35%. “El Niño llega con fuerza, mucha lluvia, por un lado, pero también sequías por otro lado. Está afectando el comercio global y se da con el azúcar, cuyos precios están súper altos porque el 20% de su producción global tiene trabas para ser exportada”, advirtió Valdizán.

Agregó que lo mismo pasa con el arroz porque el 40% de su producción global tiene el mismo problema, con lo que otra vez se tendría el efecto inflacionario. “La zona norte es la más golpeada por el clima, con lluvias en marzo y abril. Ahora se tiene el FEN con una progresividad muy alta que daña la infraestructura y la agricultura”, manifestó.

Comentó que todo esto sucede cuando hay un intento de normalización de la política monetaria por parte del BCR, de comenzar a bajar la tasa de interés, y la inflación que comenzaba a ceder. “Podríamos entrar en una dinámica de una subida de la inflación. Con El Niño podría convertirse en un tema permanente, más difícil de revertir”, subrayó.

Prevención

Respecto de las medidas de prevención para reducir los efectos del fenómeno climático, Gutiérrez refirió que en el Perú hay una baja ejecución de las obras públicas (llegan a un máximo del 60% del presupuesto), sobre todo cuando hay cambios de autoridades en las regiones y municipalidades, porque se instalan funcionarios con poca o nada de experiencia para responder a este tipo de necesidades.

En ese sentido, indicó que las medidas de prevención están mucho más enfocadas en preservar la vida humana que en generar movimiento económico.

“Lamentablemente, tenemos una sociedad con un porcentaje de informalidad muy alto y eso lleva a mucha gente, por motivos sociales y otras variables, a vivir en áreas muy expuestas al peligro, como en laderas de ríos y quebradas. Pero lo importante es que no se complique con problemas sanitarios como lo que ocurrió con el dengue en el norte”, consideró.

Revisión

Gutiérrez recordó que, en los últimos 40 años, en los eventos del FEN, el impacto en la actividad económica osciló entre 0,7 y 5,3 puntos porcentuales del Producto Bruto Interno (PBI). “Para el 2023 hemos cuantificado,

incluyendo el ciclón Yacu y las protestas de inicios de año, que el impacto sería de alrededor de 1,2 puntos porcentuales. Por esto revisamos a la baja nuestro estimado de crecimiento de la economía de 1,7% de inicios de año a 0,5%”, precisó.

Mientras que para el próximo año el crecimiento de la economía peruana estará más pegado a 2,5%, “pero igual depende mucho de la severidad de El Niño, que está próximo a materializarse entre noviembre de este año y marzo del próximo”, precisó.

Valdizán señaló que, si se ve históricamente, los Niños fuertes más recientes son los de 1983, 1997 y 2016. En 1983 se tuvo cifras muy altas por el nivel del daño causado, pero al mismo tiempo hubo una crisis de bonos del Gobierno de entonces.

“Hubo una dinámica económica muy negativa en América Latina por la ausencia de recursos del Estado que no permitió que haya una respuesta adecuada. En 1997 coincide con la crisis asiática y Perú, durante el segundo gobierno de Alberto Fujimori, tenía una gran corriente hacia las economías asiáticas que estaban muy afectadas, hubo un alto impacto en la economía peruana. Y, en el 2016, tuvimos una crisis sanitaria muy fuerte con la aparición del Zika”, explicó.

Ahora, dijo, hubo un invierno muy cálido en el hemisferio sur y un verano muy cálido en el hemisferio norte, y el Canal de Panamá tiene restricciones para atender a los barcos por el bajo volumen de agua como consecuencia de la sequía que sufre ese país, lo que reduce el movimiento comercial ya que antes recibía de 38 a 40 barcos diarios, y hoy está en alrededor de 32 barcos.

Agroexportación

Por su parte, Gabriel Amaro Alzamora, presidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP), señaló que el cambio de temperatura del mar afecta la producción agrícola, principalmente en el norte del país.

“En el norte se habla de pérdida de productividad del mango de entre 70% y 80%, por lo menos. Ica también tiene pérdida de productividad, pero menor”, agregó.

Recordó que, en el segundo semestre, se inician las temporadas fuertes de arándano, uva y mango, así como del espárrago, por lo que en estos meses se verá un efecto importante en la caída de las exportaciones.

“Por ejemplo, al 31 de julio hubo una caída de 3% de la agroexportación en comparación al mismo período del año anterior, caída importante para un país que está acostumbrado a crecer a 2 dígitos en esta actividad”, manifestó.

Indicó que, en lo que resta del año, se viene una fuerte producción de uva en Ica y Piura, que son las más importantes productoras, aunque en Piura está cayendo fuerte, además de otros cultivos.

“Varios asociados de la AGAP han manifestado que ha caído la productividad de la mandarina, mango y palta, pero aún está por ver cómo queda la campaña de arándano también. Se espera una caída de la agroexportación. También ha caído el envío del café, y fuerte, al igual que del banano orgánico”, comentó.

Amaro explicó que el problema no solo es la baja productividad, sino también las plagas que se van

presentando. “El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa) debe tener presupuesto suficiente para proseguir con sus operaciones y hacerlas más extensivas y continuas porque en temporada normal hay plagas y hace inspecciones y aplicaciones; pero cuando vienen anomalías climáticas, necesita un mayor recurso presupuestal, así como de más personal”, subrayó.

Reactivación

Manifestó que la AGAP ha planteado al Gobierno trabajar un Plan de Reactivación del Agro.

“Así como el Gobierno ha sacado un ‘Con Punche Perú’ que ayuda a la pequeña agricultura con bonos y más, debe atender a la agricultura que genera empleos”, consideró.

Refirió que la AGAP presentó la propuesta a los ministerios de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), de Comercio

Exterior y Turismo (Mincetur) y de Economía y Finanzas (MEF), pero hasta la fecha no se tiene respuesta.

“El Gobierno sacó un plan que ayuda, en alguna medida, a las pequeñas y medianas empresas de todos los sectores con Reactiva, pero también debe incluir a la gran empresa. Tiene que tomar medidas para reducir sobrecostos innecesarios, medidas que impulsen el empleo, son medidas que se hicieron en otras oportunidades”, indicó.

Amaro dijo que cuando estaba vigente la Ley de Promoción Agraria se contrataba personal y se pagaba por seguridad social del trabajador a EsSalud en el período del contrato.

“Hoy en día nos obligan a pagar por días fuera del contrato, de 15 días, y las empresas pierden capital de trabajo en un contexto en el que ha subido el costo del crédito, hay cultivos que no tienen margen, hay menor productividad y hay incertidumbre”, explicó.

PBI del sector pesca se contraería a su menor nivel en 20 años

El Producto Bruto Interno (PBI) del sector pesca se contraería a su menor nivel en 20 años en este 2023 debido al impacto del Fenómeno de El Niño (FEN) y el cambio climático en la actividad de pesca de anchoveta, concluye un estudio de la consultora Macroconsult.

En junio, el Ministerio de la Producción (Produce) suspendió la primera temporada de pesca de anchoveta de este año, debido al posible impacto negativo en la evolución de la pesca en los próximos años, dada una alta presencia de ejemplares juveniles.

Con la suspensión completa de esta primera temporada de pesca se dejaron de pescar 2,4 millones de toneladas métricas (TM) de anchoveta respecto a un año normal y las empresas del sector dejaron de exportar por US\$1.400 millones en aceite y harina de pescado, afirmó Elmer Cuba, socio de Macroconsult.

“El Valor Agregado Bruto (VAB) perdido por no tener una pesca normal asciende a más de S/1.198 millones constantes, equivalente a 0,8% del PBI trimestral del Perú. Mientras que, al no pescarse la cuota de 1,1 millones de toneladas, se perdieron S/435 millones de valor agregado”, precisó.

El estudio de Macroconsult también muestra que el empleo perdido en el 2023 asciende a cerca de 1.500 puestos de trabajo mensuales, de los cuales 342 son empleos formales permanentes.

Segunda temporada

Para Macroconsult, la eventual posibilidad de la apertura de una ventana de 45 días para la segunda temporada de pesca durante el cuarto trimestre tendría un impacto significativo a nivel económico. Señala que esta medida permitiría la pesca de 1,2 millones de TM, volumen ligeramente superior a la cuota establecida para la primera temporada y que no fue pescada.

“Asimismo, asumiendo que toda la producción resultante de harina y aceite es exportada, esto significaría US\$792 millones de exportaciones a ser realizadas entre el cuarto trimestre del 2023 y el primer trimestre del 2024”, agregó Cuba.

Evolución de las agroexportaciones 2022 vs 2023

Mes	2022 - Mill. US\$	2023 - Mill. US\$	% Variación Anual
Enero	911	864	-5%
Febrero	757	750	-1%
Marzo	623	588	-6%
Abril	526	546	4%
Mayo	564	563	0%
Junio	588	571	-3%
Julio	783	711	-9%
Agosto	954	855	-10%
Total	5,707	5,447	-5%

Fuente: AGAP



Fuente: iStock

En el norte se habla de pérdida de productividad del mango de entre 70% y 80%, por lo menos. Ica también tiene pérdida de productividad, pero menor, afirmó Gabriel Amaro Alzamora.

Mibanco priorizó acompañamiento a sus clientes en sus procesos de recuperación financiera

Actuó con prudencia y cautela considerando los factores que han tenido un impacto negativo en el crecimiento de las colocaciones este año. Presentó el estudio “Expectativas de las Mypes-Campaña de Navidad 2023” que revela que 2 de cada 3 Mypes esperan tener mejores ventas en la próxima campaña navideña.

Durante el 2022, Mibanco alcanzó un saldo de colocaciones brutas totales de S/13.966 millones, superando los S/13.432 millones de diciembre del 2021. Para este año las expectativas de crecimiento eran más ambiciosas, pero se han visto afectadas por varios factores.

“Los conflictos sociales en el sur del país y los problemas climatológicos en el norte han tenido un impacto negativo en el crecimiento de las colocaciones para este año. Además, el riesgo de contagio por alineamiento en clasificación crediticia ha jugado un papel en esta situación”, comentó.

Esta situación ha impactado en menos del 2% de nuestra cartera de clientes, porcentaje relativamente bajo considerando que la entidad tiene aproximadamente un millón de clientes del activo, comentó José Buendía, gerente de la división de negocios de Mibanco.

“La prioridad de Mibanco ha sido estabilizar su portafolio y acompañar a sus clientes en su proceso de recuperación financiera, actuando con prudencia y cautela. De las colocaciones totales, aproximadamente el 60% a 65% está destinado a microempresas con un ticket promedio de S/9.000. Esto resalta el compromiso del banco con los microempresarios, quienes son fundamentales para el desarrollo económico del país”, afirmó.

Sobre la caída en las utilidades de la entidad financiera, una de las razones ha sido el incremento en las provisiones voluntarias que la entidad tuvo que realizar. Esto es una respuesta prudente a las condiciones económicas inciertas, los riesgos asociados a la cartera crediticia y el alineamiento por riesgo de clasificación crediticia.

Optimismo

En medio de un contexto nacional caracterizado por la incertidumbre política y la inminente amenaza del Fenómeno de El Niño (FEN), los microempresarios en el Perú mantienen un optimismo moderado con respecto a la campaña de Navidad. Esto es lo que revela el estudio de “Expectativas de las Mypes-Campaña de Navidad 2023”, presentado por Mibanco y que fue elaborado por Apoyo Consultoría.

Según el estudio, el 60% de los empresarios de micro y pequeñas empresas (Mypes) confían en que sus ventas mejorarán durante esta época del año, lo que sugiere

una actitud positiva ante los desafíos que enfrentan. “Estos resultados reflejan un espíritu emprendedor resiliente, a pesar de la compleja coyuntura nacional”, comentó Buendía.

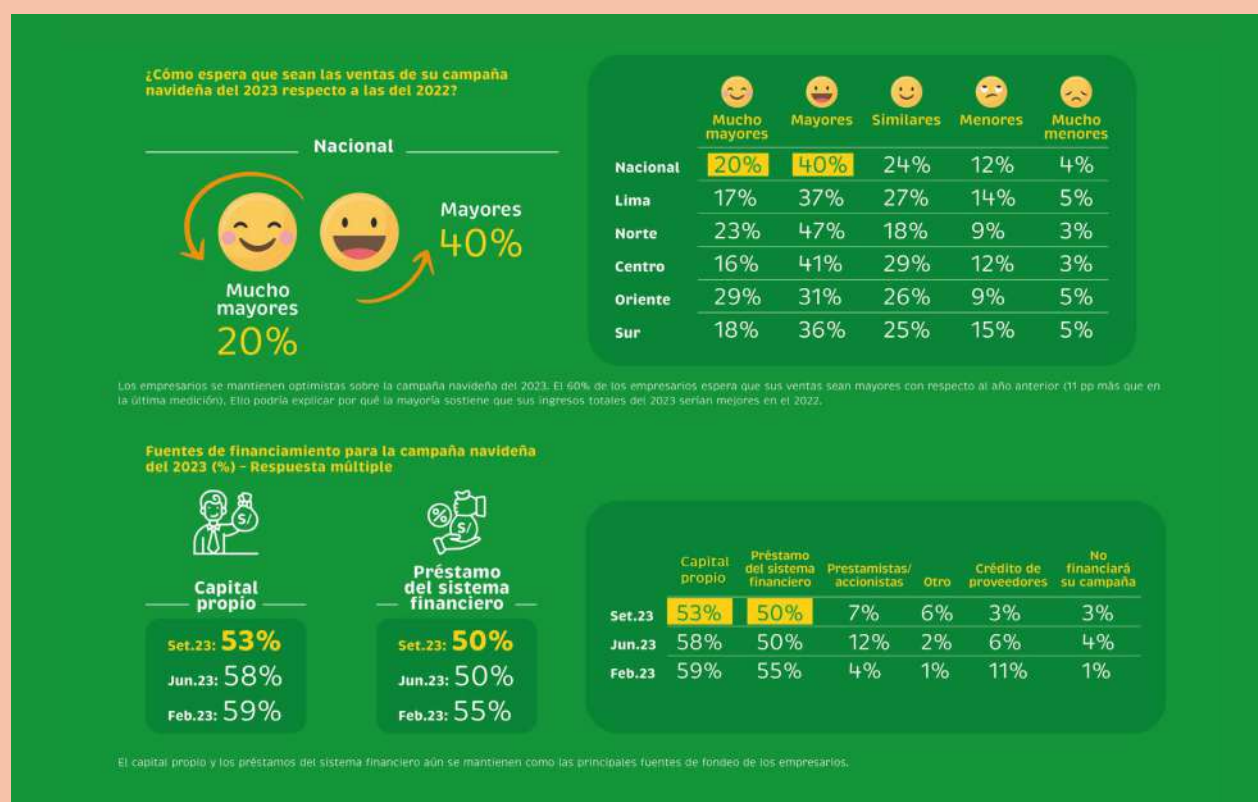
Sin embargo, los microempresarios son conscientes de los riesgos y desafíos que se ciernen sobre sus negocios. El 31% de los encuestados señaló la incertidumbre política como uno de los principales riesgos que amenazan su estabilidad y crecimiento, mientras que el 30% expresó preocupación por los fenómenos climatológicos, en particular, el FEN. Estos factores han llevado a un clima de cautela y previsión en el mundo de las microempresas.

La preocupación por el FEN es particularmente notoria en la región norte del país, donde el 54% de los microempresarios lo identifican como el principal riesgo. Sin embargo, a nivel nacional, sorprendentemente, el 74% de los encuestados admitió que aún no se ha preparado adecuadamente para la llegada de este fenómeno climático.

Para afrontar estos desafíos, las Mypes han expresado su intención de adoptar medidas de precaución y planificación. La incertidumbre política y los riesgos climáticos están impulsando a estos empresarios a ser más cautelosos y a buscar estrategias para mantener la continuidad de sus negocios.

“En esta última campaña del año, observamos que gran parte de los empresarios de las Mypes mantienen una expectativa optimista frente a la campaña de Navidad. Principalmente en el norte del país, donde el 70% de la población espera que sus ventas mejoren”, añadió.

La encuesta también reveló información importante sobre el destino de las ganancias durante la campaña de Navidad. El 44% de los microempresarios planea destinar los ingresos al abastecimiento de mercadería para sus negocios, lo que refleja la intención de fortalecer sus operaciones. Además, el 14% destinará las ganancias a gastos del hogar, el 13% al pago de deuda y el 11% al ahorro, lo que indica una visión a largo plazo y la responsabilidad financiera de estos emprendedores.





En el caso de Mibanco, la entidad financiera espera inyectar S/4.000 millones en créditos durante los tres últimos meses del año, de octubre a diciembre. Cada mes, aproximadamente 130 mil clientes solicitan créditos a la institución, con un ticket promedio de S/10.000. Esta inversión financiera respalda la confianza en el potencial de crecimiento de las Mypes en el país, a pesar de los retos que enfrentan.

El Niño

La inminente llegada del FEN ha generado preocupación en todo el país, y Mibanco no es ajena a esta situación. Con un historial de brindar apoyo a sus clientes durante desastres naturales, se prepara nuevamente para hacer frente a los desafíos económicos que este fenómeno climático podría ocasionar en los próximos meses.

José Miguel de la Peña, líder de la Tribu de Productos y Segmentos de Mibanco, explicó que, en el FEN del 2017, aproximadamente el 3,5% de su cartera se vio afectada, lo que representó alrededor de 35.000 clientes. Actualmente, la cartera de Mibanco asciende a S/14.000 millones y cuenta con un millón de clientes. Para el próximo FEN, estima un impacto similar.

El ciclón Yaku, que llegó a Perú recientemente, también dejó su huella en la cartera de Mibanco. En este caso, el impacto se sintió tanto en los negocios como en la vivienda de los clientes. Para hacer frente a esta situación, Mibanco lanzó un producto llamado “Reconstruye Perú”, destinado a financiar las reparaciones de viviendas y locales comerciales afectados.

“Aproximadamente, 5.000 personas se beneficiaron de este programa por un monto total de S/68 millones, con un ticket promedio de crédito de S/10.000”, precisó.

Además del ciclón Yaku, Mibanco también se unió al programa estatal “Impulso MYPERÚ”, ofreciendo financiamiento a aproximadamente 10.000 clientes por S/314 millones en desembolsos.

“Los créditos promediaron los S/30.000, proporcionando una inyección crucial de capital a aquellos que habían sufrido pérdidas económicas significativas”, comentó De la Peña.

Prevención

Consciente de la amenaza que representa, Mibanco ha diseñado un plan estratégico denominado “Perú Preparado” que busca prevenir, proteger y respaldar financieramente a los emprendedores ante estos eventos climáticos adversos.

El plan del banco incluye varias acciones, comenzando con la concientización y capacitación de los emprendedores.

A través de cursos de WhatsApp y contenidos en la web, Mibanco se asegura de que sus clientes estén informados y preparados para afrontar el FEN.

“Además, hemos organizado ferias regionales en Piura y La Libertad, en colaboración con entidades públicas y privadas, para difundir información sobre la prevención”, indicó.

En el aspecto financiero, Mibanco ha desarrollado soluciones preventivas como los seguros “Negocios Protegidos” y “Hogar Flex”, los cuales proporcionan un escudo económico para las viviendas y los negocios ante situaciones inesperadas como incendios, robos y desastres naturales.

También han creado un producto llamado “Refuerza Perú” que tiene como objetivo ofrecer a los clientes la capacidad económica necesaria para invertir en reforzar la estructura de sus negocios o viviendas. Esto incluye la habilitación de sistemas de drenaje en viviendas, locales, almacenes y predios agrícolas, así como la mejora de las instalaciones eléctricas. “Estimamos colocar 1.500 créditos”, afirmó.

Seguros

Mibanco ha implementado soluciones financieras preventivas como los seguros. Así lanzó “Seguro

Negocio Protegido” que indemniza a los clientes por el valor total de su crédito, incluso si ya han realizado pagos. Por ejemplo, “si un cliente ha tomado un crédito de S/10.000 y ha pagado S/5.000, el seguro lo indemnizará por la cantidad total de S/10.000 en caso de eventos como lluvias intensas, huaicos y otros desastres relacionados con el FEN”.

“Este seguro no solo actúa como un mecanismo de indemnización, sino que también brinda un respiro financiero a los emprendedores al proporcionar una parte del dinero para su capital de trabajo en momentos de dificultad”, aseguró. El costo promedio de este seguro es de S/50 al mes e inicialmente Mibanco espera cubrir entre 70.000 y 80.000 clientes.

Por su parte, “Hogar Flex” es un seguro enfocado en la protección de viviendas que no solo cubre la estructura de las viviendas, sino también los bienes contenidos en su interior.

“La protección integral de las viviendas es esencial en momentos de desastres naturales, ya que no solo se trata de reconstruir la estructura, sino también de recuperar los bienes personales y familiares que a menudo tienen un valor incalculable”, concluyó De la Peña.



José Buendía Matta y José Miguel de la Peña presentaron el estudio de “Expectativas de las Mypes-Campaña de Navidad 2023” que muestra que 4 de cada 10 Mypes destinarán sus ganancias de esta campaña al abastecimiento de mercadería.

