

MICROFINANZAS®

Síguenos:     

www.microfinanzas.pe

Diciembre 2023

Fuente: iStock

• CrediCálidda

El programa de financiamiento de Cálidda ha otorgado más de 140 mil créditos.
Págs. 39-42

• Ecosistema fintech

Emprendimientos peruanos suman 193 en el 2023, según Finnovista Fintech Radar.
Págs. 43-49

• Mercado asegurador

Serequieren productos con precios accesibles y flexibles, dice Gallagher Perú.
Págs. 64-65

Banco de la Nación evalúa con microfinancieras uso de cuentas DNI para desembolso de créditos

Prevé ingresar a la interoperabilidad en la segunda semana de enero. Desembolsó en el 2023 casi S/1.000 millones para fondear a las microfinancieras, señala su gerente de Productos e Inclusión Financiera, Cecilia Arias León.

Riesgo crediticio

Jaime Reusche, vicepresidente del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's, advierte que la inestabilidad política y falta de confianza del sector privado claramente están pesando en el bajo crecimiento económico del país.



Págs. 12-16

Faltan proyectos

Jorge Zapata Ríos, presidente de Capeco, dice que el Gobierno debería dar confianza a la inversión en construcción, por ejemplo, actualizando los montos de los bonos que da el Estado a través Mivivienda y Techo Propio.



Págs. 29-31

Billetera digital

Duc Pham Anh, CEO de Bitel, quiere que en el 2024 la mayoría de sus clientes, unos 7 millones, utilicen BiPay. Ofrece sus casi 30.000 canales de distribución a las microfinancieras para que den crédito a estos clientes.



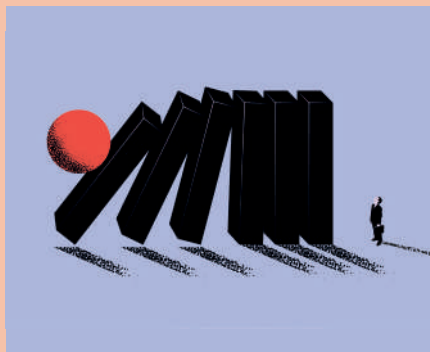
Págs. 36-37



Versión Digital

4 Editorial

Para recordar



6-11 Cobertura nacional

El Banco de la Nación espera tener al menos un punto de atención en todos los distritos del país, principalmente agentes corresponsales, y abrirá oficinas cuando el mercado se desarrolle, declara Cecilia Arias León.

12-16 Calificación crediticia

Desde que Moody's la rebajó en septiembre del 2021 hubo hechos negativos en el gobierno de Castillo, pero fueron las protestas lo que gatilló la rebaja de la perspectiva de estable a negativa en enero del 2023, explica Jaime Reusche.

18-21 PBI del 2024

En un contexto donde la inflación retorne al rango meta y se restaure la confianza del sector privado, el BCR prevé que crecerá 3% por la reversión de los choques de oferta y la recuperación del gasto privado.

24 Pobreza monetaria

El presidente del BCR, Julio Velarde, afirmó que su aumento en el 2023 fue a nivel urbano y más concentrado en Lima, y su reducción en el 2024 dependerá de que sectores como construcción, que genera empleo, se reactiven fuertemente.

25-28 Medidas urgentes

Un crecimiento de 3% en el 2024 no será suficiente para revertir el incremento de la pobreza, dijo Carlos Prieto Balbuena del BCP. El Gobierno debe destrabar y acelerar proyectos de inversión que permitan que el PBI crezca 5% anual.

29-31 Construcción en rojo

Uno de los factores de su caída es que no hay nuevos proyectos de inversión minera, los anti mineros han frustrado las inversiones, pero también juega en contra la tramitología para obtener un permiso, alerta Jorge Zapata Ríos, presidente de Capeco.

32 Identidad corporativa

Caja Cusco concluyó el 2023 con importantes logros que fortalecen su posición entre las instituciones de intermediación financiera del país, incluyendo estrategias para el desarrollo y bienestar de su personal.

34-35 Balance

El sistema de Cajas Municipales reporta una reducción en sus utilidades entre enero y noviembre del 2023 y solo 6 de las 11 entidades tuvieron utilidad, es decir, 3 menos que en el mismo periodo del año previo.

36-37 Conectividad financiera

BiPay, la billetera digital de Bitel, está en proceso de conectarse con los bancos y otras billeteras, pero su objetivo principal es trabajar con las instituciones de microfinanzas ya que se pueden complementar, afirma su CEO, Duc Pham Anh.

39-42 Crédito retail

De los 1,7 millones de hogares con servicio de gas natural de Cálidda, un millón tienen una línea de crédito de hasta S/5.000 con su programa de inclusión financiera CrediCálidda, declara Eduardo Senior Roça, subgerente de Financiamiento No Bancario.

43-49 Ecosistema fintech

En Perú se orientan más al mercado de consumidores que al empresarial. Hay 288 emprendimientos de los cuales 95 son extranjeros y hasta septiembre hubo 13 transacciones por US\$782,2 millones, revela el Finnovista Fintech Radar Perú 2023.

50 Opinión

Existe el consenso de que la cuarta Tecnología de Propósito General es la Inteligencia Artificial, que seguirá transformando todo con más intensidad en los próximos años, explica Sandro Denegri Solís, chief data officer de Mibanco.

51 Consolida presencia

Caja Cusco continúa con su expansión a nivel nacional con la apertura de 4 nuevas agencias. Dos están en Selva Alegre y Alto Cayma en la ciudad de Arequipa, y 2 en las ciudades de Cajamarca y Cutervo (Cajamarca).

52-53 Nueva fintech

Tiendas Hiraoka espera que el 20% de sus ventas sean financiadas con créditos de su Fintech oka al cierre del 2024, y que lleguen a representar el 35% para el 2027. Su misma fuerza de ventas ofrece los créditos a los clientes.

54-55 Pagos digitales

Con un consumidor informado y atento a todas las posibilidades de uso como de ciberseguridad, continuará el dinamismo que experimenta esta forma de pagos, afirma Pamela Carbajal de Mastercard para Perú y Bolivia.

56-58 Interoperabilidad

El avance de los pagos digitales requiere de implementar casos de uso que faciliten a las personas pagar sus obligaciones, por ejemplo, un servicio interconectado de pago de préstamos elevaría la eficiencia de estos pagos, indicó el BCR.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2023 Edición N° 217

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

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

59 Facturas negociables

BanBif proyecta la atención de más de mil clientes en los próximos 3 años con su negocio Factoring Independiente, y otorgar desembolsos anuales por encima de los US\$40 millones, informó Cecilia Ríos Saldaña, gerente comercial de Nuevos Negocios.

60-63 Inclusión financiera

Perú mejora una posición y es el sexto país de la región. Pasó de 39,8 puntos en el 2022 a 43,3 puntos en el 2023, mientras que México solo avanzó de 41,5 a 41,7 puntos, quedando este país, junto con Bolivia, detrás de Perú, señala Credicorp.

64-65 Reto en seguros

Es un gran desafío para las aseguradoras expandir su base de datos por el alto nivel de informalidad en Perú. La segmentación de productos ayudará a llegar con el producto correcto al mercado objetivo, dijo Francisco Rodríguez Larraín, CEO de Gallagher Perú.

66-67 Lento crecimiento

Crédito al sector privado creció 0,7% en noviembre, sin Reactiva habría sido 4,8%. El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 8%, mientras que el crédito a las empresas cayó en 3,7%, informó el BCR.

69 Opinión

El mantenernos muchos años en una posición donde nuestro trabajo no es reconocido, y donde no estamos creciendo personal y profesionalmente, nos debilita profesionalmente, afirma Fernando Miranda, consultor asociado de LHH DBM Perú.

Director
Javier Parker Chávez

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

Diseño y diagramación
Anderson Castro Santiago

Conducción Microfinanzas TV
Neisy Zegarra Jara

MICROFINANZAS

Publicidad: Wilfredo Quiroz  +51 955 573 812



Caja Arequipa obtiene USD 50 millones para promover el acceso al crédito para poblaciones vulnerables

Profundamente orgullosos y agradecidos recibimos este financiamiento que nos permitirá ampliar el acceso a crédito para miles de mujeres emprendedoras.

En Caja Arequipa reafirmamos nuestro compromiso de impulsar la inclusión financiera en el Perú y seguir adoptando soluciones para impactar en el bienestar de más familias peruanas.



Para recordar



Fuente: iStock

Usualmente se dice que cuando algo muy malo nos ha sucedido es mejor olvidarlo para poder continuar con nuestras vidas y no estar anclados a un pasado que nos impide avanzar. Sin embargo, hay casos en los que es más importante recordar para no cometer los mismos errores y sacar provecho de la experiencia ganada para prosperar.

Un ostensible ejemplo de esto es el declive económico que sufrió el Perú en el año 2023, el primero en 25 años exceptuando el desplome en el 2020 debido a las draconianas medidas de aislamiento que el Gobierno de entonces impuso por la pandemia de la COVID-19.

El Banco Central de Reserva (BCR) ha estimado en 0,5% la caída del Producto Bruto Interno (PBI) en el 2023, tras cuatro trimestres de retroceso económico consecutivo, lo que la mayoría de los economistas considera una recesión.

Siempre debemos recordar este hecho y, sobre todo, aprender la lección para que no se vuelva a repetir. En especial, aquellos que la olvidaron o no quisieron aprenderla cuando sufrimos las terribles consecuencias de las expropiaciones velasquistas, la hiperinflación y el sanguinario accionar del grupo terrorista Sendero Luminoso.

La caída de la economía peruana en el 2023 es el resultado de un conjunto de factores internos y externos, como consecuencia de una o varias acciones (o inacciones) humanas y de fenómenos de la naturaleza. Estos factores, a los que el BCR llama 'choques', se explican en esta edición de **Microfinanzas**.

En su conjunto, el BCR identifica siete choques que suman una pérdida de 2,7 puntos porcentuales de crecimiento económico en el 2023. El que más impactó es el Fenómeno de El Niño, con 1,1 puntos.

Los otros dos choques que más daño hicieron fueron provocados por razones políticas, perjudicando especialmente a los más pobres. La pobreza monetaria aumentó 1,1 puntos porcentuales en el 2023 hasta el 28,6% de la población, según el BCR.

El más importante de estos choques es el que el BCR llama 'conflictos sociales', es decir, las violentas protestas de diciembre del 2022 y enero del 2023 con bloqueos de vías de comunicación y destrucción de propiedad pública y privada por grupos extremistas y sus aliados políticos con el fin de subvertir el orden constitucional para tomar el poder. Este choque costó 0,8 puntos al crecimiento del país.