Sistema de pensiones necesita el uso de billeteras electrónicas para facilitar aporte de independientes

La presidenta de la Asociación de AFP, Giovanna Prialé Reyes, afirmó que para atraer a los independientes y a los informales a un sistema previsional, es clave facultar a la SBS para que pueda, como hace en el sistema bancario y de seguros, desarrollar productos previsionales que lo faciliten, sin necesidad de la aprobación de proyectos de ley.

El Poder Ejecutivo envió recientemente al Congreso de la República el proyecto de ley que crea un nuevo Sistema Previsional Peruano, que busca incrementar progresivamente la cobertura de los afiliados a través de una estructura de 4 pilares que garantice una pensión mínima.

Estos 4 pilares son el contributivo, pensión con base a los aportes del trabajador; el semicontributivo, pensión proporcional o mínima con garantía estatal; el no contributivo, pensión con subvención económica del Estado; y, el voluntario, aportes complementarios.

En el sistema propuesto, participarían tanto la administración pública y privada, compitiendo empresas privadas como las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), los bancos, cajas rurales, etc.; así como las Cajas Municipales (propiedad de los municipios) y la Oficina de Normalización Previsional (ONP).

Según el proyecto de ley, en el primer año de vigencia de la norma que aprobaría el Congreso, el Estado asumiría un costo de S/931 millones porque implicará beneficios de garantía estatal a los afiliados del Sistema Privado de Pensiones (SPP), reconocimiento de beneficios por aportes incorrectos al Sistema Nacional de Pensiones (SNP), la ampliación de la pensión no contributiva a los afiliados y las medidas de incentivos al ahorro.

AAFP

La presidenta de la Asociación de AFP (AAFP), Giovanna Prialé Reyes, señaló que la participación de más actores en el sistema de pensiones es muy positiva para que los afiliados puedan elegir entre distintos proveedores. Sin embargo, consideró importante no perder de vista la forma como puede ahorrar el peruano, porque depende de cómo genera sus ingresos.

Hizo hincapié en que, si bien suma que haya más actores y se genere más competencia bajo las mismas reglas de juego, debe precisarse que el patrimonio de los bancos y cajas que ingresarían al sistema previsional esté separado y que el fondo que se administre sea inembargable para proteger el ahorro para la jubilación.

Dijo que también es importante pensar en cómo atraer a los independientes y a los informales, y para esto es clave dar facultad al regulador, la Superintendencia de Banco, Seguros y AFP (SBS), para que pueda, como se

hace en el sistema bancario y de seguros, desarrollar los productos previsionales que lo faciliten, sin necesidad de pasar por la aprobación de proyectos de ley. “Esto sumaría muchísimo a generar mayor creatividad e innovación en este mercado”, declaró a **Microfinanzas**.

Reglas de juego

Prialé recordó que la AAFP tiene una propuesta de reforma del sistema previsional, y sobre el proyecto del Poder Ejecutivo dijo que la competencia es bienvenida siempre que se respete las reglas de juego, que se proteja al afiliado y a los que se van a afiliarse.

“La pensión mínima, como concepto, es una buena medida porque se busca asegurar los mismos derechos que tiene un trabajador del sistema público con un trabajador que está en el régimen privado que no

accedía a una pensión. A iguales condiciones, mismos derechos”, anotó.

Manifestó que hay que ser cuidadosos y tener en cuenta que, si la pensión mínima se va a dar bajo los mismos parámetros que se da hoy en día, se debe tener 10 años de aportaciones en el sistema público o privado para acceder a una.

Según el proyecto del Ejecutivo, la pensión de jubilación proporcional especial que se otorgue con aportes hechos durante 10 años, pero menos de 15 años, será de S/300; en tanto que la que se forme con aportes por más de 15 años, pero menos de 20 años, será de S/400.

Además, el proyecto plantea que el monto de las pensiones se evaluará cada 3 años, incluyendo las pensiones mínimas y máximas. Se hará tomando en



Se tiene que cambiar la forma de aproximación de los sistemas previsionales al independiente, y la ley sigue siendo rígida porque establece un aporte de 13% del sueldo de los trabajadores, afirmó Giovanna Prialé Reyes.

consideración la capacidad financiera del Estado y las posibilidades de la economía nacional.

Refirió que, si se mira la data del sistema público de pensiones, es decir de la ONP, 1 de cada 2 afiliados que llega a los 65 años no está recibiendo una pensión porque no alcanzó los 10 años de aporte, y tampoco hace uso, o probablemente no les alcanza, el préstamo previsional que da la ONP para poder acceder a una pensión.

Incentivos

Prialé dijo que hay que tener cuidado porque se debe buscar desarrollar incentivos para que los trabajadores lleguen a los años de aporte que les permita acceder a una pensión mínima en el sistema público.

“Es un primer punto de partida para que las personas puedan anclar sus expectativas. Si sabe que va a aportar 10 años en la gestora (sea banco, aseguradora, etc.) también tendrá el mismo derecho que se tiene en el sistema de reparto (ONP)”, afirmó.

Señaló que, si bien se habla de mayor competencia, los bancos y aseguradoras ya ofrecen varios productos, además de un producto de ahorro para la jubilación, pero no ocurre lo mismo con una AFP que solo administra fondos de pensiones.

Explicó que es una competencia asimétrica porque en realidad también se podría permitir, en la lógica de abrir productos, que las AFP puedan ofrecer otros productos como lo hacen los bancos y compañías de seguro.

“Este es un comentario que no afecta en nada la posición del gremio de las AFP, que da la bienvenida a la competencia bajo las mismas condiciones”, puntualizó. Refirió que el régimen privado está diseñado para que las AFP se encarguen de acumular los fondos de pensiones y las compañías de seguros de entregar, ofreciendo un producto tradicional como la renta vitalicia.

Recordó que cuando se aprobó, en el año 2016, la Ley del Régimen de Jubilación Anticipada por Desempleo (REJA), se permitió a las mujeres a partir de los 50 años y a los hombres a partir de los 55 años (en el 2021 se igualó en 50 años), acceder a una pensión de jubilación, al retiro del 95,5% de su fondo de pensiones o al retiro de una parte del fondo y acceder a una jubilación con el saldo restante del 95,5%, y ese dinero salió de las gestoras (AFP).

“Las compañías de seguros idearon productos como el llamado Renta Flex, que ofrece una rentabilidad sobre el fondo en un plazo determinado, y después devuelven el capital”, manifestó.

Sin embargo, subrayó que no es verdad que el 100% del dinero retirado haya ido a las compañías de seguros, porque mucha gente tenía poco fondo acumulado y lo gastó o lo usó para pagar deudas, en consecuencia, el mercado de retiro o renta fija se ha focalizado en la población que tenía capacidad de ahorro a mediano y a largo plazo.

Bancos y cajas

Sobre la propuesta de abrir la competencia en el SPP a entidades financieras como bancos, Cajas Municipales y cajas rurales, entre otras, Prialé dijo que es bienvenida la competencia y lo lógico es que tenga las mismas reglas para todos.

“Si realmente se busca el bienestar del afiliado, se debería esperar que las condiciones bajo las cuales estas nuevas empresas van a entrar a competir es que inviertan en instrumentos de largo plazo, porque el dinero que coloquen no puede ser parte de sus estados financieros. Tiene que administrarse en un patrimonio independiente, tiene que ser dinero intangible e inembargable, tienen que buscar la máxima rentabilidad”, aseveró.

En ese sentido, subrayó el rol que se le otorgue a la SBS para que todos los actores del mercado lancen nuevos productos bajo las mismas características.

“Si quiero sacar un producto previsional orientado a taxistas, o a mototaxistas, no tengo que esperar a que haya una nueva ley, sino que debería ser como en el sistema bancario y de seguros, que pueden hacerlo bajo la supervisión de la SBS, manteniendo las mismas condiciones y reglas de juego”, precisó.

En esa línea, comentó que se debe promover la competencia, diversificando productos que se pueden ofrecer, recalando que es fundamental que esté claro cómo se va a regular, de lo contrario no va a generar competencia.

Transparencia

También es importante, consideró Prialé, la transparencia de la información que se facilita a los interesados en querer ahorrar para una pensión en el futuro.

“Será fundamental que el regulador tenga un repositorio en el que se encuentre información de la tasa del costo efectivo anual, de la tasa de rentabilidad efectiva anual para que se pueda hacer un comparativo de las pensiones, de las comisiones de cada una de las gestoras. Será fundamental para que el afiliado tome la mejor decisión, que pueda migrar de una empresa a otra”, dijo.

Se refirió también al problema actual de la migración de un trabajador afiliado de la ONP al SPP que no recibe su Bono de Reconocimiento, afirmando que ello impide una competencia abierta, pero que se podría mejorar con un bono sin generar un costo social al Estado, lo que podría sumar para que la propuesta del Ejecutivo sea más atractiva.

Billeteras electrónicas

Prialé manifestó que mientras más flexibilidad se otorgue a la SBS para que pueda autorizar nuevas formas y modalidades de cobro de los recursos de los trabajadores para sus fondos previsionales, será más fácil darle opciones y alternativas a los trabajadores independientes y a los informales para que también aporten.

“Me imagino un ecosistema digital, en las AFP todo es digital, todo se hace en línea. Entonces, tenemos que usar los canales que nos faltan, por ejemplo, usar la billetera electrónica, propuesta por un grupo de trabajo de la Comisión de Economía del Congreso (en la legislatura pasada), con miras de fortalecer los sistemas de pensiones”, comentó.

Pilares del nuevo Sistema Previsional Peruano propuesto por el Poder Ejecutivo

1) Pilar No Contributivo, con medidas para que, progresivamente, todas las personas en condición de pobreza tengan asegurada una subvención económica, llegado el momento de la jubilación.

Este pilar busca asegurar la cobertura asistencial (pensión no contributiva) de las personas mayores de 65 años en condición de pobreza extrema; y, de forma progresiva, de las personas de 75 años en condición de pobreza.

También comprende a las personas con discapacidad severa en condición de pobreza. Además, este pilar también garantiza la posibilidad de atender a otros grupos poblacionales con vulnerabilidades.

2) Pilar Semicontributivo. El Estado, con recursos del Tesoro Público, garantiza el acceso a una pensión mínima o una pensión proporcional especial para los afiliados al Sistema (público y privado), en atención a requisitos específicos, reconociendo la problemática de muchos pensionistas, quienes a la fecha no reciben una pensión suficiente para atender sus principales necesidades.

Asimismo, se reconoce a la madre o padre que no

tenga vínculo laboral y se dedique al cuidado de un hijo/a recién nacido/a, hasta seis unidades de aporte.

3) Pilar Contributivo, en el cual se proponen medidas que buscan fortalecer y dotar de sostenibilidad al Sistema. Este pilar busca la universalidad del sistema, pues propone no solo la afiliación automática a los 18 años, sino que también los trabajadores independientes podrán aportar a sus fondos de pensiones.

Asimismo, se habilita que las Empresas del Sistema Financiero administren fondos de pensiones como parte del Sistema Previsional Peruano.

4) Pilar Voluntario, que es transversal y complementario al Sistema, y tiene como objetivo flexibilizar y diversificar las opciones de aporte que los afiliados tienen a su disposición actualmente.

Así, se abre la posibilidad de que los afiliados, en cualquier momento, efectúen aportes con fin previsional y, adicionalmente, el Estado como un mecanismo de incentivo al ahorro puede asignar un monto equivalente al aporte voluntario.

Además, afirmó que no tiene que ser el único canal, se podría usar otras herramientas, como los cash net, porque es muy importante cambiar la forma de pago.

“Se tiene que cambiar la forma como nos aproximamos al independiente, y para esto la ley sigue siendo un poco rígida porque establece un aporte de 13% del sueldo de los trabajadores”, puntualizó.

Indicó que la ley podría incorporar un artículo relacionado con los trabajadores independientes, dando facultad a la SBS para que las gestoras desarrollen productos para estos trabajadores o para los bodegueros.

Opciones

También se puede crear toda una cadena que use billetera electrónica para que se enlace con plataformas

de pago de internet y que las cuentas individuales vayan directamente a la gestora, sugirió Prialé.

“Con esa opción, ya no sería una modalidad de cobro mensual, sino podría ser de cobro quincenal, semanal, o cuando el trabajador independiente pueda hacerlo. Es ir acomodando toda la tecnología que se tiene hoy en día, que permite desarrollar modalidades de cobranza con relación a la forma como los trabajadores generan sus propios ingresos”, precisó.

Comentó que el SPP tiene muy avanzado todo el tema de AFP en Net, que puede facilitar a cada gestora ofrecer un producto diferente.

“De repente a una gestora A le interesa trabajar con los mototaxistas de la selva, mientras que a una gestora B le interesa hacerlo con los bodegueros. Podrían hacerlo si la SBS les facilita esa opción”, puntualizó.

Lo ideal, agregó, es que cada gestora comience a segmentar mercados, de modo que se desarrollarían ecosistemas que permitan realmente ofrecer un marco de pensiones realista. “El reglamento de la ley que salga de la propuesta del Ejecutivo debe permitir que el regulador vaya a la vanguardia, si no pasarán años para hacer efectiva una reforma”, advirtió.

Por ello, manifestó que es prioridad empoderar a la SBS, pero se necesita una ley del Congreso, en uno de cuyos artículos se le otorgue facultades para que pueda autorizar la emisión de nuevos productos previsionales que incluyan, por ejemplo, un combo Salud-Pensión con nuevas características.

“Es importante que el Congreso asuma ese reto, que empuje una propuesta con la reforma que incluya a los independientes, que se les genere incentivos para ahorrar con atractiva rentabilidad”, concluyó.

Fondos de pensiones buscan activos menos líquidos, pero rentables a largo plazo

La presidenta de la AAFP, Giovanna Prialé Reyes, señaló que los fondos de pensiones a cargo de las AFP ven oportunidades de inversión en instrumentos que son rentables y que permiten diversificar el riesgo.

“Tener un porcentaje o parte de ese dinero en el exterior reduce el riesgo país, muy vinculado a la situación económica y política. Por otro lado, el fondo que se invierte en el mercado local permite dinamizar proyectos de infraestructura, que generan crecimiento y ahorro de largo plazo”, comentó.

Recordó que hubo una salida de fondos de pensiones por aproximadamente S/87.000 millones, quedando cerca de S/120 mil millones luego de las autorizaciones de retiro por parte del Congreso, y se recompuso la cartera porque parte de lo que se vendió fue activos líquidos.

“Ahora, la composición busca tener activos menos líquidos, pero que también sean rentables a largo plazo, como acciones, bonos y otros instrumentos financieros que permitan maximizar la rentabilidad”, comentó.

Agregó que, en el mercado local, en la medida que no hay muchos instrumentos o empresas emitiendo instrumentos en el corto plazo, probablemente no hay tanto apetito por tener más inversiones locales, que están sujetas a las vicisitudes de la situación política y económica actual.

“Después de la recomposición de la cartera, se ha tenido momentos de incertidumbre política, que reduce emisores locales que demanden inversiones de largo plazo. Los fondos de pensiones requieren inversiones de largo plazo”, subrayó.

Consideró que serán importantes las señales que se den en el mercado, tanto de estabilidad política como económica, y también sobre la reforma de

pensiones; que se empiece a mirar una nueva dinámica de cómo se dan las inversiones con los fondos de pensiones.

También se debe tener en cuenta el entorno internacional, complicado con guerras que afectarán la demanda porque la inestabilidad política a nivel mundial perjudica el dinamismo de los mercados de capitales, por lo tanto, se tendrá que buscar instrumentos financieros en los que la rentabilidad sea elevada en el largo plazo, precisó.

“Durante la pandemia, buena parte de la inversión estuvo incluida en energía e industria farmacéutica. Ahora la recomendación de elegir emisores en el caso de los mercados internacionales estará orientada a los instrumentos que permitan tener el mayor retorno seguro, pero diversificado a largo plazo”, agregó.

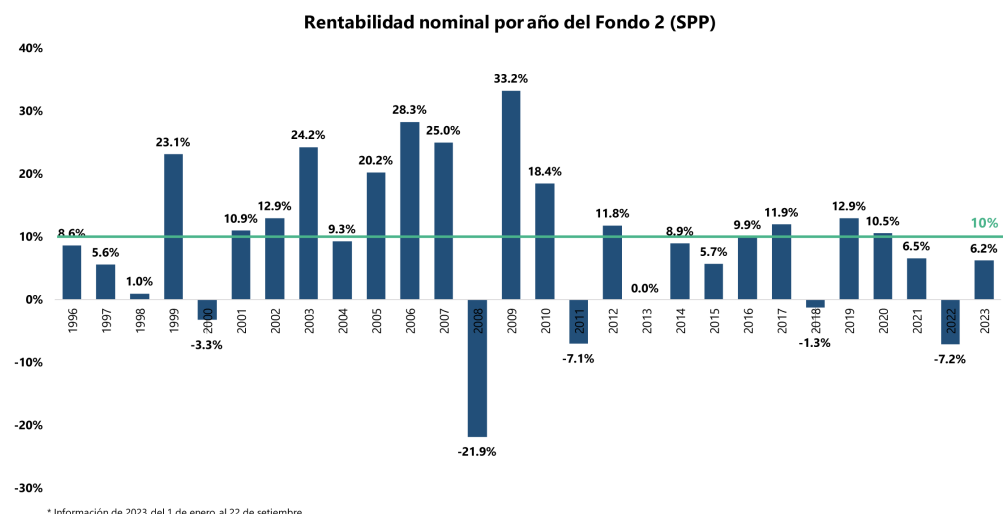
Opinó que también habrá una recomposición de los emisores y los principales instrumentos en

los que se invertirá porque hay una tendencia hacia el cuidado del medioambiente, reducción de productos contaminantes, que no comprometa explotación infantil laboral ni exclusión de las mujeres.

Rentabilidad

Prialé afirmó que la rentabilidad promedio de los fondos de los afiliados ha sido 10% nominal anual desde la creación del SPP, es decir, en los últimos 30 años; mientras que la rentabilidad de las AFP medida sobre el patrimonio, también ha sido de 10%.

Recordó que los primeros 4 años del SPP fueron esencialmente de inversiones para el retorno sobre el patrimonio, es decir, la rentabilidad obtenida sobre el dinero que colocaron los accionistas de las AFP fue negativa porque básicamente se invirtió en costos fijos, empezando a recuperar su inversión a partir del quinto año.



Caja Sullana avanza su transformación digital con implementación de segunda etapa de CajaRapp

En menos de 2 meses de funcionamiento, Caja Sullana ha desembolsado más de S/7 millones en créditos a través de CajaRapp, y la meta es que, para finales de este año, todas sus tiendas puedan ofrecer este servicio, declaró su presidente del Directorio, Joel Siancas Ramírez.

Caja Sullana se encuentra en la segunda etapa de implementación de CajaRapp, herramienta digital que en solo 2 meses le ha permitido desembolsar S/7 millones en créditos, afirmó Joel Siancas Ramírez, presidente del Directorio de la microfinanciera.

CajaRapp, diseñada para ser un aliado para los emprendedores, permite un rápido acceso a financiamiento con disposición de efectivo en tan solo 3 minutos, en un proceso completamente digital y sin la necesidad de papeleo.

“Gracias al éxito de la primera etapa, hemos podido incorporar a más de 360 asesores de negocios de 34 tiendas de todo el Perú que ya colocan créditos desde un monto de S/200 con CajaRapp”, manifestó.

Como resultado, en menos de 2 meses de funcionamiento han desembolsado más de S/7 millones en créditos a través de esta plataforma, y la meta de Caja Sullana es que, para finales de este año, todas sus tiendas se hayan sumado, comentó.

En un mundo cada vez más globalizado y digitalizado, la industria financiera y microfinanciera se encuentra en constante evolución para satisfacer las demandas cambiantes de sus clientes.

En este contexto, Caja Sullana ha asumido un compromiso con su proceso de transformación digital, bajo la consigna “Transformarse es cambiar”.

“Esta aplicación (CajaRapp) ha demostrado ser un gran éxito. Nos alienta a continuar fortaleciendo nuestros productos digitales, y apostar por concentrar nuestros esfuerzos y recursos en optimizar nuestros canales de atención de manera innovadora”, enfatizó Siancas.

Estrategias

Por su parte, mediante su APP Móvil Caja Sullana, la microfinanciera ha registrado más de 4 millones de operaciones en lo que va del 2023.

Además, de CajaRapp y App Móvil Caja Sullana, la entidad financiera cuenta Credi Clic y ha lanzado una nueva plataforma web más amigable y con múltiples opciones para realizar operaciones de forma rápida y segura desde cualquier lugar.

El proceso de transformación digital de Caja Sullana implica la participación de todos los colaboradores y áreas de la institución, los que se han convertido en agentes responsables de los logros que facilitan la vida de los clientes a través de un servicio exclusivo, seguro y ágil, explicó.

“Las estrategias implementadas por Caja Sullana en este proceso son notables. Desde el año 2022 hasta la fecha, hemos apostado por la continua innovación de nuestras plataformas y productos”, comentó Siancas.

Resaltó que se han redirigido equipos y recursos para lograr un desempeño más eficiente. Esto incluye la fusión de tiendas estratégicas a nivel nacional para segmentar a los clientes y ofrecerles productos específicos acorde a sus necesidades individuales.

Clientes

“Los clientes de Caja Sullana están en el centro de esta transformación digital. La institución se ha comprometido a proporcionar servicios de excelencia en sus diferentes niveles y canales, tanto para sus clientes actuales como para futuros”, subrayó.

Agregó que la innovación y la tecnología son pilares fundamentales para impulsar la inclusión financiera, promover el desarrollo sostenible en las comunidades y adoptar prácticas respetuosas con el medioambiente.

“Con este enfoque en mente, desarrollamos CajaRapp, el primer hito de nuestro proceso de transformación digital, que revoluciona la dinámica crediticia en el ámbito de las microfinanzas”, aseguró.



Con la App Móvil Caja Sullana, esta institución financiera ha registrado más de 4 millones de operaciones en lo que va del 2023, afirmó Joel Siancas Ramírez.

Las condiciones económicas están afectando a clientes que sí cumplían con sus pagos, advirtió Caja Paita

Si bien la pequeña empresa ha sido la impulsadora del alza en la morosidad, le siguen la microempresa y los préstamos de consumo, 2 segmentos muy vinculados al desempeño económico, explicó Roberto Ibáñez Vásquez, gerente de Negocios de Caja Paita.

El comportamiento de pago de algunos deudores del sistema financiero empieza a mostrar problemas por la menor actividad de la economía lo que, a su vez, está afectando fundamentalmente su nivel de ventas, manifestó Roberto Ibáñez Vásquez, gerente de Negocios de Caja Paita.

Se debe distinguir entre los 2 tipos de cliente que generan un aumento en la morosidad, están los morosos clásicos, quienes no quieren cumplir con su cuota independientemente de la evolución de su negocio, y aquellos deudores que sí honraban su deuda, pero por el entorno económico ya no pueden hacerlo, explicó.

“Hoy no estamos sufriendo por una mala admisión de créditos -que son los préstamos otorgados a malos pagadores- sino por los clientes que tenían un buen comportamiento de pago, bastante aceptable, pero que, tras 2 trimestres a la baja del Producto Bruto Interno (PBI), están registrando incumplimientos”, indicó.

El índice de morosidad de Caja Paita alcanzó un 9,55% en agosto, por encima de lo observado al cierre del año pasado (6,47%) y casi el doble del promedio registrado por el sistema de entidades ediles (5,65%), de acuerdo con datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Por empresa

Según Ibáñez, Caja Paita ha tenido complicaciones en el pasado por su cartera de deudores, incluso aún tiene una cartera muy antigua que no es parte de la gestión actual. No obstante, desde el 2020, el producto con mayor variación en la morosidad es el financiamiento a la pequeña empresa.

En tanto, la situación de los créditos no minoristas no ha tenido un efecto negativo en los indicadores de Caja Paita porque su participación es baja en la cartera de la microfinanciera. “Los pocos créditos que tenemos con estos clientes han sido evaluados minuciosamente antes de ser otorgados y están calzando bien en las ratios de cosecha”, anotó.

Refirió que, si bien la pequeña empresa ha sido la impulsadora del alza en la morosidad, le siguen la microempresa y los préstamos de consumo, 2 segmentos muy vinculados al desempeño económico.

En el caso de la microempresa, reporta un incremento en la mora de 3,36% a 6,88% en lo que va del año,

mientras que en el financiamiento para consumo subió de 1,33% a 6,01% a la fecha, según la SBS.

Políticas de Estado

Ibáñez señaló que Caja Paita está trabajando en algunas campañas con sus clientes a fin de ‘mantenerlos en circuito’, es decir, para que continúen con acceso a recursos y puedan seguir operando.

Se busca retomar o acercarse a las metas previstas durante el año pasado, cuando se proyectó el plan para el 2023 con un escenario muy distinto al que se está viviendo, y el impacto se trasladó a las expectativas de los empresarios de la micro y pequeña empresa (MYPE), expresó.

Frente a ello, solicitó la actuación del Estado con políticas que respalden la recuperación y reactivación de los clientes con negocio a través del Programa de Garantías del Gobierno Nacional “Reactiva Perú” y del Programa Impulso Empresarial MYPE (Impulso MYPERú). Indicó que las entidades financieras también están haciendo esfuerzos internamente para promover la mejora de la situación de las Mypes.

Provisiones

Comentó que todas las Cajas Municipales, tanto las más grandes como las que están en proceso de crecimiento, muestran preocupación frente a los resultados hacia fin de año y han incrementado las provisiones por riesgo de impago de sus deudores.



Caja Paita está trabajando en algunas campañas con sus clientes con la finalidad de que continúen con acceso a recursos y puedan seguir operando.

Suplementos Comerciales de Microfinanzas

Descargas únicas totales de los PDF*



S11 - Caja Huancayo

448,736



S10 - Caja Cusco

437,168

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de octubre. Contabiliza una descarga por equipo.

(**) Actualizado después de la fecha de cierre de la versión impresa de esta edición de Microfinanzas (18 de octubre).



Especializada en la
**INDUSTRIA
MICROFINANCIERA**

 +51 955 573 812

 wilfredo.quiroz@model.pe

“El tiempo que toma la reactivación de la MYPE comparado con el movimiento que se observa en la colocación del crédito no encaja; el traslado del crédito vencido comienza a tener una rápida maduración dentro de los días que establece la SBS para ser considerado como pérdida para la entidad”, anotó.

Según la SBS, las provisiones realizadas por Caja Paita se expandieron de S/3,2 millones a S/4,2 millones entre diciembre del 2022 y agosto del 2023.

Ibáñez refirió que el proceso de retornar nuevamente al sistema formal a los clientes que están teniendo problemas de pago no es tan rápido como el deterioro de las provisiones, lo que genera problemas para las entidades, sobre todo, si estos deudores han tenido una buena conducta.

Pignoraticios

Por su parte, los créditos pignoraticios están registrando un buen comportamiento, no solo en Caja Paita sino también a nivel del sistema de Cajas Municipales, mencionó.

Los créditos con garantía de joyas en las Cajas Municipales suman S/265 millones a agosto, por encima de los S/224 millones registrados a inicios del presente

año. En Caja Paita alcanzaron los S/11,8 millones al mes de agosto del 2023.

Ibáñez argumentó que la toma de esta deuda responde a la necesidad de efectivo de los ciudadanos, dinero al que pueden tener acceso inmediato a través del empeño de una joya.

Enfatizó que la política de Caja Paita con respecto a este tipo de crédito es no irse a los extremos sino actuar en el rango medio, es decir, evitar estar en la frontera de aprobar lo máximo posible en créditos con joyas y tampoco controlarse hasta el mínimo por temor al riesgo.

“Por lo tanto, nuestra expectativa involucra un crecimiento bastante moderado, gradual, lo cual se está cumpliendo, con un nivel de riesgo bueno, pues la tasa de morosidad es bastante baja y conservadora en este tipo de préstamos, lo que nos permite sostener el producto dentro de las dimensiones esperadas”, comentó.

Para Ibáñez, el problema en algunas entidades es que no definen su segmentación de clientes y otorgan el crédito porque está garantizado con una prenda, sin embargo, esto termina en un traspaso de la joya del dueño a la microfinanciera pues no puede devolver el dinero prestado.

Es importante revisar el flujo de caja de los clientes antes de aprobarles el financiamiento, pese a contar con un respaldo (joya), pues el objetivo es que el deudor continúe un ciclo de renovaciones según su capacidad de pago y, finalmente, cuando se estabilice, pueda retirar sus garantías, precisó.

Digitalización

En el campo de la transformación digital, detalló que Caja Paita cuenta con un sistema interno o aplicativo móvil para que sus asesores de negocios utilicen como canal de venta, así como de seguimiento y recuperación de los créditos colocados.

Además, hay conversaciones en busca de establecer alianzas y convenios con otras instituciones para realizar pagos digitales similares a las billeteras. Hasta el momento, hay acuerdos, pero con entidades de recaudo a fin de que los clientes con deudas puedan cumplir con su cuota mensual sin necesidad de acudir a una agencia.

“Incluso, queremos adaptar nuestra pasarela de pago en la web como un mecanismo de venta de productos asociados, por ejemplo, seguros, que es un producto que está tomando terreno entre las microfinancieras”, subrayó.



Caja Paita busca establecer alianzas y convenios con otras instituciones para realizar pagos digitales similares a las billeteras, manifestó Roberto Ibáñez Vásquez.

PRÓXIMOS EVENTOS



SUMIC 2024

Microfinance Summit for Latin America and the Caribbean

EL SALVADOR

AGOSTO 2024

CIM PAITA 2024

AFEPCMAC

CajaPaita

NOVIEMBRE 2024

Entrevista al presidente del Directorio de Caja Santa, Alejandro Tirapo Sánchez

“Nuestro desafío como Directorio es mantener una Gerencia estable a lo largo de un período adecuado”

El reforzamiento patrimonial que tuvo Caja Santa por parte del Estado, le proporcionó los recursos necesarios para impulsar sus colocaciones y apostará por captar a los clientes del mercado informal y ayudarlos en su formalización, relata a Microfinanzas su presidente del Directorio, Alejandro Tirapo Sánchez.

¿Cuál es la situación financiera de Caja Santa?

De acuerdo con los informes de las agencias calificadoras de riesgo, tenemos una perspectiva estable con tendencia positiva.

Según la última calificación de riesgo al 30 de septiembre, Microrate nos dio D+ con perspectiva positiva, mientras que Apoyo & Asociados elevó la calificación de D+ a C-, con perspectiva estable.

Nos hemos recuperado de la grave situación financiera que teníamos hace 7 años. Se ha superado la inestabilidad en Caja Santa, y hemos formado un patrimonio. También tenemos crecimiento en colocaciones.

Los ingresos financieros de Caja Santa en julio del 2023 crecieron a una tasa interanual de 24% respecto al mismo período del año anterior. ¿Usualmente a qué tasa crecen?

En años anteriores, esos ingresos financieros crecieron entre 5% y 6%. Desde que tenemos patrimonio, es

decir, desde que nos capitalizamos con ayuda estatal, estimamos crecer en promedio a un 20% de manera sostenible.

Esperamos un crecimiento conservador debido a la difícil situación económica del país y la situación política que afecta a todas las Cajas.

Pero también se aprecia una caída en sus utilidades. En julio tuvieron una pérdida de S/431 mil. ¿Cómo se explica?

Tenemos el mismo problema que afecta a todas las Cajas, es decir, los gastos financieros se incrementaron superando nuestros ingresos, por consiguiente, la pérdida que menciona. Precisamente, hemos tenido una reunión convocada

por la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) en Trujillo (La Libertad) para conversar sobre el tema, y hemos acordado medidas para reducir el gasto financiero.

¿Cómo se explica la caída en las utilidades de Caja Santa?

Los gastos financieros superaron nuestros ingresos, pero, además, tenemos una cartera muy pesada que hemos heredado de gestiones anteriores.

Ha sido una mochila muy pesada que estamos tratando de cargar, pero ya estamos saliendo.

Esos mayores gastos financieros se explican por la mayor cantidad de provisiones.

“Considerando que otras entidades microfinancieras, incluso bancos, han ingresado a nuestros principales mercados, como Santa o Chimbote, hemos decidido explorar nuevas oportunidades en la periferia, es decir, ingresar a otros mercados que están siendo desatendidos por las instituciones financieras”.

Evolución de los créditos directos de Caja Santa (julio 2018 - julio 2023)*							
Jul 18	Jul 19	Jul 20	Jul 21	Jul 22	Jul 23	Variación 2023 vs 2022	Variación 2023 vs 2018
109,670	94,098	93,409	95,99	87,302	101,780	16,58%	-7,14%
Evolución de las provisiones							
3,888	1,725	973	1,908	486	2,230	359,10%	-42,64%

(*) Miles de S/

Fuente: SBS

Estrategia

¿Cuál es la estrategia que están implementando para continuar su crecimiento?

En el 2021, Caja Santa postuló al Programa de Fortalecimiento Patrimonial de Instituciones Especializadas en Microfinanzas, el cual consistía, en el caso de las Cajas Municipales, en la participación temporal del Estado en el capital social, a través de acciones preferentes, con recursos provenientes de la emisión de bonos del Tesoro Público.

Bajo este programa, en julio del 2022, recibimos un importe de S/11,3 millones como reforzamiento patrimonial por parte del Estado, lo que nos proporcionó los recursos necesarios para impulsar nuestras colocaciones.

Además, considerando que otras entidades microfinancieras, incluso bancos, han ingresado a nuestros principales mercados, como Santa o Chimbote (Áncash), hemos decidido explorar nuevas oportunidades en la periferia, es decir, ingresar a otros mercados que están siendo desatendidos por las instituciones financieras.

El mercado potencial al que nos dirigimos es el sector informal. La mayoría de las entidades financieras se enfoca en el mercado formal, el cual ya está saturado. Nosotros apostaremos por captar a los clientes del mercado informal y ayudarlos en su formalización. Estamos dispuestos a otorgar créditos de montos pequeños para evaluar su comportamiento crediticio y su responsabilidad en los pagos.

Nuestro objetivo es desmitificar la idea de que el sector

informal es mal pagador y brindarles una alternativa a los créditos informales, como el 'gota a gota', que a menudo tienen tasas de interés elevadas.

¿A qué mercados específicos están pensando ingresar?

La provincia de Santa está saturada en términos de competencia, con numerosas entidades financieras operando allí. Sin embargo, la región de Áncash consta de 16 provincias, y Santa es solo una de ellas.

Nuestro plan para el próximo año es abrir una agencia en cada una de las provincias y, además, tenemos la intención de expandirnos en la parte norte de Trujillo.

En la actualidad, contamos con 15 agencias, incluyendo puntos de atención, y no solo operamos en Santa y Chimbote, sino también en Trujillo, Barranca y Huacho (estos 2 últimos en Lima).

Gerencia

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades que Caja Santa identifica en su operación?

Entre nuestras fortalezas, destacamos la preparación técnica de nuestro personal. Nuestros ejecutivos cuentan con experiencia y una sólida formación

técnica, y se mantienen constantemente actualizados profesionalmente. Además, contamos con una fuerte identificación regional en Áncash, lo que nos hace preferidos por muchos ancashinos.

En cuanto a las debilidades, una de las principales es la rotación de la Gerencia debido a que algunos gerentes no cumplen con los estándares y deben ser reemplazados.

Nuestro desafío como Directorio es mantener una Gerencia estable a lo largo de un período adecuado que nos permita planificar a mediano y largo plazo.

¿Cómo ha impactado la competencia y el reforzamiento patrimonial en la demanda de créditos de Caja Santa?

En los últimos años, la llegada de nuevas entidades financieras a nuestros mercados tradicionales, como Chimbote y Santa, nos llevó a perder clientes debido a la falta de recursos para seguir prestando dinero. Esta debilidad ha sido superada

gracias al reforzamiento patrimonial.

Con estos recursos adicionales, estamos experimentando un crecimiento en nuestras colocaciones. Nuestro objetivo es revertir las cifras negativas en nuestras utilidades para finales de este año.

“En los últimos años, la llegada de nuevas entidades financieras a nuestros mercados tradicionales, nos llevó a perder clientes debido a la falta de recursos para seguir prestando dinero. Esta debilidad ha sido superada gracias al reforzamiento patrimonial”.

“La región de Áncash consta de 16 provincias, y Santa es solo una de ellas. Nuestro plan para el próximo año es abrir una agencia en cada una de las provincias y, además, tenemos la intención de expandirnos en la parte norte de Trujillo”, manifiesta Alejandro Tirapo Sánchez.



OCDE preocupada por “acceso privilegiado a datos” de conglomerados empresariales a través de billeteras digitales

Recomienda a las autoridades hacer un seguimiento de estos mercados, como el efectuado por el Indecopi a través del estudio de mercado del sector Fintech, para obtener información sobre el uso de los datos privados, con el fin de evaluar las posibles implicancias para la competencia.

El Perú requiere de reformas estructurales que le permitan impulsar el crecimiento de largo plazo, afirma la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en su informe “Estudios Económicos de la OCDE: Perú 2023”, que fue presentado a fines del mes de septiembre.

Este informe recomienda al Perú implementar reformas contra la informalidad, impulsar la competencia y lograr más eficiencia en su servicio civil y en inversión pública, entre otras recomendaciones.

En lo que respecta a la competencia, considera que muchos mercados de Perú están dominados por unos pocos grupos empresariales de gran tamaño, y ello se traduce en una elevada concentración y una baja percepción de la competencia.

“Por ello, dado el alto grado de concentración que tradicionalmente existe en algunos mercados, Perú requiere contar con una política de competencia eficaz que haga cumplir las normas relativas a los cárteles y al abuso de la posición dominante, y que promueva la competencia”, señala el informe.

Billeteras digitales

La OCDE advierte que la mayoría de las tarjetas de pago y de las cuentas de billetera digital son emitidas por bancos pertenecientes a “uno de los principales conglomerados industriales peruanos, que cuentan con fuerte presencia en sectores de consumo, como seguros, supermercados, comercio minorista no alimentario, farmacias y elaboración de productos alimentarios”.

Esto proporciona a los conglomerados empresariales acceso a volúmenes potencialmente elevados de datos sobre clientes que pueden ayudarles a obtener una ventaja frente a sus competidores en muchos mercados, precisa.

“El acceso privilegiado a datos, especialmente por parte de empresas en disposición de actuar como ‘guardianes’ del acceso a los mercados, es una de las cuestiones más preocupantes desde el punto de vista de la competencia en relación con los conglomerados y, de modo más en general, en los mercados digitales. Estos motivos de preocupación se extienden a plataformas

como las aplicaciones de reparto a domicilio y de taxi, muy activas en Perú”, indica.

Recuerda que el crecimiento exponencial de las billeteras digitales durante la pandemia ha alterado los sistemas de pago en Perú y ha aumentado la proporción de transacciones sin efectivo. Por ello, el Banco Central de Reserva (BCR), que había sentado las bases regulatorias para estos avances mucho antes de la pandemia, actuó de forma oportuna e impuso la interoperabilidad de las billeteras digitales para fomentar la competencia y consolidar la adopción de sistemas de pago sin efectivo.

En ese sentido, afirma que habrá que seguir vigilando la evolución competitiva de este dinámico mercado y determinar si son necesarias nuevas medidas regulatorias; para ello, el BCR y el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) podrían establecer un sistema de información conjunto.

Estudios de mercado

Por ello, considera que sería útil que las autoridades hicieran un seguimiento de estos mercados –como el efectuado por el Indecopi a través del estudio de mercado del sector Fintech en marzo del 2023- y obtuvieran información sobre el uso de estos datos privados, con el fin de evaluar las posibles implicancias para la competencia.

En ese sentido, la OCDE afirma que el Indecopi podría plantearse aumentar el número de estudios de mercado que realiza y publica.

Asegura que los estudios de mercado son muy valiosos, especialmente en el contexto peruano de una persistente alta concentración, porque brindan información a las autoridades sobre el funcionamiento del mercado, la

dinámica competitiva, las regulaciones que facilitan conductas contrarias a la competencia o dificultan la entrada al mercado, e incluso pueden revelar indicios de conductas potencialmente anticompetitivas.

Recuerda que varios de los procedimientos abiertos por el Indecopi por prácticas contrarias a la competencia tuvieron su origen en información y datos obtenidos a partir de un estudio de mercado.

Los estudios de mercado señalan además a los participantes en el mercado que existe vigilancia y transparencia, desalentando las prácticas contrarias a la competencia. También contribuyen a generar una cultura de competencia entre las partes interesadas y el público en general.

Fortalecimiento

Agrega que, si bien el Indecopi tiene personalidad jurídica independiente, una trayectoria institucional consolidada y reconocimiento público, además de gozar de una alta autonomía funcional, técnica, presupuestaria y administrativa, el marco legal que rige el nombramiento de altos cargos podría fortalecerse a fin de salvaguardar a la institución del riesgo de injerencia política, dados los importantes intereses económicos que están en juego

en sus decisiones.

En concreto, los procedimientos formales deben garantizar que los procesos de contratación de altos cargos se basen en criterios de mérito, sean abiertos, se desarrollen de forma escalonada y estén delegados por el Gobierno en un comité de selección independiente con una amplia base. El Consejo Directivo, de designación política, no debe tener autoridad en la selección de personal.

“El acceso privilegiado a datos, especialmente por parte de empresas en disposición de actuar como ‘guardianes’ del acceso a los mercados, es una de las cuestiones más preocupantes desde el punto de vista de la competencia en relación con los conglomerados y, de modo más en general, en los mercados digitales”.

Impulsar un crecimiento sostenible a largo plazo es esencial para reducir la pobreza e informalidad

La OCDE afirma, en su informe “Estudios Económicos de la OCDE: Perú 2023”, que impulsar un crecimiento sostenible a largo plazo es esencial para lograr mejoras duraderas en los niveles de vida y reducir la pobreza y la informalidad.

“Esto requiere revitalizar el crecimiento de la productividad y la inversión en un contexto económico global menos favorable que en la década del 2000”, precisa.

Además, el prolongado episodio de ralentización económica muestra que los anteriores motores de crecimiento -una población económicamente activa en expansión, la acumulación de capital y el sector exportador de materias primas- resultan insuficientes para sostener un mayor progreso socioeconómico.

Subraya que dinamizar la economía hacia niveles de ingresos elevados requiere fomentar la productividad a través de una mayor competencia e innovación y una mejor asignación de los recursos, así como una reactivación de la inversión pública y privada en sectores cada vez más diversificados y de mayor valor agregado.