El segundo choque, que también tiene trasfondo político y costó al país 0,3 puntos de crecimiento, es la pérdida de la confianza empresarial. Ello fue consecuencia de la inestabilidad política y violencia en contra de la inversión, en especial la minera, durante la última década, lo que se agravó con la elección presidencial de Pedro Castillo.

Al respecto, el BCP afirma, también en esta edición de **Microfinanzas**, que la mayor incertidumbre política tras la elección de Castillo provocó que unos US\$21.000 millones se fueran del país, es decir, un capital equivalente al 8% del PBI que no ha regresado aun; y que debió haber estado generando inversión, empleo

y crecimiento. Como resultado, la inversión privada se desplomó 7,3% en el 2023.

La inseguridad jurídica también afecta a la inversión privada. La lucha por el control de instituciones como la Fiscalía de la Nación, tan evidente tras lo ocurrido en diciembre y por las revelaciones de supuestas presiones externas sobre fiscales, muestra el escandaloso nivel al que se puede llegar para usar a la justicia en contra de los adversarios políticos y, muy probablemente, para que algunos casos emblemáticos de corrupción queden en la impunidad.

Ambos choques, los 'conflictos sociales' y la pérdida de la confianza empresarial, restaron 1,1 puntos de crecimiento a la economía, es decir, el daño es equivalente al que ocasionó un fenómeno tan poderoso de la naturaleza como El Niño.

Pero en el 2023 también sucedieron cosas positivas, como los avances en la interoperabilidad que impulsó los pagos digitales, y que contribuye con la inclusión financiera. Igualmente, se redujo en forma acelerada la inflación, la cual también había contribuido con el incremento de la pobreza.

Finalmente, queremos resaltar la consolidación de **Microfinanzas** como la revista del sistema financiero peruano. Los PDF de nuestras ediciones del año 2013 superaron, o están cerca de hacerlo, el millón de descargas únicas. Queremos agradecer por ello a nuestros lectores y asegurarles que durante el 2024 les seguiremos ofreciendo cada mes la mejor información. ¡Feliz Año!



Feliz año
2024



Juntos sigamos tejiendo el futuro del Perú con **sueños, esfuerzos y logros compartidos.**



Presentamos nuestra nueva **identidad corporativa.**



Primera Caja certificada por Great Place to Work por **tercer año consecutivo.**



Caja Cusco a nivel nacional con una red de 137 agencias en los 24 departamentos del país.



"Premio Plata" en la categoría **pagos y billeteras** por Fintech Americas.



Ingresamos al **top 100 de "Merco Talento"** y **top 10 "Merco Empresas y Líderes"** a nivel nacional.



Fuimos reconocidos como **"Empresas que Transforman"** en el Perú.

Entrevista a Cecilia Arias León, gerente de Productos e Inclusión Financiera del Banco de la Nación

“Hemos previsto ingresar a la interoperabilidad en la segunda semana de enero; ya estamos en la última fase de pruebas”

El Banco de la Nación espera tener al menos un punto de atención en todos los distritos a nivel nacional. Principalmente serán agentes corresponsales, pero luego serán oficinas, una vez que el mercado se desarrolle.

¿Cuándo concretará el Banco de la Nación (BN) su ingreso a la interoperabilidad?

Hemos previsto ingresar a la interoperabilidad en la segunda semana de enero; ya estamos en la última fase de pruebas. El BN, al ingresar a interoperabilidad, tendrá disponible el servicio de transferencia de fondos de manera inmediata, con ello nuestros clientes podrán hacer transferencias disminuyendo los costos, que no son solamente económicos sino también de transacción y esfuerzo, disminuyendo las fricciones en cada operación.

Tenemos más de 3,8 millones de clientes con cuentas de ahorro en zonas donde somos única oferta bancaria (UOB) y queremos mejorar enormemente el servicio que les damos. Seguiremos siendo la punta de lanza de todas las entidades financieras en esas zonas.

Una gran parte de los ciudadanos de las zonas rurales y más alejadas del país tienen actividades económicas que demandan realizar transacciones financieras, por lo que disminuirán sus costos en las gestiones que normalmente hacen. Para el BN es un derrotero sumamente importante impactar positivamente en este aspecto.

¿Cuánto representan las operaciones que se hacen en esas zonas alejadas?

El saldo de las cuentas de ahorro en zonas de difícil acceso es de unos S/2.300 millones al cierre del mes de noviembre en el BN. Estos clientes tienen saldos que no son tan altos, unos S/590 en promedio; pero, al abrirnos a la interoperabilidad, estos saldos empezarán a crecer porque se van a convertir en saldos transaccionales.

Por ejemplo, podrán realizarse a través de esas cuentas en el BN las transacciones económicas que normalmente se realizan en efectivo en esas zonas con proveedores que no son necesariamente clientes del BN.

Sin embargo, los clientes del BN ya pueden transferir dinero desde sus cuentas con Yape...

Desde hace algunos meses estamos interoperando con

Yape. Se procesan las transacciones entre un cliente que tiene una cuenta en el BN y su billetera con Yape.

Hicimos un desarrollo con el equipo de Yape para que una persona con cuenta en el BN, que no tenía cuenta en el BCP, abriera su Yape con su Documento Nacional de Identidad (DNI) y lo afiliara a la cuenta del BN. Si los clientes del BN quieren mandar o recibir dinero, lo pueden hacer a través de Yape.

Cuentas activas

¿Los casi 7 millones de clientes que tiene el BN podrán interoperar con las billeteras digitales?

Si, tenemos casi 7 millones de clientes con cuentas activas, es decir, que al mes reciben al menos un abono o hacen un retiro. Son cuentas con saldo, no son solo cuentas creadas.

¿A qué sectores pertenecen esos 7 millones de clientes?

Por mandato atendemos a servidores públicos en la recepción de sus haberes y también para otorgarles préstamos. Luego tenemos a los pensionistas que pueden recibir sus pensiones de la Oficina de Normalización Previsional (ONP) o directamente del Estado. También tenemos a los clientes que reciben recursos de los programas sociales. De los 3 grandes grupos de clientes, el más grande es el de los programas sociales.

En nuestro banco, aproximadamente 130 mil beneficiarios del Programa Nacional Contigo reciben la entrega de la pensión no contributiva a personas con

discapacidad severa en situación de pobreza “Contigo”; unas 800 mil del Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres “Juntos”, dirigido a mujeres en condición de vulnerabilidad; y, unos 665 mil del Programa Nacional de Asistencia Solidaria “Pensión 65”.

Débito

¿Los beneficiarios de los programas sociales tienen tarjeta de débito?

En el caso de Pensión 65 iniciamos este año una estrategia, junto con el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis), de entrega de tarjetas de débito. Empezamos en agosto del presente año, mediante campañas, la entrega de tarjetas de débito a los beneficiarios de los programas sociales. Tenemos más de 43.000 beneficiarios que ya las han recibido, esperamos cerrar el año 2023 con 70.000 tarjetas entregadas y darles también educación financiera.

De cara al 2024, uno de los proyectos más importantes que tenemos es llegar al 80% de la población total de “Pensión 65” para que también tengan su tarjeta de débito. En los programas sociales “Contigo” y “Juntos” los beneficiarios cuentan con tarjeta de débito

hasta un 92% y 94%, respectivamente.

¿Cuántas tarjetas de débito proyectan entregar a los beneficiarios de los programas sociales en el 2024?

Se proyecta atender 397 distritos, llegando a 513 mil

“El saldo de las cuentas de ahorro en el BN en zonas donde somos única oferta bancaria supera los S/2.300 millones a noviembre en más de 3,8 millones de cuentas. Aun cuando los saldos no son tan altos, en promedio superan los S/590, al integrarnos al sistema de interoperabilidad empezarán a crecer al convertirse en saldos transaccionales”.

beneficiarios, lo que representa el 80% de beneficiarios de los programas sociales; dando prioridad a los usuarios de “Pensión 65”, brindando capacitación y educación financiera en los adultos mayores para el adecuado manejo de la tarjeta.

¿Cuándo concluirían con la entrega de estas tarjetas?

Se espera terminar el año 2024 con el 100% de usuarios tarjetizadas de los programas sociales “Juntos” y “Contigo”. Respecto a “Pensión 65”, en una segunda etapa se abarcará las zonas más alejadas y dispersas.

¿Los beneficiarios de los programas sociales tenían que ir a una oficina del BN a cobrar sus pensiones?

Los beneficiarios de “Contigo” y de “Juntos” ya no van al BN porque, como tienen tarjeta de débito, retiran en los cajeros automáticos o cajeros corresponsales.

Sin embargo, los adultos mayores de 65 años de “Pensión 65” tienen que ir a las agencias, por eso estamos en este proceso de darles la tarjeta de débito para que accedan a más puntos de atención. El BN tiene más de 15.000 puntos de atención, entre oficinas, cajeros automáticos y agentes corresponsales. Estamos completando la oferta.

Servidores públicos

¿Cuántos servidores públicos reciben sus salarios en el BN?

Unos 1,9 millones. Tenemos al grueso de los servidores públicos y los segmentos más importantes son profesores, personal policial y de las Fuerzas Armadas. El personal de Salud, así como los trabajadores de los demás ministerios, también reciben sus haberes en el BN. El grueso de nuestros clientes son servidores públicos más aquellos clientes que carecen de oferta financiera porque no hay otra entidad en sus distritos a excepción del BN.

¿Y cuántos jubilados reciben sus pensiones en el BN?

Unos 783 mil pensionistas reciben sus pensiones en el BN. Todos tienen una cuenta y tarjetas de débito.

¿Todos ellos gozarán de los beneficios de la interoperabilidad?

Exacto. Podrán hacer transferencias inmediatas con todas las entidades financieras. Para ello, nuestros clientes tienen disponible los canales de atención que son: APP BN, banca por internet, cajeros automáticos y cajeros corresponsales, entre otros.

Cobertura

¿Qué nivel de cobertura ha alcanzado el BN a nivel nacional?

Estamos en el 90% de los distritos del país. Nuestra aspiración es llegar al 100% para lo que estamos trabajando en 2 frentes, el primero es que todas las municipalidades se conviertan en agentes corresponsales del banco.

Hoy tenemos 581 municipalidades que ya son agentes corresponsales, esperamos en el corto plazo llegar a mil

y, durante el 2024, llegar al 100% de las municipalidades donde hay conexión a internet. Esto pasa por una decisión de las autoridades locales.

El segundo frente es atender a los distritos donde no hay electricidad y, por ende, tampoco internet. Tenemos un proyecto en el que estamos muy avanzados. Vamos a implementar paneles solares para tener electricidad y a través de internet satelital podemos conectar para tener una cobertura del 100% de los distritos.

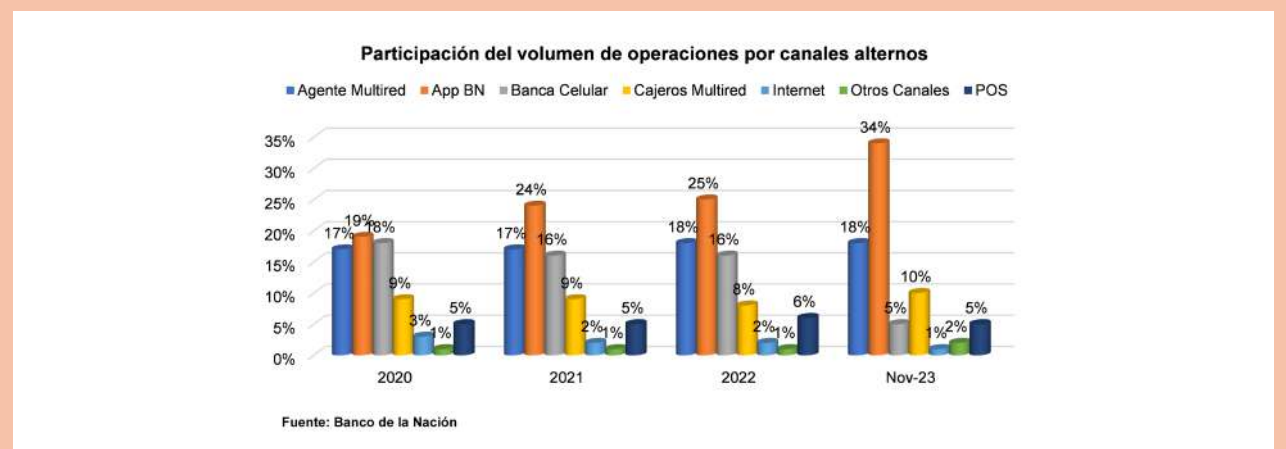
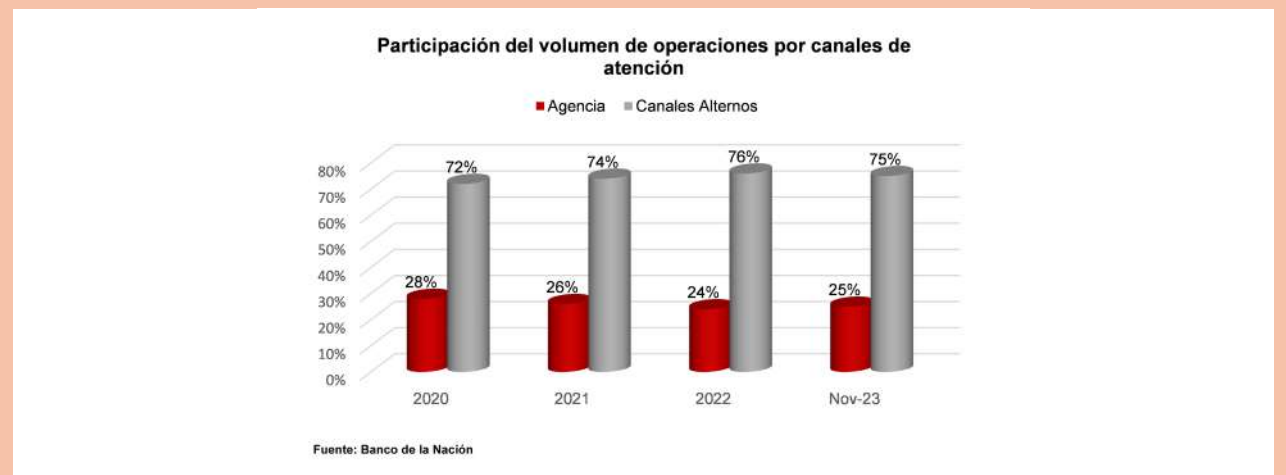
¿Han hecho avances en este segundo frente de acción?

Durante el año 2023 atendimos con tecnología satelital, a través de las Plataformas Itinerantes de Acción Social (PIAS), con 8 embarcaciones que navegan en los ríos de la selva y una en el lago Titicaca.

En el año, a nivel fluvial, hemos realizado unos 22 operativos móviles con más de 43.000 transacciones utilizando la banda satelital y beneficiando a 34.000 personas, principalmente de los programas sociales “Pensión 65” y “Contigo”.

También utilizamos 2 aeronaves que vuelan por las regiones de Loreto y Ucayali. Hemos realizado 4 operativos, 6.000 transacciones y atendido a 4.000 beneficiarios, principalmente de ambos programas sociales.

Esta experiencia en la utilización de los servicios a través del sistema satelital nos viabilizará el proyecto de conectarnos en puntos fijos para ampliar nuestra cobertura. A la fecha nos encontramos en la fase de exploración con nuestros proveedores en la identificación de los puntos donde ingresaríamos.



Agentes corresponsales

¿El crecimiento de los puntos de atención va a ser solo a través de agentes corresponsales?

Esperamos tener al menos un punto de atención en todos los distritos a nivel nacional. Principalmente serán agentes corresponsales, pero luego serán oficinas, una vez que el mercado se desarrolle.

En estos años hemos aprendido que cuando el BN entra a una plaza y generamos este ecosistema de transacciones, la plaza empieza a crecer y luego se vuelve atractiva para que otras entidades también ingresen.

En lugares donde el BN es la única oferta bancaria ofrecemos ventanillas compartidas a las otras instituciones financieras, les damos un espacio a las Cajas, a las financieras, y prueban la plaza. Si es que la plaza tiene potencial, dejan de tomar nuestras oficinas y ponen las suyas. Esperamos hacer exactamente lo mismo con los agentes corresponsales y, cuando entremos a la interoperabilidad, las cuentas tendrán más movimiento y la plaza se puede volver más atractiva para que entre la banca privada o las Cajas.

Nuestro proyecto de Agentes Municipales tiene la misma esencia de seguir aumentando más servicios con horarios ampliados que entienden la idiosincrasia y el funcionamiento económico de la plaza. Estamos convencidos que la articulación entre el privado y el público beneficia tremendamente a la inclusión financiera.

¿Cómo están distribuidos sus puntos de atención entre oficinas, agentes corresponsales y cajeros Multired?

Tenemos la red más grande a nivel nacional, estamos

distribuidos en más de 15.000 puntos de atención, que incluye 549 oficinas, 1.096 cajeros Multired y 14.197 cajeros corresponsales.

¿La función de las municipalidades como agentes corresponsales será la misma que tienen los demás agentes, como las bodegas, por ejemplo?

Tenemos efectivamente bodegas, tiendas, ferreterías como agentes corresponsales, pero los municipios se pueden convertir en cajeros corresponsales con el personal de la municipalidad.

Lo más importante es que, siendo personal de la municipalidad, pueden definir los horarios de atención, pueden asignar recursos de manejo de caja que permita atender de manera más eficiente las transacciones de su comunidad, fomentando el crecimiento del ecosistema y reduciendo los costos de transacción por manejo de efectivo.

Por ejemplo, si una municipalidad del norte del país atiende los domingos porque hay una feria con transacciones económicas, es una oportunidad muy importante para nosotros que se pueda dar el servicio de cajeros corresponsales.

¿Cómo están incorporando a las municipalidades como agentes corresponsales?

Durante todo el año 2023 viajamos a 13 ciudades del país en una estrategia de comunicación llamada "Conexión BN", que tiene como objetivo acercar al banco a cada una de las comunidades.

En estos viajes participa el presidente del directorio, los gerentes de Comunicaciones, de Red y yo, como gerente

de Productos e Inclusión Financiera; nos reunimos con los alcaldes, convocando a los de la provincia como de los distritos; así como a periodistas y universitarios; para contarles esta estrategia de articulación.

Además, participamos activamente en todos los eventos que se convoquen a través de las asociaciones de municipalidades, así como de visitas proactivas en cada una de las plazas de nuestros administradores a las autoridades de cada una de las ciudades.

¿El BN prevé el cierre de agencias en la medida que avance la digitalización de los servicios financieros?

Dado el mercado al que atendemos, que es el de la vulnerabilidad, y dado los lugares a donde estamos ingresando, en los que probablemente somos su única oferta bancaria, no tenemos mapeado el cierre de oficinas. Consideramos que debe haber un sistema híbrido, agencias más digitalización.

Además, hay que alfabetizar a las personas digitalmente, es lo más responsable que debemos hacer. Por eso, nuestra punta de lanza para la apertura de nuevas oficinas es la instalación de agentes corresponsales.

El agente municipal, llamado así por nosotros, es nuestra punta de lanza; ellos empiezan a generar transacciones, los acompañamos en este proceso y, cuando se ha generado un volumen importante de transacciones, abrimos una oficina pequeña si el mercado lo permite.

Por lo tanto, esta oficina puede generar la alfabetización digital. Sin embargo, habrá otros mercados donde ya no se necesite abrir oficinas simplemente porque, a partir de la Cuenta DNI que es digital, la usará la población que ya está digitalizada.



“Hoy tenemos 581 municipalidades que ya son agentes corresponsales, esperamos en el corto plazo llegar a mil y, durante el 2024, llegar al 100% de las municipalidades donde hay conexión a internet. Esto pasa por una decisión de las autoridades locales”, manifiesta Cecilia Arias León.

2024

Que este nuevo año esté lleno de prosperidad y dicha para todos los emprendedores.

Reafirmamos nuestro compromiso de seguir trabajando de la mano con los que sacan adelante a nuestro país.



BN evalúa con microfinancieras el uso de cuentas DNI para el desembolso de sus créditos

¿Cómo está avanzando el BN con el proyecto de creación de cuentas DNI?

Por mandato hemos creado las cuentas DNI. Todo ciudadano peruano mayor de 18 años, que son alrededor de 25 millones, tendrá una Cuenta DNI a finales de diciembre del 2023. Vamos a tener 25 millones de cuentas DNI de todos los ciudadanos.

La ventaja de la Cuenta DNI es que todo el mundo sabe su número de Documento Nacional de Identidad (DNI) y estamos trabajando para tener los servicios que se puedan utilizar desde esta cuenta.

Una vez creadas las cuentas DNI, las activaremos a partir de enero empezando por grupos focalizados que vamos a priorizar, siempre pensando en aquellos que no tienen acceso al sistema financiero.

En el marco de la inclusión financiera, estamos evaluando con la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), y con varias entidades de microfinanzas, la posibilidad de que la Cuenta DNI sea un medio para que las Cajas, que ya tienen sus procesos digitalizados, puedan usarlas para desembolsar los préstamos que otorgan.