“La naturaleza dual de la economía peruana, alimentada por altas tasas de informalidad, constituye un lastre para el crecimiento. Coexisten pocas empresas de gran tamaño y elevada productividad laboral con un amplio sector informal de baja productividad constituido en su mayoría por pequeñas empresas que emplean a cerca del 75% de todos los trabajadores”, explica.

Un sector informal de gran tamaño y unas diferencias de productividad entre empresas grandes y pequeñas muy significativas merman la productividad agregada en Perú, advierte.

Al mismo tiempo, el gran costo de la formalidad, causado por un conjunto de regulaciones demasiado estrictas y una fiscalización poco eficaz, incentiva a las empresas informales a seguir siendo pequeñas e improductivas. Esto se traduce en un círculo vicioso en el que la informalidad generalizada se convierte en la norma.

Avanzar hacia una economía de altos ingresos basada en el conocimiento y la innovación -respaldados por una amplia base de empresas productivas y formales- requiere un conjunto de nuevas condiciones adecuadas, resalta.

Informalidad laboral

La OCDE considera que una gran asimetría de la regulación entre contratos indefinidos y temporales, junto con la escasa vigilancia del cumplimiento de las normas laborales, hace que haya una elevada proporción

de empleos informales y de contratos temporales formales, lo que da lugar a una elevada rotación laboral.

El sistema de inspección laboral es débil, ya que carece de suficientes recursos financieros, infraestructuras, inspectores y formación del personal.

Además, el marco jurídico, con sus más de 1.800 páginas, es difícil de entender y, por lo tanto, de cumplir y fiscalizar. El monitoreo resulta muy difícil a causa de los múltiples regímenes especiales y las excepciones totales o parciales en materia de contratación.

La legislación de protección del empleo debe reformarse para reducir las marcadas diferencias de regulación entre contratos indefinidos y temporales, que incentiva la informalidad y el uso excesivo de contratos temporales, con el resultado de una rotación elevada en el mercado laboral.

El Gobierno podría plantearse aliviar la carga de protección que ofrecen los contratos indefinidos. En el caso de los despidos individuales, podrían flexibilizarse las barreras legales todavía vigentes que impiden a los empresarios alegar despido procedente y, entre los motivos que justifican un cese, podrían reconocerse circunstancias económicas adversas, sugiere.

Además, será clave mejorar la garantía de cumplimiento

de la normativa laboral. También hacen falta servicios públicos de empleo más eficaces y una mayor cobertura de la formación para el trabajo para apoyar a los trabajadores en los periodos de transición laboral.

Salario mínimo

Manifiesta que, en adelante, los aumentos del salario mínimo podrían decidirse atendiendo a criterios técnicos y tomando en consideración el impacto sobre el empleo y la informalidad.

Recuerda que, en el 2007, se aprobó una metodología para ajustar el salario mínimo en función de la inflación y de la productividad, pero nunca se ha aplicado formalmente.

Por ello, considera importante proseguir los esfuerzos para establecer criterios técnicos y objetivos que sirvan de referencia para aumentar el salario mínimo en función de la inflación y la productividad en el futuro.

Podría crearse una secretaría técnica dentro del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo (CNTPE) o una comisión independiente para hacer un seguimiento de la evolución del mercado laboral y de la productividad y formular recomendaciones sobre el aumento del salario mínimo, a semejanza de lo que hacen otros países de la OCDE.



El ministro de Economía y Finanzas, Alex Contreras Miranda, dijo que el Gobierno tiene como objetivo que, al 2026, el Perú cumpla con los requisitos para acceder a la OCDE.

Esta comisión estaría integrada por expertos del mercado de trabajo, nombrados mediante un proceso de selección riguroso y transparente diseñado para minimizar la influencia política. Tendría capacidad para definir su propio programa de trabajo y acceso a los datos y recursos que considere oportunos, lo que le permitiría recopilar y analizar la información de forma independiente.

Su asesoramiento se utilizaría para establecer criterios de aumento del salario mínimo y supervisar su repercusión en el empleo y en los puestos de trabajo informales. Esta comisión ayudaría a garantizar la objetividad y la transparencia del proceso de determinación del salario mínimo.

Perú también podría considerar la posibilidad de establecer un salario mínimo diferenciado por edad o por región para así favorecer la formalización de trabajadores jóvenes y poco cualificados en zonas rurales. Un salario diferenciado facilitaría la incorporación de los jóvenes al mercado laboral y reduciría el desempleo, indica.

Aunque la OCDE admite que diferenciar el salario mínimo implicaría un cambio constitucional que dificulta políticamente esta reforma y la necesidad de lograr un amplio consenso en el debate político.

Formalización

También señala que los elevados costos laborales no salariales son una barrera para la formalización. Aunque las cotizaciones a la seguridad social no parezcan excesivamente elevadas, a menudo el empresario y el trabajador acuerdan no hacer aportaciones para pensiones y salud, de tal forma que el empresario reduce sus costos laborales y el trabajador aumenta su retribución neta, lo que fomenta la informalidad.

Las cotizaciones a la seguridad social ponen trabas a la formalidad, sobre todo en los colectivos de bajos ingresos: para los trabajadores asalariados informales en el primer decil de la distribución de ingresos, las cotizaciones a la seguridad social pueden ascender al 124% de sus ingresos laborales, por lo que resulta inasequible.

“Sería importante reducir las cotizaciones sociales

correspondientes a los trabajadores con ingresos bajos, evitando al mismo tiempo grandes saltos en función del tamaño de las empresas. Una posibilidad sería abandonar los regímenes basados en el tamaño de la empresa y optar por cotizaciones a la seguridad social progresivas en función de los ingresos de los trabajadores”, afirma.

Esto eliminaría los factores que actualmente desincentivan el crecimiento y formalización de las empresas, al tiempo que incentivaría la formalización laboral en forma fiscalmente neutra, agrega.

Educación

Además, subraya que el Perú necesita fortalecer su sistema de educación y formación profesional (EEP), que actualmente no está bien diseñado para satisfacer las necesidades del mercado laboral. La demanda de trabajadores de alta cualificación no ha ido superando a la oferta. Los programas de EEP podrían aumentar la oferta en las profesiones más demandadas como, por ejemplo, los técnicos informáticos, los trabajadores de cuidado personal o los profesionales sanitarios.

El sistema de EEP en Perú se caracteriza por la existencia de buenas escuelas sectoriales, (por ejemplo, en la industria manufacturera, la construcción y el turismo), pero éstas únicamente representan en torno al 15% de los estudiantes matriculados en EEP.

El resto de los centros públicos y privados no sectoriales no son tan buenos, ofrecen muy pocas oportunidades de adquirir competencias avanzadas y de ellas salen técnicos poco cualificados y con escasa práctica laboral.

Implicar a las empresas en el diseño y la gestión de los programas de escuelas no sectoriales y ofrecer prácticas formativas podría ajustar mejor la capacitación a las demandas del mercado laboral, generando a su vez más oportunidades de aprendizaje en el entorno laboral. Una mayor actividad de capacitación en centros de trabajo aumentaría empleabilidad y reduciría los desajustes en las cualificaciones.

Agrega que los empresarios también deberían desempeñar un papel más activo en el diseño y la aplicación de políticas activas en el mercado laboral, y en los programas universitarios para así mejorar la calidad y la adecuación de las cualificaciones.

Innovación

Finalmente, considera que avanzar hacia una economía de altos ingresos basada en el conocimiento y la innovación –respaldados por una amplia base de empresas productivas y formales– requiere un conjunto de nuevas condiciones adecuadas.

Conseguir un entorno empresarial que respalde el desarrollo y el crecimiento de la productividad de una parte mucho más amplia y diversa de la economía requiere exigir reformas de mayor alcance.

Por ejemplo, aunque la expansión hacia las agroexportaciones no tradicionales ha tenido éxito, las exportaciones están muy concentradas en productos básicos, sobre todo con destino a China, lo que reclama una diversificación gradual de las exportaciones y una mejora de la posición de Perú en las cadenas globales de valor.

“Impulsar un crecimiento sostenible a largo plazo es esencial para lograr mejoras duraderas en los niveles de vida y reducir la pobreza y la informalidad. Esto requiere revitalizar el crecimiento de la productividad y la inversión en un contexto económico global menos favorable que en la década del 2000”.

Es la primera vez que el Perú participa en un estudio económico de la OCDE

El informe “Estudios Económicos de la OCDE: Perú 2023”, que brinda una visión panorámica de la economía peruana y sus retos hacia el desarrollo, fue presentado a fines de septiembre en Palacio de Gobierno, en el marco de la reunión con la misión de alto nivel de esta organización internacional.

Durante la presentación del informe, la misión de la OCDE, presidida por el secretario general, Mathias Cormann, destacó que es la primera vez que el Perú participa en este estudio económico, lo que es una muestra del compromiso de ambas partes en el proceso de adhesión del Perú a la OCDE.

El ministro de Economía y Finanzas, Alex Contreras Miranda, señaló que el Gobierno tiene como objetivo que, al 2026, el Perú cumpla con los

requisitos para acceder a la OCDE, y eso requiere de la coordinación de los 3 poderes del Estado, así como del sector público y del sector privado.

“El Perú tiene bases sólidas, pero la OCDE ha sido bastante clara de que debemos luchar contra la informalidad, incrementar la recaudación y hacer reformas en protección social, estabilización fiscal y competencia. La parte positiva es que muchas de las recomendaciones están en la agenda de esta gestión. Estamos en el proceso de preparar algunos proyectos de ley, venimos siendo bastante proactivos”, sostuvo.

En la preparación del documento participaron diversos sectores bajo el liderazgo del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), como la Presidencia

del Consejo de Ministros (PCM), y los ministerios de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), del Ambiente (Minam), de Energía y Minas (Minem), de la Producción (Produce), de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), de Salud (Minsa), de Desarrollo e Inclusión Social (Midis), Banco Central de Reserva (BCR), Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y EsSalud.

Cabe recordar que la OCDE agrupa a los países que impulsan altos estándares de políticas públicas. El Perú está avanzando en el cumplimiento de algunos de estos estándares, sin embargo, se requiere retomar esta agenda de trabajo y dar un nuevo impulso para el objetivo de adhesión del Perú a este organismo, que es un compromiso del Estado peruano.

Principales hallazgos y recomendaciones de la OCDE

Reforma tributaria

La recaudación tributaria equivale actualmente al 17% del PIB y es insuficiente para lograr mejoras sustanciales en protección social y servicios públicos, como la sanidad y la educación, así como para conseguir un crecimiento más inclusivo y sostenible. Las deficiencias en la recaudación de impuestos provocan pérdidas anuales de ingresos superiores al 5% del PIB. Los gastos tributarios contribuyen a la baja recaudación tributaria de Perú.	Reforzar la administración tributaria y reducir la evasión fiscal mediante un mayor uso de tecnologías de la información, y la verificación cruzada de información procedente de distintas fuentes.
La baja recaudación del impuesto a la renta personal se debe a que son pocos los que pagan, lo que limita la redistribución. Hay un amplio margen para aumentar la progresividad.	Realizar una evaluación exhaustiva de los gastos tributarios, manteniendo sólo aquellos que tengan un impacto positivo (y eficiente en términos de costos) sobre objetivos bien definidos de las políticas.
La baja recaudación del impuesto que grava las propiedades se debe a la falta de un catastro y un sistema de tasación de la propiedad actualizados y completos.	Reducir el umbral de ingresos a partir del cual los contribuyentes empiezan a pagar impuestos a la renta, eliminando exenciones y reforzando la progresividad de las tasas impositivas.
La existencia de múltiples y complejos regímenes tributarios ha contribuido a una baja recaudación tributaria corporativa, a un alto grado de informalidad y a una baja productividad.	Acelerar la actualización del catastro y ampliarlo a todas las municipalidades, elaborando también una serie de normas y procedimientos de tasación de la propiedad para su aplicación coherente en todo el país.
La descentralización fiscal es incompleta. El sistema adolece de una falta de delimitación clara de las funciones de gasto entre el gobierno nacional y los subnacionales y de un sistema de financiación de las administraciones públicas subnacionales que provoca distorsiones, lo que, en última instancia, agrava las desigualdades regionales.	Racionalizar los regímenes de tributación corporativa para las pequeñas empresas mediante la fusión de los regímenes intermedios.
	Clarificar las responsabilidades de gasto de cada nivel de gobierno. Llevar a cabo una reforma integral de las finanzas de los gobiernos subnacionales que incluya la cesión gradual de más competencias fiscales a las regiones.
	Mejorar aspectos del funcionamiento y el fomento de la equidad en las transferencias subnacionales, estableciendo y aplicando fórmulas claras y mensurables para la asignación de las transferencias, dando más peso a los indicadores sociales y a las necesidades de inversión, y reforzando los incentivos para prestar mejores servicios.

Ampliar la cobertura de la protección social

La pobreza, en el 26%, está por encima de los niveles anteriores a la pandemia. La pandemia ha puesto de manifiesto importantes carencias en la protección social, sobre todo para los trabajadores informales. Los programas de apoyo a los ingresos están bien establecidos, pero la cobertura y las prestaciones son bajas. Falta estadísticas actualizadas sobre las poblaciones vulnerables y un seguimiento que permita identificar adecuadamente a estas poblaciones y sus necesidades. El registro social de hogares mejoró durante la pandemia, pero muchas veces no refleja los cambios de ingresos en tiempo real y deja fuera a algunos hogares vulnerables. El sistema de selección de los hogares que pueden acogerse a los programas sociales incentiva la informalidad, ya que un requisito es no estar cotizando al sistema de salud. La cobertura de las pensiones es baja. El sistema contributivo de pensiones es complejo y fragmentado. Los retiros de fondos de pensiones reducen la cobertura y las prestaciones de las pensiones y han dejado al 80% de los afiliados sin ahorros para la jubilación. La mayoría de la gente retira el 95,5% de los ahorros al alcanzar la edad de jubilación en forma de capital, de tal modo que quedan completamente expuestos al riesgo de longevidad. El acceso al sistema de salud está muy fragmentado. El sistema público de salud, insuficientemente financiado, ofrece cobertura gratuita a la mayor parte de la población desfavorecida, mientras que los trabajadores formales pagan cotizaciones por servicios de calidad similar.	Ampliar la cobertura y las prestaciones de los programas de transferencias monetarias para los pobres, tomando como base el actual programa de transferencias monetarias condicionadas Juntos.
	Recoger sistemáticamente datos sobre grupos minoritarios, hogares en zonas remotas y hogares vulnerables. Seguir mejorando el registro social de hogares mediante la integración de bases de datos administrativas, el uso de datos en tiempo real y el empleo de herramientas digitales.
	Eliminar el requisito de no estar cotizando al sistema de salud para acceder a los programas sociales.
	Ampliar la cobertura y las prestaciones del régimen no contributivo de pensiones.
	Complementar el régimen no contributivo de pensiones con un sistema contributivo de pensiones que acabe con el solapamiento entre los regímenes contributivos de pensiones existentes. Restringir los retiros de fondos de pensiones a casos extremos (como una enfermedad terminal) y al ahorro voluntario, y sustituir el pago único al alcanzar la edad de jubilación por prestaciones periódicas en concepto de pensión.
	Mejorar el acceso a servicios sanitarios de calidad mediante la integración de las múltiples aseguradoras públicas, recurriendo en mayor medida a los ingresos tributarios generales.
	Permitir las contribuciones voluntarias a seguros privados para complementar los servicios de salud.

Fomentar mercados competitivos e innovadores

Muchos mercados están dominados por un reducido número de grandes empresas. La elevada concentración del mercado ya existía antes de la reciente introducción de un régimen general de control de las operaciones de concentración empresarial.	Reforzar la aplicación de la legislación de defensa de la competencia y mejorar la detección de cárteles y abusos de posición dominante.
Los obstáculos a la creación de una empresa se deben en gran medida a los retrasos y la complejidad en la obtención de licencias y permisos municipales de funcionamiento y construcción.	Potenciar los incentivos para retener en mayor medida a los expertos cualificados en competencia.
Se ha aprobado una nueva legislación sobre política regulatoria que incluye la participación de los actores afectados, el análisis del impacto regulatorio y la evaluación ex post, y se está implementando lentamente.	Crear un sistema de ventanillas únicas que integren los trámites municipales y nacionales para iniciar una empresa.
La inclusión financiera es baja y la concentración en los sistemas bancarios y de pago es alta. El mercado de los sistemas de pago experimentó una rápida transformación en tiempos de pandemia, con la entrada de nuevos sistemas de pago digitales.	Garantizar la aplicación gradual efectiva de la nueva ley de política regulatoria, poniendo especial atención en la formación y capacitación de los funcionarios.
La apertura al comercio es alta, pero en las exportaciones predominan los productos básicos, y existe gran dependencia de bienes y mercados de exportación específicos.	Fomentar la competencia en el mercado de los sistemas de pago, por ejemplo, mediante la revisión de la normativa financiera.
	Diversificar gradualmente las exportaciones y mejorar la posición en las cadenas globales de valor, desarrollando la infraestructura logística y apoyando los clústeres industriales.

Mejorar la capacidad del Estado en materia de inversión pública y prestación de servicios

El servicio civil está fragmentado y depende en exceso de contratos de servicios ad hoc, que implican una elevada rotación y escasos incentivos para la carrera profesional. Aún no se ha implementado una reforma de servicio civil.	Mejorar los incentivos individuales e institucionales para que los funcionarios transiten al nuevo régimen del servicio civil.
Los instrumentos de compra centralizada están infrautilizados, y muchos contratos pequeños quedan por debajo del umbral de aplicación de la Ley de Contratación del Estado.	Realizar evaluaciones de progreso e impacto de esta nueva etapa de implementación para informar cualquier ajuste adicional que pueda ser necesario.
Las brechas de infraestructuras requieren una inversión significativa. Los gobiernos subnacionales tienen la responsabilidad de ejecutar la mayoría de los proyectos de infraestructuras, pero se enfrentan a problemas de ejecución presupuestaria y muchos proyectos locales no guardan conexión con los planes nacionales.	Hacer más atractivas las herramientas de compra centralizada, mediante la simplificación administrativa y proporcionando mayor flexibilidad a las autoridades contratantes. Sancionar el traccionamiento innecesario de los contratos.
El sector privado y los gobiernos extranjeros desempeñan un papel clave en el desarrollo de infraestructuras, dadas las elevadas necesidades de inversión y las limitaciones presupuestarias. La capacidad ejecutoria del sector público es escasa, especialmente en los gobiernos subnacionales. La gobernanza y la evaluación del valor extraído con la inversión podrían mejorarse.	Mejorar la calidad técnica de la planificación nacional de infraestructuras y la coordinación y coherencia de los planes nacionales con la ejecución de los proyectos locales de infraestructuras. Mejorar el proceso presupuestario y garantizar un mecanismo presupuestario anual predecible y vinculante para los gobiernos subnacionales. Reforzar los mecanismos formales de coordinación entre niveles de gobierno y fortalecer el papel de los gobiernos regionales en la coordinación y planificación del desarrollo regional. Dotar a la nueva Autoridad Nacional de Infraestructura de capacidad técnica y presupuesto. Promover la transferencia de conocimientos y la capacitación, especialmente en los gobiernos subnacionales.

Reformas del mercado laboral para reducir la informalidad

Alrededor del 80% de los trabajadores tienen empleos informales. Esto les priva del acceso a muchas prestaciones de la seguridad social, además de reducir la productividad y los ingresos tributarios.	Establecer una estrategia integral para fomentar la formalización, que incluya una reducción de los costos laborales no salariales, en particular en el caso de los trabajadores con ingresos bajos, una normativa laboral más flexible en materia de contratos indefinidos, el refuerzo de la capacitación, una aplicación más estricta de la legislación y mejoras en la administración tributaria.
Una normativa sobre reincorporación de trabajadores despedidos poco habitual en los países de la OCDE y de América Latina dificulta que las decisiones de despido sean admitidas como justificadas, lo cual desincentiva los contratos indefinidos formales.	Reformar la normativa sobre reincorporación de trabajadores despedidos para que los empresarios puedan alegar despidos procedentes, incluso por motivos económicos.
Un salario mínimo relativamente alto reduce las perspectivas de los trabajadores con bajos ingresos de obtener un empleo formal, sobre todo en el caso de las mujeres, los jóvenes y los trabajadores rurales.	Crear una comisión permanente para orientar las modificaciones futuras del salario mínimo en función de mecanismos objetivos y de su impacto en el empleo informal.

(* Las principales recomendaciones figuran en negritas. Fuente: Informe “Estudios Económicos de la OCDE: Perú 2023”.

Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCR de septiembre

Caen todas las expectativas empresariales a 3 meses y mayoría de las que son a 12 meses

En el mes de septiembre, 7 indicadores de un total de 18 se ubicaron en el tramo optimista, similar al mes previo. Estos corresponden a las expectativas a 12 meses, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

La mayoría de los indicadores de situación actual se deterioraron en septiembre, respecto al mes previo, con excepción del nivel de producción y los días de inventarios no deseados, muestra la Encuesta Mensual de Expectativas Macroeconómicas del Banco Central de Reserva (BCR).

De manera similar, la mayoría de los indicadores de expectativas, con excepción de situación de su empresa y demanda por sus productos a 12 meses, disminuyen respecto al mes previo.