Por lo tanto, podrán llegar a las zonas más alejadas, a las que tienen menos acceso, porque en los modelos de microfinanzas el asesor puede ir a una zona alejada y encontrar la actividad productiva a la cual prestar. Pero, para entregar el préstamo, necesita un punto de desembolso y de pago de las cuotas de la deuda. Con la Cuenta DNI seguiremos profundizando la inclusión financiera.

Además, estamos conversando con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), EsSalud y la Autoridad del Transporte Urbano para Lima y Callao (ATU), para desarrollar el ecosistema de pagos que permita, a partir de la Cuenta DNI, generar transacciones. Al tener la interoperabilidad, la Cuenta DNI se podrá utilizar con cualquier entidad de todo el sistema financiero.

¿Con la ATU se busca usar cuentas DNI para recargar las tarjetas de pago de los pasajes?

Hemos tenido un par de reuniones para ver cómo nos ponemos de acuerdo para que la Cuenta DNI pueda servir para la recarga de las tarjetas, y en todos los pagos que necesita hacer el ciudadano, nos encontramos en una etapa inicial en este sentido.

¿Qué debe hacer un ciudadano para activar su Cuenta DNI si quiere usarla a partir de enero?

Si un ciudadano quiere utilizarla o está en el sector que el BN va a priorizar para activar las cuentas, usará desde su celular el reconocimiento de biometría facial y validaremos con la foto del DNI que se trata de la misma persona.

A partir de la quincena de enero vamos a tener disponibles varias transacciones con la Cuenta DNI, y esperamos que desde esa fecha podamos utilizarla para las transacciones de los ciudadanos, como recibir los subsidios de EsSalud y las devoluciones de la Sunat. Estamos en pleno proceso de identificar con qué otras entidades empearíamos de cara al nuevo año.

¿A quiénes van a priorizar para activar sus cuentas DNI?

Estamos definiendo el orden de prioridad. Tenemos

el mandato de inclusión financiera, evidentemente los grupos priorizados van a ser aquellos que no están incluidos.

La inclusión financiera tiene 3 componentes que son acceso, uso y calidad, por ello también motivamos el uso para aquellos que ya están en el sistema financiero. Por ejemplo, las devoluciones de Sunat o el pago de subsidios de EsSalud ya están en el sistema financiero, pero a nuestros clientes les permitiría tener un mejor producto porque podrían recibir los fondos a través de esta cuenta.



A partir de enero el BN empieza la activación de las cuentas DNI para alrededor de 25 millones de ciudadanos.

BN desembolsó en el 2023 casi S/1.000 millones para fondear a las microfinancieras

¿Cómo están trabajando con las entidades microfinancieras para impulsar la inclusión financiera?

La relación es sumamente buena, el primer frente que tenemos es el de fondeo, convertirnos en un agente de financiamiento de segundo piso para que las microfinancieras puedan dar crédito.

Terminamos el 2023 habiendo desembolsado este año casi S/1.000 millones a las entidades de microfinanzas, es decir, a las Cajas, financieras y también a un banco dedicado a las microfinanzas. En estos últimos 16 años, la mayor cantidad que habíamos entregado en un año es S/300 millones.

El segundo frente es desarrollar los espacios compartidos. Hemos tenido varias reuniones con la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC), con las Cajas que están interesadas en que les demos más espacio en nuestros locales.

Estamos poniendo a disposición más locales, más oficinas, donde las microfinancieras podrán utilizar el servicio. Y el plus de todo esto es que, una vez que tengamos desplegada la Cuenta DNI, utilicen este vehículo. Eso va a funcionar mucho para las entidades de microfinanzas que ya tengan desarrollado el desembolso digital.

Por su parte, las entidades que todavía usan el papel para aprobar un desembolso van a tener que seguir utilizando el desembolso físico en nuestras ventanillas porque nos piden que nosotros resguardemos los documentos.

Cuando desarrollen los préstamos digitales se les abrirá más opciones, y todo el abanico de posibilidades para que sus clientes utilicen todos nuestros canales.

¿Bajo qué marco legal el BN fondea a las microfinancieras?

Tenemos un mandato legal (Decreto Supremo N° 134-2006-EF que crea el Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa -Promype), que nos faculta a dar crédito a las entidades de microfinanzas hasta por S/1.200 millones.

En el 2023, en el paquete de las medidas de reactivación económica y gracias al trabajo con la FEPCMAC fuimos autorizados para prestar hasta S/2.500 millones. Estamos esperando la reglamentación.

¿Cómo están repartidos los S/1.000 millones fondeados en el 2023 al sector microfinanciero?

Hay 11 Cajas Municipales y tenemos a las principales: Arequipa, Huancayo, Cusco, Piura y Trujillo, las que se han fondeado con el BN. También la Empresa de Crédito Alternativa tiene endeudamiento con nosotros. Igualmente, las

financieras Compartamos y Confianza, así como Mibanco. Obviamente, no tenemos ni un solo día de atraso.

Financiar al mundo del emprendimiento es muy importante porque el 97% de nuestra malla empresarial son emprendedores. Si nosotros generamos este tipo de financiamiento, las economías se activan, las entidades de microfinanzas pueden dar crédito, y se va reactivando el motor de la producción.

Al cierre de noviembre, el BN desembolsó S/735.7 millones a micro y pequeños empresarios, a través de 9 entidades microfinancieras, de las cuales la orientación de colocación a mujeres superó más del 55% del total.

¿A qué otras entidades otorgan financiamiento?

Hemos desembolsado, luego de correctas evaluaciones, más de S/2.000 millones en colocaciones directas a las empresas públicas, es decir, las empresas del Estado. Es algo que antes no se había hecho.

¿Entre qué empresas están distribuidos estos S/2.000 millones?

Al cierre del 2023 hemos superado las 450 operaciones directas e indirectas realizadas, lo que deriva en un saldo de colocación superior a S/4.350 millones, siendo los principales clientes

el Fondo MiVivienda, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Lima (Sedapal) y Electronoroeste S.A. (Enosa).

Hemos beneficiado a los sectores de vivienda, saneamiento, hidrocarburos y energía, salud, transporte y comunicaciones, distribución y generación eléctrica, defensa, industria naval, industria aeronáutica, entidades financieras locales e internacionales en apoyo de operaciones de comercio exterior de nuestros clientes.

¿También otorgan préstamos a las municipalidades?

Hemos desembolsado hasta ahora préstamos por el orden de los S/200 millones a 123 municipalidades, son préstamos que se repagan con el Fondo de Compensación Municipal (Foncomun) que el Gobierno les entrega. Son préstamos muy seguros que permiten que las municipalidades puedan ejecutar los proyectos de inversión.

¿Qué municipalidades han sido las principales beneficiarias?

De las 123 municipalidades a las que se ha otorgado préstamos, las principales son la Municipalidad Distrital de Pango, Municipalidad Provincial del Alto Amazonas (Yurimaguas), Municipalidad Provincial de Cajamarca, Municipalidad Distrital de Catacaos, lo que ha permitido beneficiar a 2 millones 946 mil ciudadanos que viven en estos distritos.



El BN ha desembolsado más de S/2.000 millones en colocaciones directas a las empresas públicas.

Entrevista a Jaime Reusche, vicepresidente del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's Investors Service

“La inestabilidad política y falta de confianza del sector privado claramente están pesando en el bajo crecimiento”

Perú necesita salir de la conflictividad social para recuperar el crecimiento económico, pero debe haber voluntad política y concientizar a la población de que eso es lo necesario; y, no buscar medidas populistas u optar por elegir a malos actores políticos que van por la senda del facilismo, asegura a Microfinanzas Jaime Reusche de Moody's Investors Service.

Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

La calificación vigente de riesgo crediticio de Perú asignada por Moody's es de Baa1 con perspectiva negativa. ¿Cuándo se produjo esta rebaja?

En el 2021, justo antes de la segunda vuelta de las elecciones generales, Perú tenía una calificación de riesgo crediticio A3 con perspectiva estable, la cual bajamos a perspectiva negativa; luego, el 1 de septiembre de ese año rebajamos la calificación de A3 a Baa1, con perspectiva estable, cuando ya había asumido el gobierno de Castillo.

La revisión de la perspectiva de estable a negativa (manteniendo la calificación Baa1) la hicimos en enero del año 2023.

¿Por qué bajaron la perspectiva de estable a negativa en enero del año 2023?

Desde la rebaja de la calificación en septiembre del 2021 hubo desarrollos relativamente negativos durante el gobierno de Castillo, pero lo que realmente gatilló la rebaja de la perspectiva a negativa, el 31 de enero del año 2023, fueron las protestas (violentas luego de la vacancia de Castillo).

A pesar de la inestabilidad política y económica que produjo el gobierno de Castillo, y que no se ha solucionado hasta ahora, el Perú ha mantenido el grado de inversión. ¿A cuánto estamos de perder esa categoría?

La calificación del Perú, de Baa1, está 3 peldaños dentro del grado de inversión; si la calificación cayera debajo de Baa3, perdería el grado de inversión (ver recuadro), pero eso por el momento no está en el horizonte.

¿Cómo ha variado la calificación de riesgo crediticio del Perú respecto a los otros países de la región? Antes de la pandemia teníamos el menor riesgo, detrás de Chile.

Según nuestra calificación, Chile está en el nivel A2, es decir, está 2 peldaños más arriba que Perú; la distancia entre ambos países podría decirse que se ha ampliado ligeramente, pero por la perspectiva. Cuando Perú estaba con calificación A3, antes del 2021, Chile tenía A1.

Ahora Chile ha bajado a A2 y Perú bajó a Baa1; si bien se mantienen los 2 peldaños de distancia, ahora la perspectiva de la calificación de Perú es negativa y la de Chile es positiva.

Consecuencias

¿Cuál es el impacto de una rebaja de la calificación crediticia de un país en el crédito en general y por qué no debemos perder el grado de inversión?

Cuando se reduce la calificación de riesgo crediticio de un país, aumenta el costo de financiamiento de la deuda pública (del Estado), pero también el costo del financiamiento del resto de agentes económicos del país.

Debido a que se produce una percepción de mayor riesgo del país, la tasa de interés o costo de cualquier tipo de financiamiento tiene que aumentar para compensar a los inversionistas (acreedores) por ese mayor riesgo que está asociado con una menor calificación crediticia.

En otras palabras, si se reduce la calificación de riesgo crediticio de un país es porque ha habido algún deterioro en su condición económica, fiscal o financiera, y eso genera más riesgo.

El afectado no sólo es el Estado, que tiene que pagar

más intereses por la deuda pública; sino también las empresas, los bancos y las personas de a pie, porque tienen que pagar más intereses por los préstamos que piden al haber un menor acceso al crédito en los términos más favorables que se tenía antes de la rebaja de la calificación.