En el mes de septiembre, 7 indicadores de un total de 18 se ubicaron en el tramo optimista, similar al mes previo. Estos corresponden a las expectativas a 12 meses.

El indicador de expectativas de precios de insumos a 3 meses aumentó respecto al mes previo, en tanto que el de expectativas de precios de venta a 3 meses se redujo.

Expectativas regionales

En septiembre, el BCR realizó la encuesta de percepción regional con una cobertura de 397 empresas que operan en las diferentes regiones del país.

Respecto a la encuesta de agosto, se aprecia una recuperación en la mayoría de los indicadores de situación actual en la zona norte, así como resultados mixtos en el centro y sur, y un deterioro de estos en el oriente.

Por otro lado, si bien la expectativa de la economía a 3 meses se reduce en todas las zonas, en el norte la mayoría de los indicadores de expectativas mejora respecto al mes previo, mientras que en el centro y sur se presentan resultados mixtos.

Por el contrario, la mayoría de estos indicadores se deteriora en el oriente.

La expectativa del precio de insumos y venta 3 meses aumenta en todas las zonas, con excepción del precio de venta a 3 meses en el norte. Esta última zona registra 16 indicadores de un total de 18 en el tramo optimista; la zona centro, 10; la zona sur, 9; y la zona oriente 4 indicadores.

Resultados de la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas

	Diciembre 2019	Marzo 2020	Julio 2023	Agosto 2023	Setiembre 2023	Correlación con PBI ^{1/}
SITUACIÓN ACTUAL						
DEL NEGOCIO	53,4	41,1	45,6	47,8	44,3	0,56
NIVEL DE VENTAS	54,2	30,3	44,6	49,6	47,2	0,49
NIVEL DE PRODUCCIÓN	50,0	23,5	44,1	45,9	47,7	0,44
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	40,0	23,0	33,4	33,9	32,8	0,68
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	51,2	27,5	45,5	48,2	45,4	0,52
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS ^{2/}	8,9	5,9	13,4	13,3	8,0	-0,36
EXPECTATIVA DE:						
LA ECONOMÍA A 3 MESES	50,8	21,8	44,5	44,1	40,4	0,63
LA ECONOMÍA A 12 MESES	61,5	41,5	53,9	55,7	52,0	0,42
EL SECTOR A 3 MESES	51,5	28,5	45,4	46,8	42,8	0,67
EL SECTOR A 12 MESES	61,5	43,4	54,3	56,3	53,1	0,33
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	56,1	28,3	48,7	49,6	48,3	0,66
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	66,6	46,4	59,7	58,9	59,3	0,66
DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	55,1	30,7	51,5	52,6	50,9	0,66
DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	68,0	47,4	61,5	61,5	61,9	0,66
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	48,6	35,9	46,3	47,1	45,9	0,66
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	54,0	39,6	52,6	54,7	52,9	0,58
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES ^{3/}	51,3	29,9	45,6	47,3	44,9	0,65
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES ^{3/}	59,3	40,0	54,9	54,0	53,6	0,65
EXPECTATIVA DEL PRECIO PROMEDIO DE:						
INSUMOS A 3 MESES	51,5	52,9	53,4	53,0	54,2	0,63
VENTA A 3 MESES	56,4	49,7	55,3	56,1	55,7	0,59

> : mayor a 50
< : menor a 50

"-": Indica que la diferencia mensual de cada índice de difusión no es mayor, en valor absoluto, que 0,2. Las flechas hacia arriba o hacia abajo indican que se superó este umbral, mientras que el signo "-" implica que el índice no varió.

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

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

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

Fuente: BCR

Encuesta de Percepción Regional

	Zona Norte		Zona Centro		Zona Sur		Zona Oriente	
	Ago. 23	Set. 23	Ago. 23	Set. 23	Ago. 23	Set. 23	Ago. 23	Set. 23
SITUACIÓN ACTUAL								
SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO	52,1	52,5	43,5	39,0	53,4	47,9	51,3	51,2
NIVEL DE VENTAS	50,0	50,6	45,0	44,1	51,1	49,6	52,5	47,6
NIVEL DE PRODUCCIÓN	50,0	51,4	43,8	50,0	44,1	46,3	66,7	50,0
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	37,4	37,1	36,7	35,4	40,9	45,8	39,7	40,5
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	48,8	50,9	45,2	51,2	51,3	49,0	51,5	44,9
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS ^{1/}	1,4	1,6	6,3	-7,9	3,8	1,4	-3,2	1,8
EXPECTATIVAS DE:								
LA ECONOMÍA A 3 MESES	53,1	52,2	48,4	40,0	49,2	44,5	45,1	37,2
LA ECONOMÍA A 12 MESES	64,1	63,7	55,2	51,1	55,9	60,2	44,7	36,8
EL SECTOR A 3 MESES	54,7	57,5	48,4	44,9	54,2	49,2	52,4	50,0
EL SECTOR A 12 MESES	65,4	69,4	53,4	54,3	61,5	61,7	56,6	50,0
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	60,2	64,2	56,5	50,0	57,6	53,8	57,3	48,8
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	70,9	73,4	63,8	63,8	67,2	68,7	62,8	55,3
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	64,1	63,7	46,6	53,2	58,1	53,9	51,3	52,3
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	73,2	75,3	59,3	67,0	72,6	70,7	56,8	51,3
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	50,5	55,1	48,4	45,0	53,5	50,0	47,6	43,0
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	56,3	61,7	60,3	57,4	61,5	63,2	44,9	48,7
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	56,4	59,5	44,8	51,0	55,8	53,4	51,2	48,4
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	64,5	67,5	55,6	62,2	67,3	68,9	44,9	41,9
PRECIOS:								
INSUMOS A 3 MESES	52,0	55,1	50,0	56,9	55,6	56,8	38,2	46,4
VENTA A 3 MESES	59,7	59,9	58,6	62,0	61,5	62,3	57,5	64,6
NÚMERO DE RESPUESTAS	193	183	32	51	136	120	41	43

^{1/} "1" mayor a 50 puntos (tramo optimista), "1" menor a 50 puntos (tramo pesimista) y "1" igual a 50 puntos (neutral).

"-": Indica que la diferencia mensual de cada índice de difusión no es mayor, en valor absoluto, que 0,2. Las flechas hacia arriba o hacia abajo indican que se superó este umbral, mientras que el signo "-" implica que el índice no varió.

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

Fuente: BCR

Opinión

Mi negocio, mi casa, mi comunidad ¿Estamos listos para El Niño?



Jorge Lazo Arias
Gerente de Asuntos Corporativos y Sostenibilidad, Pacífico Seguros

Con el transcurrir de las semanas vemos que las proyecciones del Fenómeno de El Niño (FEN) señalan que tendrá un fuerte impacto en el Perú. En ese escenario, así como las familias, los pequeños negocios son los que tienen el mayor riesgo de no poder superar un evento de esta magnitud, ya que además de enfrentar daños en sus instalaciones y pérdidas en su mercadería e insumos, deberán enfrentar la falta de demanda y ausencia de compradores.

Ante este escenario, es necesario que mapeemos y tomemos previsiones en nuestro negocio y que pueda sobrevivir, pero también debemos recordar no dejar de lado tomar acciones para proteger nuestra comunidad, que es en donde se encuentra nuestro hogar y el de nuestros colaboradores.

Por ello, es importante participar y apoyar activamente las acciones que se emprendan para el bien de todos, capacitarse con un plan de emergencia familiar y realizar simulacros que nos permitan estar preparados ante un imprevisto.

Aún podemos ver que tras lo ocurrido con el paso del ciclón Yaku, muchas familias no terminan de recuperarse y es que, aunque este evento tuvo una corta duración, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Defensa Civil (Indeci), se habrían registrado pérdidas que superarían los US\$371 millones. De ellos, desde Pacífico respaldamos con más de US\$25 millones a más de 2.000 clientes que vieron afectados su hogar, bienes o empresas.

Es por esta razón que, desde Pacífico Seguros, como parte de nuestra estrategia de preparación para el FEN, buscamos respaldar a la población en general, desarrollando acciones preventivas que generen un impacto en nuestros colaboradores, clientes y sociedad.

En el caso de la sociedad, tenemos el compromiso de fomentar comunidades

más resilientes, y para ello vimos necesario respaldar a los equipos municipales, fortaleciendo su gestión y el liderazgo en las zonas más vulnerables.

Junto a aliados estratégicos como Escuela R y EsHoy, venimos impulsando el programa “Municipios Resilientes” capacitando a 10 municipios en Piura y La Libertad.

A través de una serie de capacitaciones, brindamos las herramientas para que los funcionarios desarrollen planes de acción en preparación, lideren y coordinen eficientemente la respuesta de sus municipios ante la emergencia, e incluso, cómo ejecutar su presupuesto de cara al FEN. Hasta el momento se han logrado un total de 40 horas por cada módulo dirigido a las municipalidades de Piura y, en los próximos días, continuarán las sesiones en Trujillo.

Además, para apoyar a los distritos que, se prevé, tendrán mayor exposición a las fuertes lluvias y sus consecuencias, como parte de nuestra estrategia frente al FEN #PreparadosEstamosMásSeguros y en alianza con World Vision, llevaremos apoyo de kits de prevención y capacitación a 5 almacenes en Piura (Castilla, Veintiséis de Octubre, Catacaos, Tambogrande y Las Lomas).

Estos almacenes están equipados con botiquines comunitarios, carpas, kits de albergue temporal, kits de soporte emocional para niños y kits de remoción de escombros que serán entregados a las

comunidades para ayudarlos a enfrentar estos momentos difíciles. Además, parte de esta planificación ha incluido la capacitación a voluntarios de cada comunidad para que actúen como brigada de primera respuesta.

El bienestar de las comunidades depende mucho de que cada uno de nosotros, sus miembros, podamos unirnos y apoyar las acciones preventivas, no sólo en esta coyuntura, sino para estar preparados para que estas eventualidades no nos frenen, sino que nos den el impulso para unirnos como sociedad.

“Ante este escenario, es necesario que mapeemos y tomemos previsiones en nuestro negocio y que pueda sobrevivir, pero también debemos recordar no dejar de lado tomar acciones para proteger nuestra comunidad, que es en donde se encuentra nuestro hogar y el de nuestros colaboradores”.

Entrevista a Diego Escudero Arens, gerente comercial en Marsh

“Se está estudiando traer al Perú la cobertura por riesgo de crédito, especialmente para financieras y Cajas”

A raíz de las violentas protestas a finales del año pasado y principios de este, muchas aseguradoras tomaron la decisión de elevar el precio de las coberturas o, incluso, dejar de asegurar el riesgo político en el Perú, declaró a Microfinanzas Diego Escudero Arens de la empresa de corretaje de seguros y gestión de riesgos Marsh.

¿Cómo han evolucionado los seguros este año?

El mercado de seguros en el Perú sigue siendo un mundo en desarrollo. Dentro de la región, somos uno de los países con las penetraciones más bajas respecto del Producto Bruto Interno (PBI). Entonces, hay una gran oportunidad de seguir creciendo en esta industria y es un trabajo que se viene haciendo entre corredores y aseguradoras para dar a conocer mejor la oferta, los productos que hay y cómo la gente puede gestionar mejor sus riesgos.

¿Cuánto crecería el mercado en el 2023?

En el 2022, la industria de seguros creció aproximadamente 5,9%, un incremento desacelerado frente a años anteriores. Este 2023, el aumento sigue siendo no tan marcado, se espera una variación anual similar a la que se tuvo el año pasado.

¿Cómo es la participación de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en los seguros?

Las Pymes y los negocios en desarrollo, como punto de partida, cubren los riesgos de ley que están enfocados en el Seguro Vida Ley y el Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR). Luego, algunas empresas comienzan a desarrollarse un poco y entienden que pueden mitigar otros riesgos a través de seguros, aunque la prioridad depende del giro del negocio.

¿Marsh realiza una labor activa de promoción de coberturas?

Lo que tratamos de hacer frente a esto es ayudarlos a conseguir buenos productos de manera rápida. Por lo general, la pequeña empresa tiene una necesidad muy marcada de conseguir el producto rápido.

El resto de las necesidades que se les presentan suelen estar relacionadas con sus proveedores o clientes. Nosotros vemos la posibilidad de desarrollar productos de fácil y rápida emisión que tienen muy buenas condiciones.

Acceso

¿Qué tan rápido pueden acceder a un seguro las Pymes?

Es un tema de velocidad y de rápida operatividad. Dependiendo de qué tan grande es la empresa, una cotización podría tomar entre una y 2 semanas considerando el tipo de riesgo. Sin embargo, ahora buscamos cotizarlos y emitirlos en el lapso de 2 o 3 días para darle esa velocidad y ese apoyo a estas empresas. En algunos productos, podemos cotizar el mismo día y emitirlos en 48 horas o un poco más, pero tratando de cubrir y brindarles el apoyo que corresponde. Por lo general, estamos hablando hasta de 3 o 4 días.

¿Qué aspectos son los que dilatan la evaluación?

Lo que toma tiempo habitualmente es cerrar un producto. Cuando son riesgos tradicionales, es saber a lo que se enfrentan. ¿Quieren asegurar un vehículo? ¿o quieren asegurar algún activo relevante como una propiedad, una oficina o una fábrica?

¿Hay otros seguros que solicite este segmento de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes)?

Otro producto que suelen necesitar, también con mucha frecuencia, es el de responsabilidad civil que se puede cotizar y emitir rápido. En este seguro hay una particularidad en la demanda, proviene de Mypes enfocadas en brindar servicios a terceros, pues la contraparte les suele pedir coberturas para evitar la exposición al riesgo.

¿Los comerciantes pueden asegurar su mercadería?

Claro, de la misma manera que los pequeños y medianos comerciantes acostumbran a asegurar sus existencias y el espacio donde las tienen. Toman una póliza multirriesgo para cubrirse.

Fenómeno de El Niño

¿Cómo la colocación de seguros está sorteando el débil desempeño económico?

Lo que está pasando hoy es que el valor de los bienes, como una vivienda o un inmueble, ha bajado. Cuando se reduce el precio, la suma asegurada y la prima bajan también. Hay seguros que se han abaratado, entre comillas, porque lo que estás protegiendo tiene un menor valor que antes, pero hay otros en los que, efectivamente, el precio ha subido porque se han vuelto más riesgosos.

¿Uno de los que se encareció es la cobertura frente al Fenómeno de El Niño?

Sí. Es más caro justamente por el riesgo latente que representa este evento climatológico. Hoy es un tema de discusión con los clientes, especialmente con aquellos que están en las zonas de exposición, como algunas empresas agrícolas.

¿Las Mypes están contratando nuevos seguros para El Niño?

Estamos a la expectativa, El Niño tiene impactos bastante marcados con relación a todos los seguros de propiedad,

“Hay seguros que se han abaratado, entre comillas, porque lo que estás protegiendo tiene un menor valor que antes, pero hay otros en los que, efectivamente, el precio ha subido porque se han vuelto más riesgosos”.

especialmente si es una empresa que está en una zona de riesgo. Más que contratando nuevas coberturas, están revisando sus pólizas frente a fenómenos meteorológicos.

Hay muchas compañías cuyas renovaciones tocan el próximo año, se puede decir que ya pasaron la ola y tienen la cobertura comprada desde antes. Pero otras deben renovar este año, sí es una preocupación que tienen y están viendo la forma de mitigar esos precios.

¿Cómo evoluciona el seguro frente a manifestaciones violentas?

Ese es otro riesgo que también se encareció. A raíz de las protestas que vimos a finales del año pasado y principios de este, muchos mercados tomaron la decisión de elevar el precio o, incluso, dejar de asegurar el riesgo político en el Perú. Las Pymes muchas veces tienen una puerta a la calle y estas manifestaciones les causaban cierto daño.

¿Se espera un ajuste de estos precios en el corto plazo?

Los precios deberían comenzar a nivelarse hacia el futuro. Vemos tranquilidad detrás del Gobierno, pero aún es un tema latente. Mientras tanto, como parte de la gestión de riesgos tratamos de asesorar a nuestros clientes para que tomen las coberturas que realmente necesitan y encuentren tarifas que vayan de la mano con su negocio. La idea es que el seguro los ayude desde un punto de vista financiero y no se termine convirtiendo en una complejidad adicional.

Sistema financiero

¿Cuáles son los principales riesgos que afrontan las entidades financieras?

Hoy están expuestas a 3 grandes riesgos. Uno es la deshonestidad, puede provenir de sus clientes o colaboradores. Otro de los riesgos que ha crecido mucho en los últimos 20 años es el cibernético, que antes no se tomaba en consideración porque no existía la posibilidad de que un hacker ingrese a sus sistemas. Y, el tercero, es el riesgo de crédito vinculado con las carteras morosas.

¿Cómo se protegen frente a la ciberdelincuencia?

El riesgo cibernético se ha convertido en un tema muy latente para las entidades financieras. Comprar una cobertura es un proceso porque lo primero que va a evaluar la aseguradora es si la empresa está en capacidad de adquirir ese seguro.

No solo financieramente, lo que se quiere ver es que, por lo menos, haya salvaguardas y algunas compuertas, por así decirlo, para que no sea tan fácil el acceso a la empresa y, en función a eso, brindarle la protección.

¿A qué se refiere con “estar en capacidad de adquirirlo”?

Es como si un cliente busca asegurar su casa, pero no tiene paredes ni puertas, por lo menos debería contar con una puerta para limitar el acceso al criminal.

Lo mismo sucede con estos productos. Una vez que se hace ese análisis y la aseguradora entiende que la entidad está en capacidad de tomar el riesgo, le venden un producto de ciberseguridad.

Riesgo de crédito

¿Cuál de las 3 coberturas muestra mayor dinamismo ahora?

El riesgo de ciberseguridad ha ido creciendo en el tiempo y tomando un puesto mucho más arriba en el ranking de preocupaciones últimamente, está entre los 5 primeros riesgos de los cuales se protegen hoy. Sobre el riesgo de crédito, es una cobertura que se está estudiando traer al Perú, especialmente para las financieras y Cajas.

¿Cómo funciona ese seguro?

Por la realidad en que vivimos, las carteras morosas están creciendo, la gente está con menos liquidez y eso tiene un impacto directo en estas entidades que viven mucho de los flujos pues viven de entregar préstamos.

Al tener provisiones atracadas a raíz de las carteras morosas, no pueden seguir creciendo. Con este seguro podrían liberar un poco esas provisiones y tendrían una mayor liquidez para dar más créditos.

Entonces, ¿se podrían empezar a ver las primeras contrataciones?

Es un seguro que puede ser muy importante e interesante para todas las entidades financieras, lo estamos presentando a muchos clientes, estamos comenzando a hacer evaluaciones para vendérselo y sabemos que va a ser un gran beneficio para todo el mercado.

¿Las microfinancieras son partícipes en la evolución del mercado asegurador?

Las Cajas y financieras cumplen un rol trascendental de inclusión financiera y desarrollo de seguros en el Perú, no solo ayudan a bancarizar sino a generar conocimiento sobre la importancia y beneficios de los seguros. Ayudan en la oferta de coberturas enfocadas a la mujer, la familia, de inclusión social o para mitigar el riesgo medioambiental.

¿Cuál es el panorama para el mercado asegurador en el 2024?

Tenemos varios eventos en el 2024, uno de ellos es el cambio presidencial en Estados Unidos lo cual tendrá un efecto en la ruta económica mundial. También debemos ver lo que hace la Reserva Federal (Fed) sobre las tasas, se habla de posibles subidas adicionales este año pero que el siguiente se verán recortes, esperemos que así sea.

Las proyecciones de crecimiento de diferentes bancos mundiales no son muy alentadoras. Además, debemos terminar de ver cómo se controla la inflación este año.

En el Perú, las cosas están un poco más tranquilas, al empresario se le ve más estable pero la liquidez sigue siendo un problema, sobre todo en negocios más pequeños. El 2024 debe ser un año tibio todavía, de transición, aunque un poco mejor que los previos.



“A raíz de las protestas que vimos a finales del año pasado y principios de este, muchos mercados tomaron la decisión de elevar el precio o, incluso, dejar de asegurar el riesgo político en el Perú”, afirma Diego Escudero Arens.

EVENTOS 2024



Conoce algunos de nuestros principales eventos que tenemos para ti

- Congreso de Auditores Internos de Instituciones de Microfinanzas - ECAIM

Junio 2024

- Encuentro Nacional de Gestión de Riesgos - ENGIR

Noviembre 2024

- Programas de Alta Dirección - PAD

- Conversatorios

- Workshops

Opinión

Opciones y barreras que impiden su expansión Financiamiento vehicular



Alberto Morisaki Cáceres
Gerente de Estudios Económicos y Estadísticas, Asociación Automotriz del Perú (AAP)

El crecimiento de la economía peruana en las últimas 2 décadas se ha hecho evidente en diferentes aspectos de la vida diaria de las personas y el desempeño de las empresas. Uno de ellos es el parque automotor, cuyo número de vehículos aumenta y facilita el transporte de las personas y mercancías en todo el país. Entre los elementos importantes detrás de la dinámica en la venta de vehículos y del parque automotor se encuentra el financiamiento.

Así, gracias al financiamiento formal ofrecido por diversas instituciones, muchas familias y empresas pueden adquirir vehículos nuevos, generando una serie de beneficios, tanto particulares (mayor comodidad y seguridad a las personas para transportarse) o como herramienta de trabajo y activo para las empresas como para la sociedad en su conjunto (los vehículos nuevos con mejor tecnología y sistemas de seguridad ayudan a renovar el parque automotor, lo que trae consigo menor contaminación, siniestros de tránsito y congestión, entre otros beneficios).

Ahora, al hablar de financiamiento debemos destacar las opciones de este para la adquisición de vehículos que se pueden encontrar en el mercado peruano. Así, se tiene el crédito vehicular convencional, el cual permite adquirir el 100% del valor de un vehículo a plazos que pueden ir hasta los 72 meses. Dicho tipo de financiamiento va dirigido a aquellas personas que buscan comprar un auto y mantenerlo en su propiedad por los años que dura el préstamo o más.

De otro lado, también existe el financiamiento vehicular “inteligente”, el cual proporciona la posibilidad de adquirir un porcentaje del valor del vehículo, lo que permite acceder a menores cuotas a 2 o 3 años de plazo, con la intención de que al finalizar el plazo el usuario tenga la opción de renovar por otro vehículo. Así, este producto va dirigido a las personas que buscan cambiar de auto cada cierto tiempo.

También se tiene el sistema de fondos colectivos, una opción que facilita la adquisición de un vehículo. A diferencia de los créditos vehiculares, dicho producto permite comprar un certificado con cierto valor, el cual se usa para adquirir un auto.

La principal ventaja es que el valor del certificado comprado es prorrateado en cuotas,

sin intereses, y el valor extra que paga el usuario es un porcentaje fijo del valor del certificado. Asimismo, no es necesario pagar una inicial, lo cual hace aún más fácil el acceso al financiamiento.

Adicionalmente, se cuenta con el leasing financiero vehicular que es una opción que en el Perú va dirigida principalmente a empresas, las cuales realizan el arriendo de vehículos pagando una cuota a la entidad financiera contratada, y al término del plazo pactado la empresa tiene la posibilidad de adquirir los vehículos a un precio previamente pactado.

Una de las principales ventajas es que la empresa usuaria podrá utilizar el Impuesto General a las Ventas (IGV) de las cuotas pagadas como crédito fiscal. Del mismo modo, las empresas pueden hacer uso de la depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato, obteniendo así un escudo tributario y un mayor flujo de caja, además de no distraer recursos para temas que no son el negocio principal de la empresa. También se tienen los créditos empresariales para activos fijos, entre otros.

Finalmente, hay que destacar que, a pesar del avance de este segmento del mercado crediticio en los últimos años, la penetración del financiamiento vehicular en el país a través de sus múltiples alternativas es baja, se estima en alrededor de 40%, menor a los porcentajes que muestra Chile (80%) o México (60%), por lo que el potencial de desarrollo es grande.

“La penetración del financiamiento vehicular en el país a través de sus múltiples alternativas es baja, se estima en alrededor de 40%, menor a los porcentajes que muestra Chile (80%) o México (60%), por lo que el potencial de desarrollo es grande”.

La razón detrás de las diferencias entre el desarrollo del mercado de financiamiento vehicular peruano y el de otros países es porque nosotros tenemos que lidiar con algunas dificultades que han imposibilitado que dicho mercado pueda crecer más. La informalidad, un sistema y ejecución de garantías mobiliarias deficiente, y costos regulatorios, son algunas de las barreras que no permiten una mayor expansión del financiamiento.

Por tal motivo, es fundamental que tanto el sector público como el privado trabajen de la mano para poder lidiar con las referidas dificultades y, al mismo tiempo, fomentar la expansión a través de la innovación o nuevos mecanismos de financiamiento.

El 41% de entidades del sistema financiero peruano utiliza IA para gestionar el riesgo crediticio

Al cierre del 2023, el 70% de entidades financieras emplearán estas herramientas, prevé la empresa en analítica SAS. Actualmente, el 41% de bancos y el 36% de Cajas Municipales han adoptado estas tecnologías para gestionar el riesgo crediticio.

El sector financiero peruano se ha transformado en los últimos años con la integración de ecosistemas digitales de Inteligencia Artificial (AI) que les facilita a las entidades resolver problemas complejos de los servicios financieros en este entorno actual, además de tomar decisiones acertadas e introducir novedosos productos que respondan adecuadamente a la demanda del mercado nacional logrando mejorar los servicios para los clientes finales.

Como resultado de ello, hay un impacto positivo en las entidades en aspectos relacionados a la liquidez, gestión del riesgo crediticio y su rentabilidad. Según SAS, empresa especializada en soluciones analíticas, con sede en Carolina del Norte (Estados Unidos), el 41% de entidades financieras (bancos y Cajas Municipales) utilizan en la actualidad las nuevas tecnologías emergentes y se prevé que, al cierre del 2023, el 70% de entidades ya apliquen estas tecnologías.

“El ingreso del Machine Learning como parte de tecnología para predecir ha generado que la IA sea capaz de responder a la actual demanda del mercado financiero con modelos de riesgo crediticio fundados en los datos financieros, en el comportamiento de crédito y de consumo de los clientes, logrando unificar su data, analizarla al detalle y generar nuevos focos de rentabilidad”, explicó Iván Domínguez Medina, gerente de Asesoría al Cliente, Riesgos y Servicios Financieros de SAS.

Tendencias

Señaló que las tendencias en tecnología para el sistema financiero como los datos, las fábricas de datos, la democratización de la IA, las decisiones inteligentes, entre otros, permiten a las entidades tomar decisiones más acertadas, considerando ciertos parámetros que les permita implementar soluciones de manera gradual y adaptada a sus necesidades y presupuestos.

“La democratización de datos causa un impacto positivo para el sistema financiero y entidades en general porque les permite acceder a herramientas poderosas para gestión de riesgo, prevención de fraude y cumplimiento para delitos financieros, entre otros, que mejoran sus operaciones y les ayuda a tomar decisiones más informadas”, sostuvo. Agregó que esta tendencia tecnológica puede ser utilizada por todo tipo de usuarios como desarrolladores, tomadores de decisión y responsables de negocios.

Por su parte, Saby Celestino, consultora de Analítica Avanzada de SAS, explicó que tras la pandemia las entidades financieras vienen acelerando la aplicación de

estas tendencias en tecnología, principalmente el sistema de fábrica de modelos, el Intelligent Decisioning y el Model Risk Management o Gestión del Riesgo de Modelos; este último, luego de la resolución de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) que establece lineamientos mínimos para mitigar los riesgos derivados del uso de modelos y cuya adaptación se inició este año.

Precisó que, en el Perú, actualmente el 41% de bancos tradicionales y el 36% de Cajas Municipales han adoptado estas nuevas tecnologías, como el sistema Machine Learning para sus unidades de riesgo crediticio, con el fin de evaluar con mayor precisión a sus clientes y ser más exactos al momento de otorgar un crédito.

Modelamiento

Además, dado que el mercado peruano tiene una población con alto índice de informalidad, complica la toma de decisiones cuando se trata de otorgar un crédito, y es por ello que las entidades financieras están explorando metodologías de modelamiento novedosas como Machine Learning para sus áreas de Riesgos porque, cuando los implementan, ven una ganancia significativa en su performance versus los modelos tradicionales, y siempre teniendo en cuenta el enfoque regulatorio como la transparencia, la explicabilidad y trazabilidad del desarrollo de estos modelos.

“El control de fraude y la gestión del riesgo crediticio son

los puntos más importantes para las entidades financieras, donde la IA ha podido mejorar los procesos, detectar patrones de comportamiento y extraer datos tradicionales y alternativos de manera continua para identificar en el menor tiempo posible acciones sospechosas y prevenir fraudes antes que ocurran”, dijo Celestino.

Manifestó que los sistemas son cada vez más seguros, auditables y se han convertido en una pieza fundamental al momento de tomar decisiones. Como se recuerda, las metodologías de Machine Learning operan de forma significativamente más precisa que los métodos de modelamiento tradicionales en la calificación crediticia, lo cual ofrece mayor valor agregado y puede reducir considerablemente el riesgo crediticio en las entidades financieras.

Normativa de la SBS

A inicios de enero del 2023, la SBS aprobó, mediante Resolución N° 053-2023, el Reglamento de Gestión de Riesgos de Modelo que establece lineamientos mínimos para mitigar los riesgos derivados del uso de modelos empleados en la gestión de riesgos de crédito, mercado, liquidez operacional, lavado de activos y del financiamiento del terrorismo de las empresas del sistema financiero y de seguros. Su aplicación será gradual hasta enero del 2026, considerando los riesgos que se gestionan con los modelos y la categorización de los modelos empleados.



El sector financiero peruano se ha transformado en los últimos años con la integración de ecosistemas digitales de AI, señaló Iván Domínguez.

Opinión

Diversificación de activos Real estate alternativos



Raúl Calle Benito
Estratega de Inversiones, BanBif Selecta

Durante los últimos años la valorización de los bienes raíces en Estados Unidos ha tenido una clara tendencia al alza, otorgando altas rentabilidades a los inversionistas y flujos de intereses atractivos. Incluso en un contexto de tasas altas de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos y desaceleración de la demanda, el valor de los activos inmobiliarios se ha mantenido sorprendentemente resistente.

Ello dada la menor oferta de inmuebles en el mercado en los últimos años, producto de la regulación post gran crisis financiera. Sin embargo, los cambios tecnológicos y demográficos vienen generando varias alternativas a los bienes raíces tradicionales, y se espera que lideren el crecimiento del sector en los próximos años.

Los real estate alternativos aglutinan un amplio y variado rango de sectores inmobiliarios, que van más allá de los inmuebles tradicionales como viviendas multifamiliares, edificios comerciales, shopping centers, oficinas, etc. Podemos agrupar los bienes raíces alternativos en tres categorías. La primera categoría es la infraestructura social: centros médicos, atención médica para la tercera edad, servicios para discapacidad, cuidado de niños, entre otros.

Como segunda categoría tenemos a la vivienda no tradicional, como viviendas estudiantiles, casas de retiro o comunidades de estilo de vida. Como último punto tenemos a infraestructura: data centers, unidades de self storage, laboratorios, granjas solares, parques eólicos, etc.

Al igual que los real estate tradicionales, los real estate alternativos ofrecen un ingreso real estable, producto de alquileres, los cuales son ajustados periódicamente de acuerdo con los niveles de inflación. También ofrecen diversificación de los activos tradicionales del mercado y se pueden considerar defensivos, ya que su valorización es relativamente independiente de los ciclos económicos. Sin embargo, la ventaja particular de los real estate alternativos frente a los tradicionales es la inversión en sectores que aún no han madurado pero que presentan una alta demanda potencial. Por lo tanto, los real estate alternativos presentan un potencial de retorno más alto que los real estate tradicionales que se mueven en mercados altamente competitivos y saturados.

Los drivers que refuerzan el atractivo de este tipo de inversiones son los cambios demográficos y los cambios tecnológicos. La principal tendencia demográfica mundial es el envejecimiento de la población, ya que a nivel global hay un aumento en el número y en la proporción de personas mayores. Ello ante el incremento de la esperanza de vida,

producto del avance en la medicina, y de la reducción de la fertilidad, especialmente en los países desarrollados.

Datos de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) señalan que para el 2050 el porcentaje de población mayor de 65 años se habrá duplicado con respecto a los niveles actuales. En Estados Unidos los baby boomers (personas de entre 55 a 73 años) representan la categoría demográfica más grande. Con ello, se espera una mayor demanda en instalaciones de servicios médicos especializados para la tercera edad, así como hogares de retiro.

Asimismo, la clase media se ha convertido en el nivel socioeconómico más grande del mundo (4.000 millones de personas según un estudio de World Data Lab), empujando la demanda por educación superior a medida que la clase media suele ser la que más invierte en educación.

“La ventaja particular de los real estate alternativos frente a los tradicionales es la inversión en sectores que aún no han madurado pero que presentan una alta demanda potencial”.

Se proyecta que los estudiantes de educación superior se incrementen a 263 (desde los 165 millones actuales) hacia el 2025, lo que viene impulsando la demanda de viviendas estudiantiles, especialmente concentradas en Reino Unido, Estados Unidos y Australia.

Por último, el avance tecnológico, la normalización del uso del internet y el desarrollo de la Inteligencia Artificial (IA) ha incrementado de manera exponencial la necesidad de Centros de Datos. Esta infraestructura, que contiene servidores y unidades de procesamiento de datos, requiere un mayor costo de mantenimiento y un grado mayor de especialización. Sin embargo, el alto costo de instalación para los arrendatarios asegura contratos de alquiler de largo plazo y, por lo tanto, estabilidad en sus ingresos.

En conclusión, los sectores alternativos de real estate presentan una buena oportunidad de inversión a medida que el mercado siga madurando y la demanda de estos activos subiendo. Al igual que los bienes raíces tradicionales, la inversión en los bienes raíces alternativos debe tener un enfoque de largo plazo dada la naturaleza de los activos.

Asimismo, realizar una inversión directa implica un alto costo y un mínimo de inversión bastante alto y concentrado. Por ello, preferimos alternativas especializadas para clientes retail, como fondos mutuos orientados a estos sectores, que además ofrecen diversificación de propiedades, flujos de interés y ventanas de liquidez.

Caja Cusco ingresa al top 10 en el ranking de Merco Empresas en el sector bancario

Ingresar al Top 10 del ranking de Merco Empresas 2023 en el sector bancario refuerza la reputación de la microfinanciera como una institución sólida y confiable, afirmó su presidente del Directorio, Raúl Velazco Huayhua.

Caja Cusco, una de las principales instituciones microfinancieras en el Perú, informó que ingresó al Top 10 del reconocido ranking Merco Empresas 2023 en la categoría bancaria.

Merco (Monitor Empresarial de Reputación Corporativa) es el monitor corporativo de referencia en Iberoamérica que evalúa la reputación de las empresas desde el año 2000. Es un instrumento de evaluación reputacional basado en una metodología multistakeholder compuesta por 6 evaluaciones y más de 20 fuentes de información.

El presidente del Directorio de Caja Cusco, Raúl Velazco Huayhua, afirmó que ingresar al Top 10 del ranking de

Merco Empresas 2023 en el sector bancario refuerza la reputación de la microfinanciera como una institución sólida y confiable, comprometida con el desarrollo de los emprendedores peruanos.

“Continuaremos trabajando arduamente para seguir brindando servicios financieros de calidad a nuestros clientes en todo el país”, manifestó.

Por su parte, el gerente central de Administración de Caja Cusco, Gustavo Villaverde Martínez, expresó que haber ingresado al top 10 del ranking de Merco Empresas 2023 es un reflejo del compromiso de la institución microfinanciera con el desarrollo y el constante trabajo que realizan.

“Estamos convencidos de que este nuevo logro es resultado del esfuerzo de nuestros más de 3.600 colaboradores, quienes vienen impulsando el crecimiento y fortalecimiento de Caja Cusco”, manifestó.

Subrayó que, con 35 años de experiencia en el mercado, Caja Cusco se ha consolidado como una institución comprometida en ofrecer servicios de calidad a sus miles de clientes en ahorros y créditos.

“Este reconocimiento en el ranking de Merco Empresas es un testimonio del compromiso de Caja Cusco en seguir creciendo y fortaleciendo su posición como líder en el sector financiero peruano”, agregó.



El presidente del Directorio de Caja Cusco, Raúl Velazco Huayhua, y el gerente central de Administración, Gustavo Villaverde Martínez, expresan su compromiso con el desarrollo de los emprendedores peruanos.

Opinión

Diseñando experiencias

La neuropsicología en las microfinanzas



Mauricio Bock
Managing director, Institute of Neurocoaching

En un mundo donde las microfinanzas desempeñan un papel fundamental en el acceso a servicios financieros para las poblaciones marginadas, el diseño de experiencias financieras efectivas se ha convertido en un objetivo clave para las instituciones financieras.

Ilustraremos con algunos ejemplos cómo aplicar el diseño de experiencias emocionales positivas en las microfinanzas.

La experiencia financiera

Una experiencia financiera desde la perspectiva de la neuropsicología se refiere a cómo una persona percibe, procesa y se relaciona emocionalmente con las actividades y decisiones financieras en función de la actividad cerebral y los procesos cognitivos involucrados.

En otras palabras, se trata de cómo el cerebro humano interactúa con las finanzas y cómo estas interacciones influyen en el comportamiento financiero de una persona.

Emociones y finanzas

La neuropsicología nos enseña que las emociones desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones financieras. Hoy con la coyuntura de constante crisis políticas es natural que la relación entre el emprendedor y las entidades financieras se haya visto dañada.

Por ello, es esencial que al miedo se sustituya la confianza. Por ejemplo, al proporcionar un proceso de solicitud de microcrédito transparente y sin complicaciones, se puede reducir el estrés del cliente y aumentar la confianza en la institución financiera.

La importancia de la simplicidad

El cerebro humano tiene una tendencia natural a buscar la simplicidad y evitar la

complejidad. Las instituciones de microfinanzas pueden aplicar este principio mediante la simplificación de sus productos y procesos.

Esto incluye la presentación de información de manera clara y concisa y la eliminación de jerga financiera innecesaria.

Medición y mejora continua

La neuropsicología también puede guiar la forma en que las instituciones financieras miden la efectividad de sus experiencias. Al recopilar datos sobre las respuestas emocionales de los clientes y su satisfacción, las instituciones pueden identificar áreas de mejora y ajustar sus estrategias en consecuencia.

Para lograr resultados impactantes en la creación de experiencia, será necesario recolectar insights* iniciales con los usuarios y los no usuarios, es decir, aquellas personas que puedan calificar pero que por miedo o desconocimiento no se atreven a invertir.

Generando empatía y personalización emocional, las empresas de microfinanzas pueden utilizar esta comprensión para diseñar experiencias que generen confianza hacia el proceso y su entidad.

Finalmente, es importante recordar que la experiencia no solo está en la venta del servicio, sino en el proceso del servicio. Esto incluye la atención al cliente amigable y comprensiva y la adaptación de productos a las necesidades individuales.

La clave está en la transformación cultural de la entidad, con capacitación y entrenamiento para preservar la experiencia deseada.

(*) Un insight es una comprensión profunda de las necesidades, deseos, comportamientos o motivaciones ocultas y desconocidas de las personas, que permite desarrollar estrategias y mensajes efectivos para conectar con ellos.

“El cerebro humano tiene una tendencia natural a buscar la simplicidad y evitar la complejidad. Las instituciones de microfinanzas pueden aplicar este principio mediante la simplificación de sus productos y procesos”.

Entrevista a María José Artacho del Solar, country manager de Global66 Perú

“Trabas burocráticas y la credibilidad y confianza son nuestros principales desafíos para crecer en Perú”

La fintech Global66 espera superar para fines del presente año los US\$90 millones en transacciones en todos sus productos en el Perú, cifra que refleja la alta demanda de sus servicios financieros digitales, declara a Microfinanzas María José Artacho del Solar.

¿Qué tipo de servicios brinda Global66 como fintech?

Global66 es la fintech latinoamericana que está posicionándose como el Neobanco Global de Latam, ofreciendo una cuenta global que le permite a personas y empresas de la región acceder a servicios como cambio de divisas, envíos persona a persona entre cuentas Global66, link de cobro, una tarjeta prepago -Mastercard- disponible en Chile, Perú y Colombia, y transferencias internacionales de dinero 100% digitales a más de 65 países.

Con la mayor infraestructura operativa de la región, tenemos el objetivo de lograr un impacto en Latinoamérica y su industria financiera a través de productos financieros de alta calidad, de fácil acceso y conectados a un ecosistema digital.

La plataforma tiene un segmento para empresas que ofrece pagos masivos a más de 65 destinos, pago a proveedores, una cuenta global para hacer cambios de divisas, entre otros. Los beneficiarios pueden recibir los fondos digitalmente en una variedad de lugares de pago.

Actualmente, Global66 no cobra comisiones o costo de mantención por sus servicios o productos, solo el valor por tipo de cambio que puede ser consultado en el cotizador integrado en su aplicación y sitio web. Además, contamos con un ecosistema financiero integrado a su plataforma en el que los precios y beneficios son transparentes y competitivos.

¿En cuántos países operan?

La startup, fundada por Tomás Bercovich y Cristobal Forno, opera en 7 países (Chile, Colombia, Perú, México, Argentina, Ecuador y Estados Unidos).

En el 2021, Global66 movió más de US\$1.000 millones en volumen transferido y, hasta el momento, se han registrado más de un millón de usuarios desde su creación. Hasta la fecha, ha recaudado más de US\$20 millones en inversiones de ángeles, family offices y sociedades de capital de riesgo de América Latina, Estados Unidos y el Reino Unido.

A través de la tecnología, el desarrollo de productos financieros de fácil acceso y los bajos costos que manejamos, buscamos incentivar a los hispanos y latinoamericanos en el mundo a usar libremente múltiples servicios de estándar mundial, de forma rápida, transparente, simple y segura.

Productos

¿Cuáles son los productos que Global66 ofrece en el mercado peruano?

Contamos con una serie de productos como la Tarjeta Prepago Global66 Mastercard que, vinculada a nuestra Billetera Multimoneda digital, permite hacer compras en miles de comercios físicos y electrónicos en todo el mundo, pagar cuentas y apps favoritas, y realizar retiros en cajeros de cualquier lugar.