Además, tiene efectos secundarios en la economía porque, a mayor costo del financiamiento, es menor la actividad económica (inversión y consumo) y menor el empleo, lo que afecta la perspectiva familiar.

¿Cuándo será la próxima revisión de la calificación de riesgo crediticio de Perú?

Nuestra idea es revisar (evaluar) la perspectiva negativa de la calificación crediticia de Perú en el 2024. Cuando se produce una rebaja de la perspectiva de la deuda de estable a negativa, esta se mantiene por 12 a 18 meses hasta la siguiente revisión.

Nos está tomando algo de tiempo porque, entre las causas que gatillaron la rebaja de la perspectiva a negativa, nos preocupaba el cambio de régimen en Perú, entendido no como un cambio de gobierno sino por un cambio más drástico: que las protestas (violentas) de inicios del año 2023 llevaran a un impulso para reescribir la Constitución y cambiar el modelo económico. Y eso como que se ha disipado, pero todavía hay tensiones que generan riesgos en la economía.

Fortalezas

¿Qué factores llevaron a Moody's a rebajar la calificación y la perspectiva del riesgo crediticio de Perú y cuáles permiten que mantenga el grado de inversión?

Las fortalezas de la economía peruana son las que ostenta desde hace años. Una es, sobre todo, la fortaleza



LES DESEA

¡Feliz Navidad!

Y próspero Año Nuevo

Queremos expresar nuestro agradecimiento sincero por ser parte fundamental de nuestra misión: impulsar la inclusión financiera y contribuir al desarrollo sostenible de nuestro amado Perú.

Este año ha sido testigo de resiliencia y solidaridad, valores que compartimos y cultivamos en cada rincón de nuestra labor diaria. A pesar de los desafíos, hemos avanzado juntos, fortaleciendo nuestro compromiso con el progreso de comunidades y familias.

¡Felices fiestas y un próspero Año Nuevo!



fiscal. El Perú, junto con Guatemala, son los países que tienen los niveles más bajos de deuda en la región respecto a su Producto Bruto Interno (PBI). Perú tiene un nivel de deuda más bajo incluso que Chile, que antes era el que menor nivel tenía en la región.

Eso significa que en Perú sigue habiendo un buen manejo fiscal y macroeconómico lo cual se ve en las entidades técnicas del Estado, como el Banco Central de Reserva (BCR), la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Todas estas instituciones económicas son muy fuertes y, a despecho de todos los shocks que se han dado de diversa naturaleza, como económicos y, sobre todo, políticos, son estas entidades las que sostienen la buena calificación y perfil crediticio del país. Y a raíz de ello es que el Perú goza de mucha credibilidad.

¿En qué se manifiesta esa buena credibilidad que tiene Perú?

En que los inversionistas extranjeros siempre ven con buenos ojos al Perú porque saben que hay un manejo muy competente de las políticas públicas en los aspectos económicos y fiscales.

¿Qué otra fortaleza de la economía peruana sustenta el grado de inversión?

Es su misma economía que es flexible y resiliente. Ha resistido embates de todo tipo: políticos, económicos, externos, climatológicos y, aun así, es una economía relativamente flexible que “rebotó” muy bien luego de la pandemia de la COVID-19 y sigue siendo dinámica.

No tiene desequilibrios importantes como muchas otras economías en la región, tiene un potencial de crecimiento que se ha reducido, pero que en relación con el resto de la región sigue siendo relativamente benigno y permite al ciudadano prosperar.

Presión fiscal

Los críticos dicen que, si bien Perú mantiene esas fortalezas, se ha deteriorado la fortaleza fiscal en parte por la caída de los ingresos, pero también por las exoneraciones y beneficios tributarios que ha aprobado el Congreso, que incluso ha asumido iniciativa de gasto. ¿Cómo ven este riesgo desde Moody's?

Esa tensión siempre ha existido. Un bajo nivel de recaudación resta espacio fiscal, pero aún con eso, los buenos profesionales en las instituciones económicas siempre han sabido buscar espacio y mantener la fortaleza fiscal, a despecho de esas deficiencias que tiene Perú dentro de su economía y que nacen, en parte, por 2 razones.

La primera es el nivel de informalidad que hay en la economía por algunas rigideces que persisten, sobre todo en el mercado laboral, por lo que hay un número importante de negocios y trabajadores que no tributan.

Por otro lado, está el tema político, muchos malos actores políticos han estado impulsando fuerte esas medidas que generan gasto público improductivo, populista y que han estado atentando contra la sostenibilidad fiscal.

Entonces, existe esa tensión: por un lado, está el buen

manejo fiscal por parte de los técnicos de las entidades económicas, pero por otro, los malos actores políticos que están tratando siempre de atentar contra ese saludable equilibrio fiscal.

Y tiene razón el Consejo Fiscal cuando señala que esto

es un aspecto que preocupa porque, si se mantienen esas medidas, podrían generar eventualmente desequilibrio en la parte fiscal. Pero el Perú goza todavía de credibilidad en su buen manejo fiscal y macroeconómico y, por eso, hay que darle el beneficio de la duda.

Escala de calificación crediticia de Moody's Investors Service

Moody's califica la solvencia de los países (y de otras entidades incluso privadas) para pagar su deuda soberana con una escala que valora la capacidad de pago y el riesgo de incumplimiento.

La escala va desde Aaa hasta C (con 21 grados o peldaños) que están agrupados en dos categorías: **Grado de inversión** (de Aaa hasta Baa) y **categoría especulativa** (desde Ba hasta C).

En el caso de la deuda soberana de países a largo plazo (las que vencen a un año o más) la escala es la siguiente:

GRADO DE INVERSIÓN

- Aaa (máxima solvencia)

En esta categoría están las deudas que tienen el menor riesgo de inversión. El pago de la deuda está asegurado.

- Aa (alta calidad)

Abarca los peldaños Aa1, Aa2, Aa3. La deuda (bonos u otros títulos) de estos países se considera de alta calidad, pero con mayor riesgo a largo plazo que la deuda Aaa.

- A (Bajo riesgo)

Contiene los grados A1, A2, A3. La deuda calificada en esta categoría se valora como de bajo riesgo crediticio. Hay bastante seguridad respecto al cobro de la deuda, pero puede haber un posible deterioro en el futuro.

- Baa (riesgo moderado)

Contiene los peldaños Baa1, Baa2, Baa3. La deuda de los países calificada en esta categoría se considera de moderado riesgo. El pago está protegido, pero algunos aspectos pueden ser poco fiables a largo plazo (Perú está en la Categoría Baa1).

CATEGORÍA ESPECULATIVA

Ba (grado especulativo)

Abarca los peldaños Ba1, Ba2, Ba3. La calidad de la deuda calificada en esta categoría se considera cuestionable. El pago está en una situación de incertidumbre.

B (alto riesgo)

Contiene los niveles B1, B2, B3. Este tipo de dudas se valoran como de alto riesgo crediticio. No hay seguridad en el cumplimiento del pago en el largo plazo.

Caa (baja solvencia)

Abarca los niveles Caa1, Caa2, Caa3. Se consideran en este nivel las deudas con riesgo de crédito muy alto. Tienen riesgo de impago o ya vienen incumpliendo los pagos.

Ca

Altamente especulativos que generalmente incumplen sus obligaciones.

C

Es la calificación más baja. Las posibilidades de recuperación de la deuda son muy bajas.



¿Hasta cuándo podrá soportar esa fortaleza fiscal y macroeconómica? El deterioro señalado viene desde hace varios años y gobiernos...

La pregunta es totalmente pertinente. Si es que persisten esas tensiones y embates al buen manejo fiscal y macroeconómico, sin duda podría observarse un deterioro de estas fortalezas del Perú a largo plazo. Ese es el gran riesgo y un poco a lo que está apuntando la rebaja que hicimos de la perspectiva de la calificación crediticia del Perú a negativa, porque ha cambiado un poco el foco del análisis respecto a lo que teníamos a principios del 2023.

¿Cuál era el enfoque a principios del año 2023?

Nuestra preocupación era que las protestas pudieran generar mayores presiones por cambiar la Constitución, el modelo económico y que eso devengue en un manejo económico y fiscal menos eficiente, pero las protestas eventualmente se disiparon. Sin embargo, hemos mantenido la perspectiva negativa lo cual tiene que ver con ese riesgo a largo plazo.

Es cierto que ya no hay una amenaza inmediata al modelo económico o, por lo menos, al capítulo económico de la Constitución, pero sigue habiendo esa tensión con mayores presiones de gasto público y una ralentización de la economía porque Perú está arrastrando una falta de confianza de los inversores, lo cual impacta negativamente en la inversión y el crecimiento de la economía.

Esto estamos tratando de evaluar de cara al 2024, cómo responden los agentes políticos y cómo es el manejo económico y fiscal frente a esos retos, y ver si se puede mantener la perspectiva estable de la calificación a despecho de estas tensiones, o si estas pesan más que el buen manejo macroeconómico y fiscal.

Conflictividad

La conflictividad social, sobre todo la minera, está afectando el crecimiento de la inversión y de la economía. ¿Esto también será motivo de evaluación en la próxima revisión de la calificación de Perú?

Sin duda. La inversión minera ahora se ha concentrado en la expansión de proyectos mineros ya existentes y no tanto en nuevas minas que son las que generan más inversión y elevan el potencial de crecimiento.

Y mucho de eso tiene que ver con la volatilidad política que se observa y que genera incertidumbre, cuando lo que necesita el inversor es certidumbre en un horizonte de mediano y largo plazo. Muchas de las empresas mineras prefieren esperar, ver los desarrollos políticos en el país para evaluar si vale la pena hacer una inversión de largo plazo.

Por otro lado, está la conflictividad social que se arrastra desde hace tiempo y siempre ha frenado el ímpetu de invertir en minería, pero que ahora, cuando se combina con la intensa volatilidad política que se ha tenido en el país y con la confianza que está tan golpeada y se arrastra desde el gobierno de Castillo, se tiene un escenario en el que hay una muy baja propensión a invertir.

El crecimiento de la inversión total es nulo o se está

contrayendo, sobre todo la minera, y eso es lo que está pesando negativamente sobre el crecimiento económico y explica por qué la economía no puede salir de la recesión en la que está.

La seguridad jurídica se ha deteriorado mucho en Perú y también afecta a la inversión privada. ¿Cómo lo hará en la calificación crediticia?

Este problema se arrastra desde el 2018, con el escándalo (de los audios de los “Cuellos Blancos del Puerto”) en el Poder Judicial. Se trató de hacer correcciones y se tomaron medidas que en realidad no se aplicaron del todo y no han dado los resultados que se esperaban.