La Billetera Multimoneda es el corazón de la plataforma de servicios financieros para empresas ya que, a partir de esta, nacen los demás productos transaccionales que están disponibles hoy en día.

Permite a los usuarios tener, convertir y enviar dinero en hasta 8 monedas diferentes dentro de una misma cuenta, entre ellas, el dólar, euro, peso chileno, peso colombiano, peso mexicano, sol peruano y peso argentino.

También permite a los empresarios acceder a otros servicios a través de un ecosistema digital que potencia la expansión de sus compañías a nivel internacional, como las transferencias internacionales a más de 80 destinos, transferencias nacionales/locales/interbancarias, pagos masivos, entre otros.

¿Qué los diferencia de sus competidores?

El cliente puede aprovechar el mejor momento para cambiar y enviar dinero ya que manejamos una tarifa real spot (tasa vigente en el mercado de valores en el momento exacto en que se cotiza el cambio de moneda). La que ves en Google cada minuto, sin especulaciones y operando de principio a fin por rieles seguros y regulados.

El dinero se puede enviar de forma fácil y segura. El tiempo de envío depende del destino, sin embargo, aseguramos una fecha límite de recepción no mayor a 2 días.

También tenemos el servicio de envío de dinero P2P mediante el cual un usuario de Global66 puede enviar, de manera inmediata, dinero a otros usuarios de Global66 para que le llegue directamente en su Billetera Multimoneda.

Proyecciones

¿Cuáles son sus proyecciones en el país para el cierre del presente año?

Esperamos superar los US\$90 millones en transacciones en todos nuestros productos en el país. Esta cifra refleja nuestro crecimiento constante y la alta demanda de nuestros servicios financieros digitales en el mercado peruano.

Nuestra Cuenta Global ha ganado una sólida aceptación en Perú, brindando a personas y empresas acceso a soluciones de cambio de divisas, envíos entre cuentas, link de cobro y una tarjeta prepago Mastercard. Basándonos en la trayectoria actual y el entusiasmo de nuestros clientes, confiamos en que alcanzaremos y superaremos esta cifra proyectada para el cierre del año.

“Nos encontramos con desafíos burocráticos que pueden ralentizar nuestros procesos. Sin embargo, estamos trabajando en estrecha colaboración con las autoridades pertinentes y explorando soluciones que nos permitan superar estas trabas de manera eficiente”.

¿Tienen planeado el lanzamiento de un nuevo producto en el país?

Sí, tenemos planes para el lanzamiento de nuevos productos en Perú. En Global66 estamos comprometidos con la mejora continua de nuestra Cuenta Global para satisfacer las necesidades de nuestros usuarios en el mercado peruano. Trabajamos arduamente en el desarrollo de varios productos innovadores que se lanzarán próximamente.

Aunque no puedo proporcionar detalles específicos en este momento, puedo asegurarles que estos nuevos productos están diseñados para mejorar aún más la experiencia financiera de nuestros clientes en Perú y brindarles soluciones más completas y convenientes.

Tenemos muchas expectativas por la próxima etapa de crecimiento y desarrollo en el mercado peruano y esperamos compartir noticias más detalladas sobre estos lanzamientos en un futuro cercano.

Desafíos

¿Cuáles consideran que son los principales desafíos que enfrenta Global66 en su expansión en Perú?

Los principales desafíos para crecer en Perú se centran en 2 áreas clave: trabas burocráticas de un lado, y credibilidad y confianza del otro.

Como parte de la expansión internacional, nos encontramos con desafíos burocráticos que pueden ralentizar nuestros procesos. Sin embargo, estamos trabajando en estrecha colaboración con las autoridades pertinentes y explorando soluciones que nos permitan superar estas trabas de manera eficiente.

También reconocemos que construir credibilidad y confianza en un mercado financiero es esencial. Para abordar este desafío, estamos enfocados en la transparencia, la seguridad y la entrega constante de servicios confiables que cumplan con las expectativas de nuestros clientes en el mercado peruano.

Estos desafíos son oportunidades para aprender, crecer y fortalecernos como empresa. Estamos comprometidos en abordarlos de manera proactiva y eficaz para lograr nuestra visión de ser el neobanco global de Latinoamérica y continuar brindando soluciones financieras innovadoras en Perú.

¿Qué desafíos regulatorios enfrenta Global66 en el Perú y en los diferentes países donde opera?

En Global66, cumplimos con las normativas locales y trabajamos en estrecha colaboración con las entidades reguladoras de todos los países en los que operamos. En Perú, trabajamos de la mano con G-money para garantizar el cumplimiento normativo del país, así logramos que Global66 opera de manera legal y segura.

En Colombia, operamos bajo la figura de Sociedad Especializada en Depósitos y Pagos Electrónicos (Sedpe), lo que nos exige un riguroso cumplimiento de las regulaciones impuestas por la Superintendencia Financiera del país y en Chile cumplimos con los requisitos de la Comisión del Mercado Financiero (CMF), manteniéndonos actualizados sobre los cambios regulatorios y auditorías periódicas.

Si bien estos desafíos son significativos, nuestra prioridad es garantizar la legalidad y la seguridad de nuestras operaciones. Trabajamos incansablemente para mantenernos alineados con las regulaciones locales y brindar servicios seguros y confiables a nuestros usuarios.

Nuestra sólida base de más de un millón de usuarios respalda nuestro compromiso con el cumplimiento normativo en cada país en el que operamos.

Competencia

¿Cómo ve la competencia en el sector fintech de Perú y cuál es su estrategia para destacarse?

En el sector fintech de Perú, enfrentamos competidores específicos por producto, principalmente bancos y

otras instituciones financieras tradicionales. Nuestra estrategia para destacarnos se basa en 3 pilares.

En experiencia del cliente (CX) nos diferenciamos a través de una experiencia del cliente excepcional. Esto implica la simplicidad en el uso de nuestros servicios, la claridad en los costos y tiempos de servicio, una atención personalizada y ágil a las necesidades de nuestros usuarios. En cumplimiento de SLA (Service Level Agreements) garantizamos altos estándares de servicio al cumplir estrictamente con nuestros acuerdos de nivel de servicio (SLA). Esto se traduce en envíos rápidos y soluciones efectivas para nuestros clientes.

En tercer lugar, ofrecemos precios competitivos en comparación con los productos y servicios similares proporcionados por otras entidades financieras y otros competidores por producto. Esto nos permite proporcionar a nuestros clientes un valor superior.

Remesas enviadas desde Perú

A septiembre del 2023	
Descripción	Volumen
Remesas origen Perú (US\$)	44.000.000
Clientes activos	7.000
# de transacciones	55.000
Ticket Promedio (US\$)	800

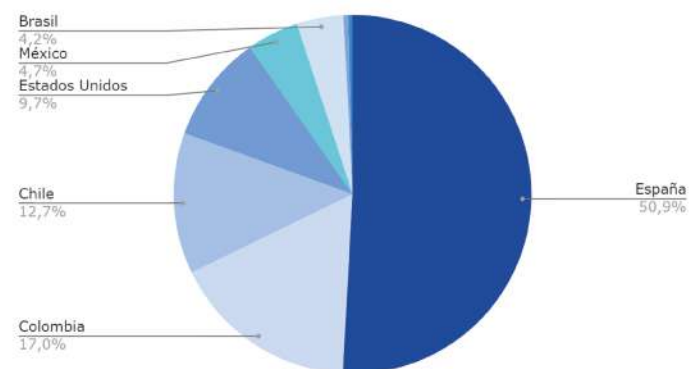
Fuente: Global66

Remesas entrantes a Perú

A septiembre del 2023	
Descripción	Volumen
Remesas recepción Perú (US\$)	30.000.000
Clientes beneficiados	4.800
# de transacciones	55.147
Ticket Promedio (US\$)	544

Fuente: Global66

Envío de remesas - Volumen por países (US\$)



Fuente: Global66

¿Cuáles son los planes de crecimiento a largo plazo en otros países de América Latina?

Tenemos planes ambiciosos en países como Chile, Perú, Colombia, México y Estados Unidos.

Una parte fundamental de nuestra estrategia de crecimiento se centra en satisfacer las necesidades globales de empresas (B2B), al tiempo que seguimos brindando un servicio excepcional a personas con necesidades globales apuntando a un appstore rating de 4,8.

¿Cómo ve Global66 el futuro de los servicios financieros en la región?

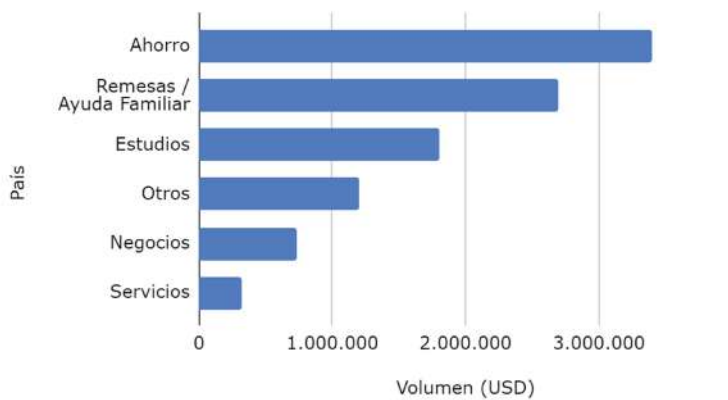
Vemos un futuro de servicios financieros que sean globales y digitales, donde cada vez más personas y empresas tengan acceso a servicios financieros avanzados, sin importar su ubicación geográfica o situación económica.

Donde la digitalización será la nueva forma de hacer las cosas, con un aumento en la adopción de soluciones fintech que simplifiquen las transacciones y ofrezcan

experiencias más convenientes. Será fundamental un servicio financiero que ofrezca soluciones para protegerse contra la devaluación de las monedas locales, permitiendo ahorros en moneda extranjera y la transparencia de los costos y condiciones, y que los usuarios puedan tener acceso a información clara y precisa.

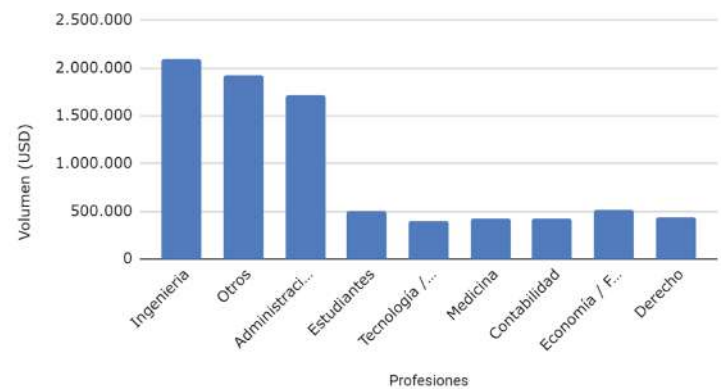
Un futuro donde la inclusión financiera se fortalezca, brindando oportunidades a segmentos de la población previamente excluidos por la burocracia de las entidades tradicionales.

Volumen (US\$) por propósito



Fuente: Global66

Volumen (US\$) frente a profesiones



Fuente: Global66



“Construir credibilidad y confianza en un mercado financiero es esencial. Para abordar este desafío, estamos enfocados en la transparencia, la seguridad y la entrega constante de servicios confiables que cumplan con las expectativas de nuestros clientes”, afirma María José Artacho del Solar.

Iniciativa Sembrando Créditos Sostenibles de Caja Cusco incrementó su cartera en 135% en 2 años

El enfoque en la sostenibilidad también ha tenido un impacto positivo en la reducción de costos de Caja Cusco. La morosidad ha disminuido drásticamente, pasando de 2,29% en el 2020 a 0,40% en el 2023, mejora en la calidad de la cartera que es un claro indicador de la efectividad de la iniciativa.

La iniciativa “Sembrando Créditos Sostenibles” de Caja Cusco ha tenido un crecimiento exponencial de su cartera en apenas 2 años. El saldo de su cartera ha aumentado de S/10,27 millones en el 2020 a S/86,91 millones en el 2022, marcando un crecimiento de más de 135%.

Esta expansión no solo refleja la rentabilidad del proyecto, sino también la demanda de financiamiento sostenible en la región, subrayó la Caja Municipal.

La inclusión de clientes sostenibles es otro logro significativo. Caja Cusco ha atraído a 2.229 clientes que participan en actividades agropecuarias sostenibles, lo que representa un crecimiento de 16% en su base de clientes.

Además, en el 2022, sumaron 354 nuevos clientes sostenibles, demostrando que la iniciativa no solo atrae a nuevos clientes, sino que también fomenta la adhesión de los existentes a prácticas más responsables.

El enfoque en la sostenibilidad también ha tenido un impacto positivo en la reducción de costos. La morosidad ha disminuido drásticamente, pasando de 2,29% en el 2020 a 0,40% en el 2023, mejora en la calidad de la cartera que es un claro indicador de la efectividad de la iniciativa.

Reconocimiento

Cabe señalar que 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).

“Más allá de los elogios y reconocimientos, este éxito se basa en logros cuantitativos y cualitativos concretos que demuestran que el enfoque sostenible no solo es responsable, sino también rentable”, resaltó la entidad cusqueña.

Alianzas estratégicas

Caja Cusco ha tejido alianzas significativas con actores clave como la Cooperación Técnica Internacional

Alemana (GIZ, por sus siglas en alemán), el BID Invest, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) y LFS Advisor.

Estas colaboraciones han fortalecido la implementación de políticas de riesgos socio ambientales y ampliado la oferta de financiamiento en tecnologías limpias.

Esta red de apoyo ha posicionado a Caja Cusco como un líder en la promoción de prácticas sostenibles y financieramente responsables, lo que a su vez ha fortalecido su reconocimiento y reputación como una entidad financiera comprometida con la sostenibilidad.

Responsabilidad social

La iniciativa “Sembrando Créditos Sostenibles” de Caja Cusco ha tenido un impacto significativo en la conservación ambiental. Ha fomentado la adopción

de prácticas amigables con el medioambiente entre los agricultores, lo que se traduce en la absorción de dióxido de carbono (CO2) y una mayor eficiencia en el uso del agua.

La entidad cusqueña ha desarrollado una Herramienta de Evaluación que considera criterios técnicos productivos e información agrícola y pecuaria, así como medidores de impacto ambiental. Esto permite determinar la capacidad de pago y nivel de endeudamiento de los agricultores, además de evaluar su impacto en el medioambiente.

“A pesar de su enfoque en la sostenibilidad, Caja Cusco ha mantenido un crédito promedio de S/8.968 por cliente. Esto demuestra su responsabilidad financiera y su compromiso continuo con la inclusión de aquellos que buscan financiamiento para proyectos sostenibles”, afirmó.



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.

Gobernabilidad en las regiones se deterioró en el 2022 respecto al año previo

El deterioro se evidenció en el número de regiones cuyo puntaje de gobernabilidad superó el 50%, al reducirse de 5 en el 2021 a solo 3 en el 2022, según el Índice de Gobernabilidad Descentralizada (GobDex) 2023 del Consejo Privado de Competitividad (CPC).

El Índice de Gobernabilidad Descentralizada (GobDex) 2023 reportó que el promedio de gobernabilidad regional en el 2022 fue de 43%, mientras que en el 2021 dicho nivel había sido de 46,3%, lo que muestra un deterioro en el último año, informó el Consejo Privado de Competitividad (CPC), creador de este índice.

Explicó que el deterioro se evidenció en el número de regiones cuyo puntaje de gobernabilidad superó el 50%. En el 2021 fueron 5 las regiones que superaron dicho nivel (Moquegua, Tacna, Lima, Arequipa e Ica) mientras que en el 2022 solo 3 regiones (Moquegua, Tacna y Arequipa) lo lograron.

De las 24 regiones, Tacna, Moquegua, Arequipa, Lima e Ica, regiones costeras, ocupan las 5 primeras posiciones tanto en el 2021 como en el 2022.

En el 2022, 12 regiones superaron el valor promedio regional (43%), de las cuales solo 4 corresponden a regiones no costeras (Apurímac, Áncash, Junín y Cusco). Por otro lado, en las últimas 5 posiciones en los 2 años evaluados se ubican Huancavelica, Pasco y Loreto.

Amazonas es la región que mayor deterioro tuvo en el periodo 2022-2021 (descendió 7 posiciones), lo cual se explica por la desfavorable opinión sobre la gestión del Gobierno Central (-13,7%), así como por la poca satisfacción respecto a la democracia -que considera la preferencia de un gobierno democrático frente a un gobierno autoritario o le es indistinto el tipo de gobierno- (-12,1%).

Por su lado, Apurímac es la región que más escaló en el ranking (subió 6 posiciones) debido principalmente a una favorable opinión sobre la gestión del Gobierno Central (5,2%).

Metodología

El CPC explicó que la metodología de construcción del GobDex parte de la estandarización —entre 0 y 100— de los indicadores empleados en su cálculo en función a un benchmark internacional del Proyecto de Opinión Pública de América Latina (LAPOP) 2021 -mejor y peor práctica o desempeño-.

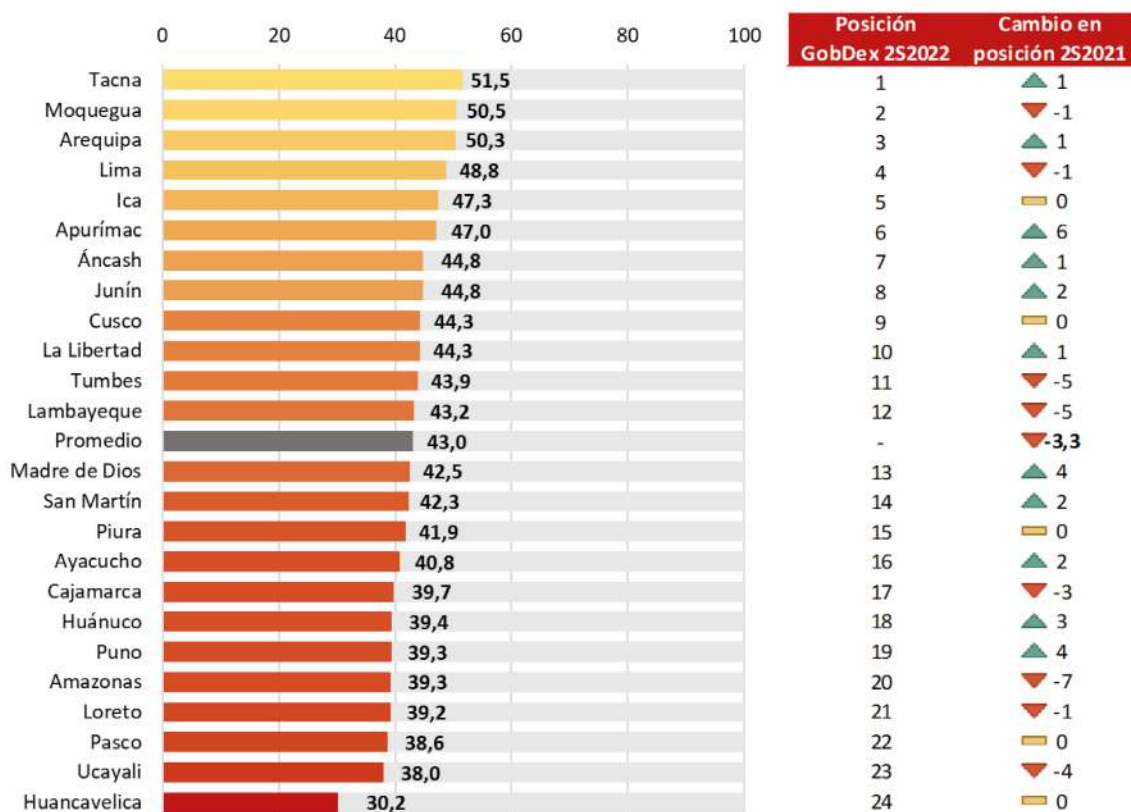
Para ello, se emplea la metodología del Doing Business (2020) del Banco Mundial, donde el puntaje calculado mide el desempeño de una economía en un año de interés con respecto a la mejor práctica regulatoria de un país determinado.

Así, el puntaje mide qué tan cerca se encuentra una economía del mejor desempeño regulatorio en un momento determinado.

VARIABLES DE MEDICIÓN

El GobDex se calcula a partir de la información estadística procedente de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) y del Índice Regional de Gestión Pública (IRGP) del CPC, tomando en consideración las mejores prácticas de gobernabilidad correspondientes a un conjunto de países de América obtenidas del LAPOP 2021.

Resultados del GobDex 2023, según regiones



Fuente: CPC

El GobDex se compone de 8 indicadores, los cuales capturan diversas dimensiones de gobernabilidad estudiadas en la literatura: Confianza en los Organismos del Sistema Electoral, Confianza en el Sistema de Justicia, Confianza en el Congreso, Opinión sobre la Gestión del Gobierno Central, Coimas o Sobornos, Preferencia por la Democracia, Importancia de la Democracia, y Capacidades de Gestión Regional y Local.

El CPC señaló que el estudio de las variables que componen el GobDex contribuirá a proporcionar insumos para identificar los factores causantes de los niveles de gobernabilidad, corrupción y democracia a nivel regional en el país, con el objetivo de identificar medidas correctivas basadas en evidencia.

Indicadores

El análisis de los resultados según los indicadores que conforman el GobDex permite conocer los factores que han afectado mayormente los niveles de gobernabilidad el año pasado. Así, 7 de los 8 indicadores empeoraron en el 2022 respecto al 2021.