Y ahora, en un ambiente en el que la confianza para la inversión está afectada eso pesa más y genera un ciclo de expectativas negativas que afectan la confianza y luego generan mayores expectativas negativas.

Estamos en este círculo vicioso que va a ser muy difícil de romper. Parece que los agentes económicos no quieren responder incluso a las buenas medidas e iniciativas que está tratando de impulsar el MEF para acelerar la inversión privada y pública.

El deterioro de la confianza va a ser muy difícil de romper por parte del MEF, a despecho de sus buenos esfuerzos, debido precisamente a la situación política que vive el país.

Modelo económico

Uno de los argumentos de los que votaron por Castillo es que el modelo económico de Perú se agotó, lo cual se refleja en la desigualdad que no ha bajado tanto...

El modelo económico de Perú todavía tiene bastante que dar porque es una economía muy flexible. Se tenían que haber hecho algunos ajustes y reformas para dinamizar un poco más la inversión privada y que el Gobierno cumpla un mejor rol redistributivo en un contexto de crecimiento económico y dinamismo de la inversión privada.

Se necesita tener un primer pilar que es el crecimiento económico para luego tener un pilar redistributivo. Ambos pilares (crecimiento y redistribución) están un poco cojos, pero no porque el modelo se haya agotado.

¿Por qué lo están?

Tiene que ver más con el momento político, con la inestabilidad política y con la falta de reformas en el manejo del gasto. Tenemos un sector público muy ineficiente y, por más crecimiento que se tenga y por más buenas iniciativas que salgan del MEF, si el sector público es ineficiente no se va a poder redistribuir los frutos del crecimiento de manera que puedan reducirse las brechas de ingreso existentes.

¿Qué debería hacerse para mejorar el crecimiento económico y la redistribución de sus frutos?

El primer paso es retomar el crecimiento económico, lo cual tiene que ver con afianzar la confianza del sector privado para que pueda desempeñarse en su actividad y generar inversión que lleve a un mayor dinamismo económico. Lo segundo, es ir reforzando y profesionalizando al Estado, el servicio civil.

En esto último hay ciertas medidas pequeñas que se están tomando, por ejemplo, en el BCR y el MEF, donde se dan cursos para capacitar a profesionales. Pero estas excelentes iniciativas no se replican en el resto del sector público y no mejora la eficiencia del gasto y el buen funcionamiento del servicio civil.

Ajustes como este no requieren de un cambio de modelo económico sino de un consenso político y de concientizar a la población de que esos son los cambios que se necesitan.

“El modelo económico de Perú todavía tiene bastante que dar porque es una economía muy flexible. Se tenían que haber hecho algunos ajustes y reformas para dinamizar un poco más la inversión privada y que el Gobierno cumpla un mejor rol redistributivo en un contexto de crecimiento económico y dinamismo de la inversión privada”.

¿Cuál sería el nivel mínimo de crecimiento económico que requiere Perú para evitar que se ponga en riesgo la sostenibilidad fiscal? Algunos indican que un 4% anual...

Es difícil poner un porcentaje. Si asumimos que la economía debe crecer a un ritmo tal que le permita absorber a muchos jóvenes en el mercado laboral formal (unos 350 mil jóvenes más por año), entonces el PBI debe crecer a 3% o 3,5% anual, por eso se habla de un 4%. Este es un nivel al que se tendría que apuntar porque se tienen las condiciones para alcanzar esta tasa de crecimiento potencial, pero lamentablemente la inestabilidad política y la falta de confianza del sector privado claramente están pesando en el bajo crecimiento.

El nivel de crecimiento mínimo que debería tener la economía peruana es aquel que le permita crear suficiente empleo formal y, a la vez, mantener un equilibrio fiscal sano. La cifra puede variar, pero sabemos que no es el crecimiento que tiene actualmente, tiene que ser más dinámico para poder sostener todas las presiones que se den.

Dentro de la inestabilidad política que impide ese mayor dinamismo está la conflictividad social, ¿cree que Perú pueda salir de este problema de acá a las elecciones generales del 2026?

Los técnicos del BCR y del MEF, entre otros, tienen muy claro que salir de la conflictividad social es lo que necesita el Perú y cuentan con los instrumentos para ello, pero se necesitan 2 cosas: voluntad política y concientizar a la población que eso es lo necesario, y no buscar medidas populistas u optar por elegir a malos actores políticos que van por la senda del facilismo.

Sin embargo, son 2 temas muy difíciles de lograr ya que es extremadamente difícil convencer a los políticos que deben dejar a los técnicos tomar las medidas y reformas necesarias para nuevamente alcanzar un nivel de crecimiento más sostenible, más equitativo y productivo para el país.

Medidas

El MEF lanzó recientemente un nuevo plan (Plan Juntos, con 26 medidas) para impulsar la inversión privada y el crecimiento en el país, con 2 objetivos principales: evitar el rompimiento de la cadena de pagos y dar un shock de confianza para la inversión. ¿Cómo ven esas medidas en Moody's?

Sin lugar a duda son medidas acertadas y están bien concebidas. Claramente están tratando de impulsar la reactivación de la economía mediante el programa de apoyo financiero (garantías del Estado para préstamos) a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) que son las que dinamizan el empleo y la economía en el país. De otro lado, las medidas para dar confianza al sector privado están bien diseñadas.

El tema está en que probablemente muy pocos van a leer el plan y querer juzgarlo de manera objetiva. El Gobierno probablemente va a tener que invertir más en comunicación para buscar que el plan tenga

resultado. Incluso, con medidas acertadas, romper las expectativas negativas y dar más confianza al sector privado es complicado.

Espero que el plan tenga resultado y, conforme la economía repunte en el 2024, poco a poco se irá afianzando la confianza ayudada, en parte, por estas medidas.

Perspectivas

¿Qué proyección tiene Moody's de la economía peruana y del déficit fiscal?

Proyectamos un crecimiento de la economía peruana de 2,7% y prevemos un déficit fiscal de 2% del PBI para este año 2024.

En el año que termina se incumplirá la meta de déficit fiscal de 2,4% del PBI lo cual tiene que ver más con la caída de los ingresos fiscales; para el nuevo año, conforme rebote el crecimiento de la economía, vemos el déficit fiscal en torno a 2% del PBI.

La caída de los ingresos tributarios en el 2023 obedece a factores externos (precios de nuestras exportaciones), pero también internos...

Según un estudio del MEF, el 58% del crecimiento de la

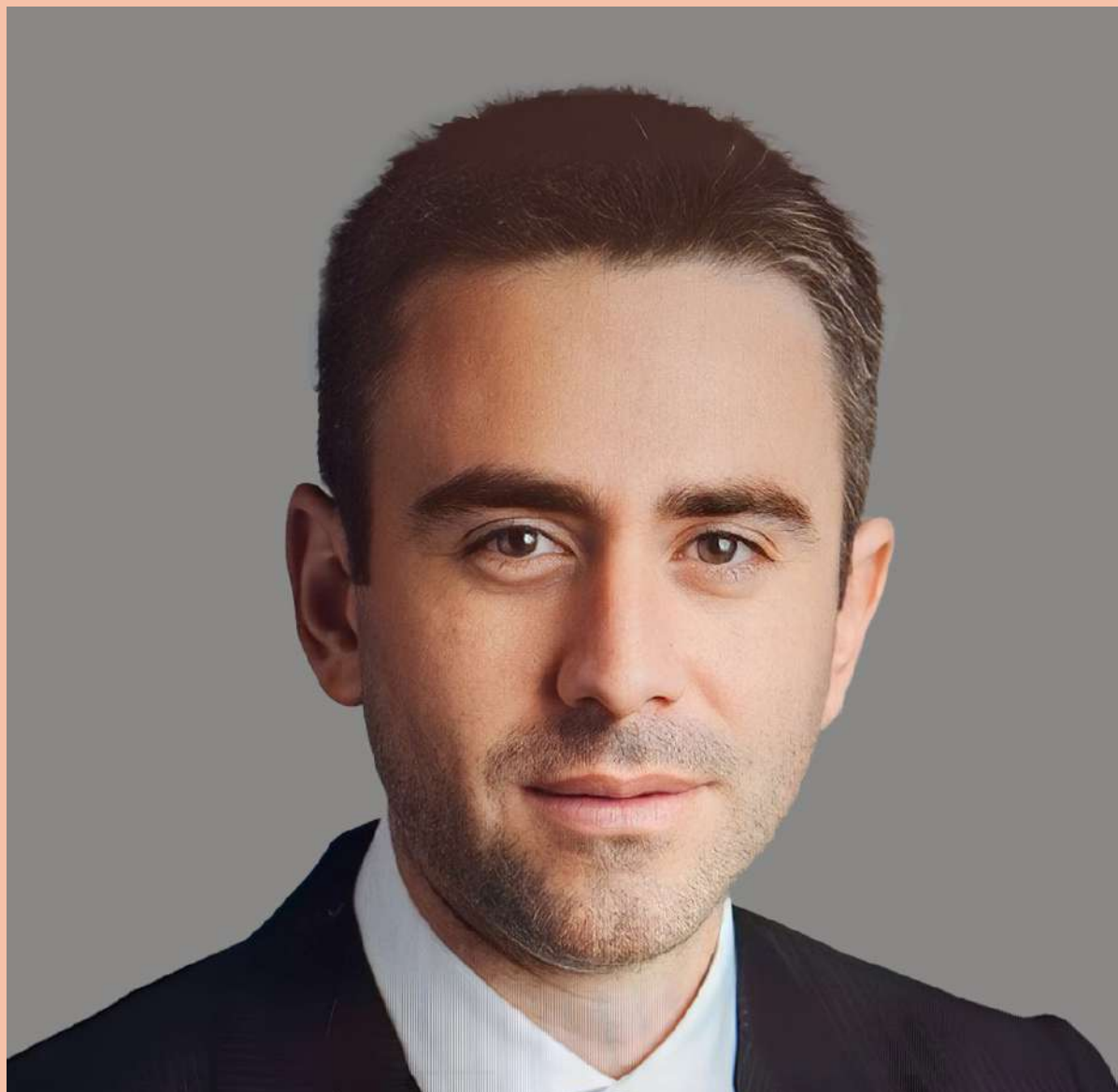
economía de Perú se explica por factores externos y el 42% por internos. Pero, en cuanto al comportamiento de la recaudación tributaria, los precios de las materias primas no han caído tanto en el 2023 y el sector externo ha afectado un poco la recaudación.

La caída de los ingresos fiscales es más bien el resultado de problemas internos que se reflejan en una economía menos dinámica con una posible contracción en el 2023 (el BCR estima una caída de 0,5%), lo cual afecta la recaudación ya que el crecimiento del PBI es el mayor determinante de los ingresos tributarios.

La deuda pública peruana ha aumentado a más del 33% del PBI, por encima de la que teníamos antes de la pandemia, pero está muy por debajo del promedio de sus pares y, en la región, incluso es menor que la de Chile...

Según nuestra proyección, para el 2023 habrá cerrado en 34% del PBI. Es el segundo nivel más bajo en todo el hemisferio occidental, el más bajo lo tiene Panamá (28% del PBI).

Este nivel de deuda es saludable, pero hay que tener cuidado de no dejar que la autocomplacencia gane y ese nivel empiece a crecer como ha pasado a varios países de la región y ahora tienen serios problemas para reducirlo.



“Tenemos un sector público muy ineficiente y, por más crecimiento que se tenga y por más buenas iniciativas que salgan del MEF, si el sector público es ineficiente no se va a poder redistribuir los frutos del crecimiento de manera que puedan reducirse las brechas de ingreso existentes”, declara Jaime Reusche.



Que este nuevo año avancemos unidos y recargados de aprendizajes para reafirmar el camino hacia nuestro propósito de construir un mañana mejor.

En Caja Arequipa iniciamos el 2024 decididos y motivados por transformar vidas, brindando más y mejores oportunidades para emprendedores imparables que empujan la rueda del progreso de sus familias y nuestro país.



Reporte de Inflación - Diciembre 2023 del Banco Central de Reserva

Protestas y pérdida de confianza empresarial restaron 1,1 puntos de crecimiento a la economía peruana

Ambos choques, que la economía peruana enfrentó, han tenido el mismo impacto negativo que El Niño costero (-1,1 puntos porcentuales). Estos 3 choques (-2,2 puntos), sumados a otros, hicieron que el Producto Bruto Interno (PBI) de Perú cierre el 2023 con una caída estimada de 0,5%, según el Banco Central de Reserva (BCR).

El Banco Central de Reserva (BCR) afirmó que, en el 2023, una combinación de choques afectó a la economía peruana por lo que tuvo que reajustar a la baja su proyección de crecimiento desde un 0,9%, que estimó en el Reporte de Inflación de septiembre pasado, a uno de -0,5%, según su último reporte presentado en diciembre.

Explicó que los choques de la sequía; la gripe aviar; los “conflictos sociales”, es decir las violentas protestas que se dieron a fines del 2022 e inicios del 2023; El Niño costero; las menores exportaciones no tradicionales; y, la menor inversión pública, habrían tenido un impacto negativo de 2,7 puntos porcentuales en el Producto Bruto Interno (PBI) del 2023.

El choque que restó más crecimiento a la economía peruana es El Niño costero con 1,1 puntos porcentuales, seguido por los ‘conflictos sociales’ con 0,8 puntos y, en tercer lugar, la pérdida de confianza empresarial con 0,3 puntos.

Cabe señalar que estos 2 últimos choques (‘conflictos sociales’ y pérdida de confianza empresarial), es decir, factores relacionados con la inestabilidad política y la lucha por el poder, han restado a la economía peruana 1,1 puntos porcentuales de crecimiento, lo que contribuyó al aumento de la pobreza monetaria en el país en el 2023 (ver nota aparte).

‘Conflictos sociales’

El BCR recordó que, durante los primeros meses del 2023, se observaron ‘conflictos sociales’ en hasta 6 regiones del país, que tienen una participación conjunta de 17,6% en el PBI nacional. Estos conflictos se iniciaron en diciembre del 2022 y se extendieron incluso hasta abril del 2023, lo que restó al crecimiento de la economía 0,8 puntos porcentuales.

Durante este periodo, los ‘conflictos’ se caracterizaron por bloqueos de carreteras y ‘movilizaciones sociales’, es decir, protestas extremadamente violentas con la destrucción de infraestructura pública y privada, que afectaron actividades como comercio, construcción, transporte —entre otros servicios— e, incluso,

minería, que tuvo problemas para abastecerse de insumos y transportar su producción debido al bloqueo del corredor minero del sur.

El BCR agregó que la mayor intensidad de los ‘conflictos’ se observó en enero, lo que se refleja en el alto número de vías interrumpidas por las protestas, incluyendo el corredor minero del sur.

En febrero y marzo, los ‘conflictos’ estuvieron focalizados en las regiones de la sierra sur (Arequipa, Cusco, Puno y Apurímac) y, con el tiempo, las protestas perdieron frecuencia e intensidad. Hacia abril, las medidas de protesta se centraron en Puno, aunque sin registrarse una paralización total de su economía.

Confianza empresarial

En lo que respecta a la confianza empresarial, cuyo desplome tuvo un costo de 0,3 puntos porcentuales al crecimiento económico del Perú en el 2023, el BCR mencionó que la inversión privada está estrechamente vinculada al nivel de confianza que tienen los empresarios respecto a las condiciones de mercado y a la estabilidad de sus negocios.

“En un entorno caracterizado por una alta incertidumbre, las expectativas empresariales tienden a deteriorarse. Este escenario conduce a que las empresas

pospongan procesos de inversión, generando a su vez un menor crecimiento en la producción”, sustentó en el Reporte de Inflación.

Precisó que los sucesivos eventos que experimentó la economía peruana a lo largo del 2023 han impactado negativamente en la confianza empresarial, medida a través de las expectativas de las empresas en relación con el sector en el que operan en los próximos 3 meses.

El Niño

En lo que respecta a los otros choques que dañaron a la economía peruana, el BCR mencionó que las anomalías cálidas debido a El Niño costero empezaron en el mes de febrero y continúan con intensidad fuerte, restando 1,1 puntos porcentuales al PBI del 2023.

Es así como el 16 de marzo, la Comisión Multisectorial encargada del Estudio Nacional del Fenómeno El Niño (EFEN) emitió una alerta de El Niño costero, choque climatológico que perjudicó principalmente a los sectores agropecuario y pesca.

En lo concerniente al sector pesca, las anomalías cálidas traen consigo menor disponibilidad de anchoveta, por alteraciones en su ciclo reproductivo, menor alimento (fitoplancton) y profundización de la especie, lo que dificulta su captura.

IMPACTO DE LOS CHOQUES DE 2023 EN LA ECONOMÍA PERUANA

(pp. del PBI)

Choque	Impacto en PBI 2023 (pp.)
Sequías	-0,1
Gripe aviar	-0,1
Conflictos sociales	-0,8
El Niño costero	-1,1
Pérdida de confianza empresarial	-0,3
Menores exportaciones no tradicionales	-0,2
Menor inversión de gobiernos subnacionales	-0,1
TOTAL	-2,7

Fuente: BCR

Aunque, dichas anomalías traen abundancia de otras especies, como pota, jurel y caballa, esto no compensa las pérdidas en la pesca industrial, ya que también hay pérdidas en manufactura primaria, por menor elaboración de harina y aceite de pescado.

Las anomalías también han provocado que no haya primera temporada de pesca en la zona norte-centro, por la amplia presencia de juveniles (71% en número y 60% en peso).

En cuanto al sector agropecuario, a diferencia del 2017, El Niño costero 2023 afectó una mayor área (toda la costa), y registró un mayor período de altas anomalías cálidas (más de 10 meses); con ausencia de la estación de invierno, necesaria para el desarrollo productivo de los frutales (arándanos, uvas, paltas y mangos), que se encuentran focalizados en gran medida en la costa norte.

También fueron afectados otros productos de la costa norte (arroz, limón, caña de azúcar y algodón) y del resto de la costa (papa, aceituna, uva y algodón).

Adicionalmente, El Niño costero afectó a los sectores no primarios. La ausencia de temperaturas frías durante el invierno perjudicó la industria textil, pues no se concretaron las ventas esperadas para la temporada otoño-invierno.

En el sector construcción, la incertidumbre respecto al arribo de El Niño costero de magnitud fuerte explicaría en parte las menores inversiones privadas.

“Esta situación se suma a la lentitud de las obras de prevención del Gobierno, la reducción de los ingresos familiares, el agotamiento de las obras de autoconstrucción durante la pandemia y las expectativas pesimistas acerca de la evolución de la economía”, indicó el ente emisor.

Sequía

La sequía en la región andina, de agosto del 2022 a diciembre del 2022, fue un evento climático de alto impacto que, según el BCR, restó 0,1 puntos porcentuales al PBI del 2023. Ello debido a su agricultura de secano, dependiente del ciclo de lluvias, liderada mayoritariamente por pequeños y medianos productores del sector que proveen al mercado interno más del 62% de la oferta agrícola.

La sequía registrada a fines del año 2022 afectó la campaña grande de la sierra en el primer semestre del 2023. En este periodo, se redujo la producción de papa, maíz, quinua, pastos y forrajes y otros productos andinos, provenientes principalmente de los departamentos de Cusco y Puno.

Esta sequía, de gran magnitud, se caracterizó por un déficit acumulado de lluvias de 45,6% en la sierra sur durante el periodo de agosto a diciembre del 2022. Un evento semejante ocurrió durante el FEN de 1982-1983, que generó un déficit de lluvias de 50% en la sierra sur, siendo una de las sequías más severas de los últimos 40 años.

Gripe aviar

En noviembre del 2022 entra, por primera vez al Perú, el virus H1N5, conocido como influenza o gripe aviar. Por ello, en el 2023 se ralentizó la actividad avícola (carne

de ave y huevos). Este choque de oferta sucedió cuando el sector se recuperaba de un choque de demanda por la pandemia de la COVID-19 (marzo 2020–octubre 2022, restando otros 0,1 puntos porcentuales al PBI del 2023.

El virus ingresó a través de aves silvestres en su ruta migratoria de norte a sur del continente americano (Estados Unidos, México, Colombia, Ecuador y Perú), en una ola de gripe o influenza aviar procedente a su vez de Europa.

Para proteger la actividad avícola de este virus altamente patógeno, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa), declaró emergencia sanitaria hasta diciembre del 2023, fecha de término del programa de vacunas contra la gripe aviar aplicado desde mayo del 2023. Esta medida fue aplicada con éxito en otros países como México y Ecuador.

La población aviar más vulnerable a nivel comercial fue el sector informal (que representa alrededor del 20%) y las aves de traspatio (domésticas). En contraste, en la industria avícola formal (que representa aproximadamente 80% de la oferta), se logró minimizar el riesgo de expansión del virus, y a la fecha no hay registro de casos.

Menores exportaciones no tradicionales

A lo largo del año se registraron menores exportaciones principalmente de productos textiles y químicos, lo que quitó 0,2 puntos porcentuales al PBI del 2023. En el caso de los productos textiles, las menores exportaciones responden a la menor demanda de Estados Unidos debido a los altos inventarios y menor consumo en dicho país.