Resaltan en esta caída los indicadores de Opinión sobre la Gestión del Gobierno Central, y de Preferencia por la Democracia, los cuales redujeron sus niveles en 9,5% y 4,8%, respectivamente.

Además, Tumbes y Apurímac se posicionaron como las mejores regiones en 2 de los 8 indicadores que componen el GobDex. Sin embargo, la primera se ubicó en el puesto 11 del ranking general y la segunda, en el puesto 6.

Esto indica que, las regiones con mejor desempeño en el ranking general son las que han tenido un comportamiento más homogéneo en la mayoría de los 8 indicadores que conforman el GobDex.

Resultados del GobDex 2023, según regiones

Indicador ¿Qué mide?	¿Más es mejor? ^{1/}	Promedio de 24 regiones			Mejor región	Peor región
		2S2021	2S2022	¿Mejóro empeoró?		
Confianza en los organismos del sistema electoral <i>% de la población que confía en los organismos del sistema electoral</i>	Sí	11,5	10,5	Empeoró	Tumbes (19,9)	Ayacucho (3,6)
Confianza en el sistema de justicia <i>% de la población que confía en el sistema de justicia</i>	Sí	7,5	7,1	Empeoró	Tumbes (15,6)	Ayacucho (2,7)
Confianza en el Congreso <i>% de la población que confía en el Congreso</i>	Sí	7,3	5,0	Empeoró	Loreto (10,9)	Cajamarca (2,2)
Opinión sobre la gestión del Gobierno Central <i>% de la población que califica con buena o muy buena la gestión del Gobierno Central</i>	Sí	38,7	29,2	Empeoró	Apurímac (47,6)	Tumbes (12,2)
Coimas o sobornos <i>% de la población que se vio involucrada en una coima o soborno con alguna entidad pública</i>	No	1,2	1,5	Empeoró	Huancavelica (0,3)	Madre de Dios (4,7)
Importancia de la democracia <i>% de la población que prefiere un gobierno democrático</i>	Sí	83,9	81,5	Empeoró	Apurímac (90,2)	Huancavelica (65,0)

Fuente: CPC

¿Por qué el CPC construyó el GobDex?

El Consejo Privado de Competitividad (CPC) explicó que en el Perú no se dispone de un índice que mida aspectos de gobernabilidad a nivel de regiones y, considerando que la situación económica en el país se ha agravado con la persistente crisis política, resulta relevante aproximar el grado de gobernabilidad en el Perú, entendido como la capacidad del gobierno para atender las demandas ciudadanas eficazmente manteniendo la estabilidad económica, política y social.

Esta definición considera 3 principios: eficacia, legitimidad y estabilidad. La eficacia gubernamental y la legitimidad social logran combinarse en un círculo virtuoso de gobernabilidad para garantizar la estabilidad de los sistemas políticos.

A partir de esta definición, surgen distintos niveles de gobernabilidad: ideal, normal, deficitaria, crisis, ingobernabilidad, los cuales enfrentan obstáculos causados por un conjunto de variables entre los cuales se encuentran el mantenimiento del orden,

la mala gestión de la economía, la inestabilidad institucional, la incapacidad para promover mejoras en el bienestar, entre otros.

La importancia de la gobernabilidad radica en su vínculo con la noción de buen gobierno, pues se refiere a la gestión de recursos para atender eficientemente las demandas sociales.

Al respecto, la literatura empírica ha encontrado que un buen gobierno es relevante para el crecimiento económico sustentable y para la lucha contra la pobreza.

Otras experiencias

Diversos esfuerzos se han realizado para aproximar los niveles de gobernabilidad de los países. Uno de estos corresponde al del Banco Mundial a través de los World Governance Indicators (WGI), el cual comprende 6 indicadores: Voz y rendición de cuentas, Estabilidad política y ausencia de violencia/terrorismo, Efectividad del Gobierno,

Calidad regulatoria, Imperio de la ley y Control de la corrupción.

A nivel de América Latina, uno de los países que mide los niveles de gobernabilidad y estabilidad política a nivel territorial es México, a través de la dimensión de Sistema Político Estable y Funcional del Índice de Competitividad Estatal (ICE) del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO).

Esta dimensión mide el potencial de los sistemas políticos estatales para ser estables y funcionales. Según detalla el IMCO 2022, un sistema político incluyente y democrático es un bien público por sí mismo, pero además fomenta la inversión mediante la creación de un entorno de sana competencia, con estabilidad, mayor participación ciudadana y rendición de cuentas.

La dimensión de Sistema Político Estable y Funcional del ICE considera los indicadores de niveles de percepción de la corrupción estatal y en partidos políticos, participación electoral y libertades civiles.

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.

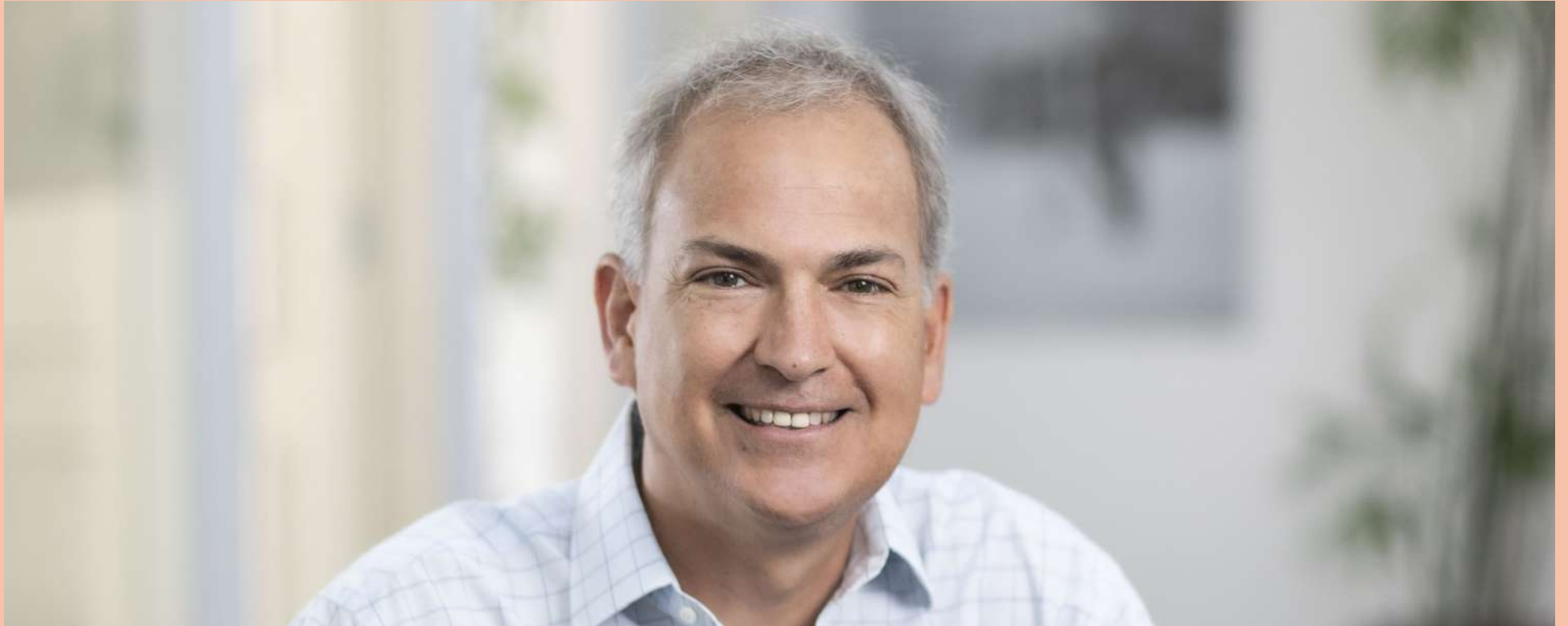
Síguenos en:

microfinanzas.pe



Opinión

Marcando el rumbo de vida ¿Tu trabajo está alineado a tu propósito personal?



Fernando Miranda
Consultor asociado, LHH DBM Perú

Estadísticamente, el 70% de los profesionales y ejecutivos que participan en los programas de outplacement de LHH DBM Perú se reubican en sectores diferentes del que provenían.

Muchas personas podrían estar en un empleo y no darse cuenta de que no es el lugar correcto para ellas, que no es lo que realmente quieren hacer, que podrían ser más felices haciendo otra cosa.

A menudo, las responsabilidades, el poco tiempo disponible para pensar y, por supuesto, la comodidad de recibir un salario, hacen que no puedas tomarte un tiempo para cuestionarte algunos aspectos importantes.

Deberías preguntarte: ¿Esto es realmente lo que quiero hacer? ¿Por cuánto tiempo? ¿Mi trabajo está alineado con mi propósito de vida? Son pocas las personas que se hacen estas preguntas estando en su zona de confort, en un trabajo remunerado, y aún menos si ese trabajo genera un salario adecuado y condiciones favorables.

Sin embargo, cuando ocurre un proceso de desvinculación, que es una situación muy difícil para la mayoría de las personas porque genera preguntas, incertidumbre y duelo, también se genera la oportunidad para cuestionarse ciertos aspectos y elegir qué queremos hacer.

Es ahí donde se nos presenta justamente una oportunidad porque podemos cuestionarnos ciertos aspectos, como: ¿Quiero seguir haciendo lo mismo? ¿Quiero seguir haciéndolo en el mismo lugar? ¿Quiero hacer algo diferente? ¿Quiero atreverme a hacer algo distinto?

Encontrar un propósito laboral es algo que observamos en muchos candidatos en transición que deciden cambiar de sector o hacer algo diferente. Tenemos candidatos que nos dicen claramente: “Quiero recolocarme” o “Quiero ser independiente” o “Quiero encontrar una empresa similar a la que trabajaba”. Y está bien que después de cuestionarnos,elijamos.

Entonces, la transición laboral es un proceso clave para conocernos a nosotros mismos, para analizar nuestras fortalezas, reconocer nuestros intereses y replantearnos lo que queremos hacer. La decisión puede implicar riesgos, y podemos elegir seguir haciendo lo mismo o hacer algo completamente distinto, dependerá de la autoevaluación que cada persona haga de sí misma.

Si tienes la capacidad de poder mirar más allá y ver el panorama completo podrás mirar la desvinculación como una oportunidad.

Ahora, en este proceso es importante evaluar nuestras habilidades y competencias, tampoco podemos ser tan soñadores, necesitamos “pisar tierra” y tomar decisiones que podamos llevarlas a buen puerto.

Es válido soñar, pero también debemos ser realistas, hacer una autoevaluación de nuestras habilidades, de lo que nos gusta, y de lo que el mercado está

demandando porque tiene que haber una coincidencia, un encaje entre éstas.

Si estás preocupado o ansioso por estar en transición laboral te invito a que consideres los elementos positivos de ésta y lo mires como una oportunidad para tomar decisiones importantes que marcarán el rumbo de tu vida. ¿Será posible si miramos la búsqueda laboral como una oportunidad!

“La transición laboral es un proceso clave para conocernos a nosotros mismos, para analizar nuestras fortalezas, reconocer nuestros intereses y replantearnos lo que queremos hacer. La decisión puede implicar riesgos, y podemos elegir seguir haciendo lo mismo o hacer algo completamente distinto”.



Reconocimiento internacional

Estamos profundamente orgullosos de recibir el Premio de la Federación Latinoamericana de Bancos – FELABAN y la Financial & International Business Association – FIBA a nuestro espíritu innovador.

Apasionados por la innovación e imparables ante nuestras metas, seguimos sumando logros que renuevan nuestro compromiso de brindar las mejores soluciones digitales para los peruanos que apuestan por un mañana mejor.

Somos la Caja digital del Perú



Caja Arequipa – Primer Lugar en el Premio Internacional de la Hackathon CLAB 2023





Revista Microfinanzas

¿Por qué Microfinanzas?

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Hace más un año, **Microfinanzas** apostó por renovar su imagen y diseño, así como por ampliar sus contenidos a otros sectores del sistema financiero peruano, como el bancario y el asegurador; y a otros temas, como la transformación digital de las instituciones de intermediación financiera.

La decisión de ampliar nuestra cobertura a estos temas no es casualidad. Junto a los 4 bancos que lideran el mercado (BCP, BBVA, Interbank y Scotiabank), están 2 microfinancieras (Mibanco y Caja Arequipa); y, otra Caja Municipal (CMAC Huancayo), también se ubica entre las 10 más grandes instituciones financieras del país.

Las barreras que alguna vez hubo entre la banca tradicional y las microfinancieras han desaparecido en algunos ámbitos del negocio, porque pueden competir bajo las mismas condiciones; y, en otros casos, porque se hacen imperceptibles por la fuerza de la transformación digital.

Por ello, a la tradicional información sobre microfinancieras y MYPE, así como inclusión y educación financiera, ahora también informamos sobre billeteras digitales e interoperabilidad, fintech, open banking, seguros, fondos de pensiones y AFP, renta fija y variable, inversiones en instrumentos financieros, gobierno corporativo, management y mucho más.

Y estos temas no solo involucran al sistema financiero en su conjunto, sino también a la macroeconomía y, por supuesto, a la forma como se toman las decisiones en el país.

Gracias a todo ello, la revista **Microfinanzas**, en sus versiones impresa y digital bajo el modelo de distribución y descarga gratuitas, así como **Microfinanzas.pe** y nuestras cuentas en redes sociales como Facebook y LinkedIn, están teniendo un enorme crecimiento.

Por ejemplo, la edición de septiembre de **Microfinanzas** superó las 625 mil descargas únicas a solo dos semanas de su publicación; mientras que el interés por ediciones anteriores se mantiene, prueba de ello es que sus descargas únicas siguen aumentando y han pasado, en algunos casos, el medio millón.

Ello nos produce una gran satisfacción por nuestros entrevistados, que compartieron con nosotros la información de las instituciones que representan; así como por nuestros anunciantes, cuyo contenido se sigue difundiendo aún transcurridos muchos meses desde su publicación.

Estos auspiciosos resultados los compartimos con ustedes, entrevistados, columnistas, lectores y anunciantes, que han elegido a **Microfinanzas** como la revista del sistema financiero peruano; así como con los que, estamos seguros, la elegirán muy pronto.

Javier Parker Chávez
Director



Revista Microfinanzas

Descargas únicas totales de los PDF*



M214 - Septiembre 2023

1'049,169



M213 - Agosto 2023

634,845



M210 - Mayo 2023

679,421



M212 - Julio 2023

615,831



M209 - Abril 2023

464,266



M211 - Junio 2023

437,276



M208 - Marzo 2023

589,773

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de octubre. Contabiliza una descarga por equipo.

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

(***) Actualizado después de la fecha de cierre de la versión impresa de esta edición de Microfinanzas (18 de octubre).



Suplementos Comerciales de Microfinanzas Descargas únicas totales de los PDF*



S11 - Caja Huancayo

448,736



S10 - Caja Cusco

437,168

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de octubre. Contabiliza una descarga por equipo.

(**) Actualizado después de la fecha de cierre de la versión impresa de esta edición de Microfinanzas (18 de octubre).

Histórico Anual de Microfinanzas.pe

	Número de visitas	Visitantes únicos	Páginas	Solicitudes
2018	67,489	45,416	305,322	2,977,457
2019	70,683	45,548	366,130	3,318,450
2020	122,227	55,622	611,309	3,284,553
2021	158,976	59,255	892,863	3,723,332
2022	168,902	56,736	2,020,461	5,123,160
2023	220,638	90,099	1,924,384	6,712,717

Histórico Mensual de Microfinanzas.pe

	Número de visitas	Visitantes únicos	Páginas	Solicitudes
Ene 2023	26,501	9,984	201,017	668,463
Feb 2023	26,624	10,367	203,693	717,696
Mar 2023	24,693	9,987	243,669	832,452
Abr 2023	28,977	11,741	222,529	639,822
May 2023	21,831	9,108	172,157	534,296
Jun 2023	20,567	8,391	161,850	677,152
Jul 2023	20,165	8,242	177,259	655,720
Ago 2023	20,046	8,881	234,711	787,351
Sep 2023	19,830	8,322	213,369	774,030



Top 25 de países lectores de la web

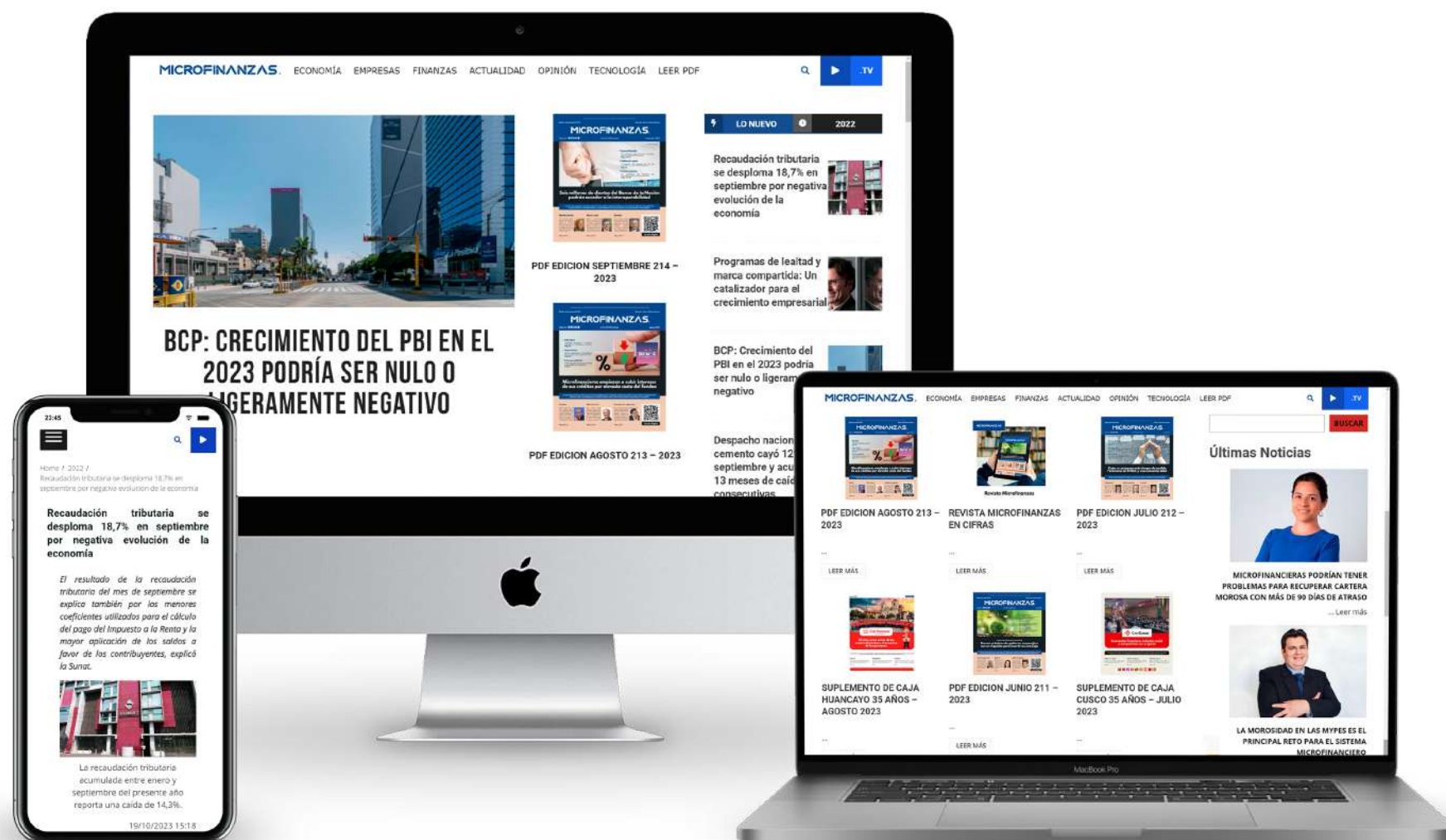
	Páginas	Solicitudes
Perú	741,549	4,243,210
Estados Unidos	490,146	1,079,930
Malasia	202,963	206,182
Noruega	116,849	295,101
Japón	90,972	94,806
China	50,240	86,476
Israel	36,871	41,650
India	19,654	39,341
Alemania	19,372	26,569
Chile	15,201	35,365
Argentina	11,196	94,652
Gran Bretaña	10,244	19,080
Bélgica	9,462	10,340
Brasil	8,829	47,581
Arabia Saudita	8,646	9,736
Francia	7,720	36,677
Colombia	7,047	39,887
Irán	6,415	7,230
Marruecos	5,863	24,716
España	4,951	35,367
Irlanda	4,745	44,250
México	4,639	30,953
Polonia	4,413	4,938
Federación Rusia	3,619	9,609
Rumania	3,079	6,674
Otros	39,699	142,397

(*) Enero-septiembre 2023



MICROFINANZAS®

El medio de comunicación del sector financiero peruano



Visita nuestra página web
microfinanzas.pe

Síguenos
también en:



Revista Microfinanzas



Micro Finanzas



Micro Finanzas



Revista Microfinanzas



Micro Finanzas

MICROFINANZAS

CAMPAÑA PUBLICITARIA 2024

Sé parte de la revista del sistema financiero peruano



Publicidad:
Efraín Yauri Paredes



51 964 965 156