Con respecto a los productos químicos, la reducción de las exportaciones se debe a la menor demanda de países latinoamericanos (principal destino de exportación) y exceso de inventarios de sus clientes finales.

Menores inversiones subnacionales

Entre enero y noviembre del 2023 la inversión pública subnacional se redujo 9,8% en términos reales, por la menor inversión de los gobiernos locales. Esta disminución de la inversión está vinculada al cambio de autoridades en enero del 2023, y restó 0,1 puntos porcentuales al PBI del 2023. La evidencia sugiere que las autoridades que recién asumen funciones tienden a ejecutar un menor presupuesto público, ya que requieren de un periodo de aprendizaje, o porque optan por no dar continuidad a los proyectos de la gestión anterior.

PBI POR SECTORES ECONÓMICOS

(Variaciones porcentuales reales)

	2022	2023*			2024*		2025*
		Ene.-Oct.	RI Set.23	RI Dic.23	RI Set.23	RI Dic.23	RI Dic.23
PBI primario	0,9	3,1	2,5	2,5	2,8	2,8	3,1
Agropecuario	4,5	-4,0	-2,0	-3,0	2,6	3,5	3,5
Pesca	-11,4	-21,3	-26,4	-17,6	10,5	10,5	14,4
Minería metálica	0,0	10,0	8,8	8,4	2,4	2,0	2,2
Hidrocarburos	4,0	1,7	2,2	0,9	3,6	2,9	3,8
Manufactura	-2,5	-0,3	-4,2	-1,7	3,2	3,9	4,1
PBI no primario	3,2	-1,6	0,4	-1,3	3,1	3,1	3,0
Manufactura	2,2	-8,8	-3,5	-8,0	2,9	3,1	3,0
Electricidad y agua	3,9	4,3	4,3	3,7	3,9	3,9	3,0
Construcción	3,0	-9,3	-3,7	-8,0	3,2	3,2	3,4
Comercio	3,3	2,5	3,0	2,5	3,5	3,2	2,7
Servicios	3,3	-0,4	1,0	-0,2	2,9	3,0	3,0
Producto Bruto Interno	2,7	-0,7	0,9	-0,5	3,0	3,0	3,0

RI: Reporte de Inflación.
* Proyección.
Fuente: BCRP.

PBI POR TIPO DE GASTO

(Variaciones porcentuales reales)

	2022	2023*			2024*		2025*
		Ene.-Set.	RI Set.23	RI Dic.23	RI Set.23	RI Dic.23	RI Dic.23
Demanda interna	2,3	-2,2	-0,3	-1,6	3,0	2,9	2,9
Consumo privado	3,6	0,2	1,2	0,2	3,0	2,7	2,8
Consumo público	-3,4	-0,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Inversión privada	-0,4	-8,9	-5,3	-7,3	1,8	1,8	3,0
Inversión pública	7,7	-1,0	1,5	1,0	4,0	4,0	4,5
Var. de inventarios (contribución)	0,1	-0,4	-0,3	-0,5	0,2	0,3	0,0
Exportaciones	6,1	3,6	2,8	3,0	3,3	3,1	3,8
Importaciones	4,4	-2,7	-2,0	-1,2	3,4	2,7	3,3
Producto Bruto Interno	2,7	-0,6	0,9	-0,5	3,0	3,0	3,0

RI: Reporte de Inflación.
* Proyección.
Fuente: BCRP.

Balance

El BCR explicó que este escenario contractivo no era previsible a principios del 2023. Sin embargo, muchos de estos choques se fortalecieron y generaron un mayor efecto negativo en la economía.

Además, subrayó que varios de los choques mencionados, considerados como exógenos, es decir, que están fuera del control de las autoridades de un país, tuvieron un efecto de segunda vuelta sobre los ingresos y la confianza del sector privado. Ello, aunado a la pérdida del poder adquisitivo de las familias tras el aumento de los precios de alimentos, redujo la actividad de sectores no primarios como manufactura no primaria, comercio, construcción y servicios.

En este contexto, revisó la proyección del PBI del 2023, desde un crecimiento de 0,9% en el Reporte de Inflación de septiembre a una caída de 0,5% en el de diciembre. La revisión obedece a los resultados registrados en el tercer trimestre, de actividades no primarias como manufactura, construcción y servicios.

Ello es reflejo de la permanencia, durante el tercer trimestre, de las expectativas empresariales en terreno pesimista y de la menor confianza del consumidor. Esta contracción proyectada de 0,5% corresponde a una caída prevista de 1,3% del PBI no primario, en donde los sectores más afectados serían manufactura y construcción.

La producción de los sectores primarios –a excepción de la minería metálica e hidrocarburos– también retrocedió, debido a los eventos climáticos adversos, el brote de gripe aviario y el bloqueo de vías, mientras que la minería habría crecido 8,4%, tras la entrada en operación de la mina Quellaveco y el menor número de días de paralización en la actividad minera respecto al 2022.

En el 2024

Para el 2024 se prevé un crecimiento de 3%, tasa igual a la del Reporte de Inflación de septiembre, por la reversión de los choques de oferta y la recuperación del gasto privado, en un contexto donde la inflación retorne al rango meta y se restaure la confianza del sector privado. El escenario base supone la ocurrencia, en el verano del 2024, de un FEN global y un FEN costero de magnitud

fuerte y moderada, respectivamente. En el Reporte de Inflación de septiembre, el escenario más probable también era un FEN costero moderado.

Se estima una tasa de expansión similar para el 2025, la cual considera condiciones climáticas normales para el desarrollo del agro, la pesca y su manufactura asociada, así como un entorno de estabilidad sociopolítica que favorezca la confianza de los agentes económicos.

¿Recesión técnica o contracción económica?

El Banco Central de Reserva (BCR) estima que el último ciclo de la economía peruana identificado, el que está en curso, se inició en el primer trimestre del 2022 y se mantiene aún en fase de contracción.

Los resultados de estas estimaciones revelan que los conceptos de recesión técnica y contracción económica no son equivalentes. Se considera que una economía se encuentra en recesión técnica si registra al menos 2 trimestres consecutivos de caídas en el PBI desestacionalizado.

Esta definición es simple, pero de alcance muy limitado, manifestó. En primer lugar, no toma en cuenta la profundidad de la caída del PBI. Por ejemplo, a la fecha se estima que solo en el primer trimestre del 2023 se habría registrado una reducción del PBI desestacionalizado (-1,3%)

en el periodo de contracción económica actual, pero su magnitud ha conllevado que se observe 3 trimestres consecutivos de caída ejecutada interanual en el 2023.

Atendiendo a este factor en el cuadro de fechado de ciclos económicos se incluye también el criterio de reducción interanual del PBI en por lo menos 2 trimestres consecutivos. Con ello, se identifica 10 periodos de recesión técnica desde la década de los ochenta.

Los ajustes metodológicos necesarios para incorporar la pandemia a la muestra permiten determinar el inicio del ciclo económico actual en el segundo trimestre del 2022, el cual aún seguiría en una fase contractiva. Asimismo, todos los ciclos económicos identificados han tenido una fase expansiva más duradera que su fase contractiva.

BCR proyecta que el crédito al sector privado crecerá 4,1% en el 2024

El Banco Central de Reserva (BCR) prevé un incremento moderado del crédito en moneda nacional, en línea con la evolución de la actividad económica, por ello, el crédito al sector privado en moneda nacional solo habría crecido 0,1% en el 2023, tomando en cuenta la culminación de la amortización de los créditos otorgados bajo el programa Reactiva Perú.

Asimismo, proyecta que el crédito al sector privado en moneda nacional crecería 4,1% en el 2024 y 6% en el 2025, considerando el programa Reactiva Perú.

Así, el crédito total habría crecido 0,7% en el 2023 (4,5% sin el programa Reactiva Perú); mientras que para el 2024 y 2025 se estima un crecimiento del crédito total de 3,5% y 5%, respectivamente (5,1% y 5% sin Reactiva, en cada caso). De igual manera, en el 2024 y 2025 se prevé que el crédito al sector privado crezca a un ritmo menor que el PBI nominal, tras un importante incremento del coeficiente de crédito respecto al PBI en el 2020 el cual casi ha sido revertido en el cuarto trimestre del 2023.

Así, se espera que la ratio de crédito se ubique en 41,1%

y 40,9% del PBI en el 2024 y 2025, respectivamente (luego de haberse ubicado en 53% en el 2020).

Asimismo, las tasas de crecimiento de la liquidez total y del circulante serían menores a las del PBI nominal en el 2023 y 2024 debido al avance en la normalización de las condiciones financieras, con un crecimiento de la liquidez en moneda nacional cercano al del PBI nominal en el 2025.

El coeficiente de la liquidez respecto al PBI se reduciría de 47,4% en el 2022 a 44,7% en el 2023 (cercano a su nivel prepandemia), y a 44% en el 2024.

En tanto, la ratio del PBI correspondiente al circulante de sociedades de depósito se contraería de 8,5% en el 2022 a 7,4% en el 2023, y a 6,9% en el 2024, nivel similar al registrado previo a la pandemia de la COVID-19.



Caída de la inversión privada de 7,3% fue mayor a la esperada por inestabilidad política

La inversión privada se contrajo 8,9% interanual entre enero y setiembre del 2023, como resultado de la caída de las expectativas empresariales, derivadas a su vez de los ‘conflictos sociales’ y eventos climáticos adversos. Asimismo, influyó la ausencia de nuevos megaproyectos y una menor inversión residencial.

Por ello, el BCR estima que la inversión privada retrocedió en el 2023 en una magnitud mayor (-7,3%) en comparación a lo que se estimaba en septiembre (-5,3%). Para el 2024 espera que, bajo un entorno de estabilidad social y política y reversión de los fuertes choques de oferta, la confianza empresarial empezará a recuperarse.

Asimismo, la mejora de las condiciones financieras locales y globales incentivarán el crédito, lo cual impulsará el gasto de inversión de las empresas. Todo ello permitirá que la inversión privada comience a crecer a tasas de 1,8% y 3% en el 2024 y 2025, respectivamente.

Consumo privado

El consumo privado en el periodo enero-setiembre del 2023 se incrementó en 0,2%, la pérdida de dinamismo se debe a la baja confianza de los hogares y al efecto de la inflación acumulada sobre el poder adquisitivo. El BCR calcula que estos factores determinaron un crecimiento de la misma cuantía en el 2023, lo que implica una revisión a la baja en comparación a lo proyectado en el Reporte de septiembre (1,2%).

Sin embargo, espera que el consumo recupere dinamismo en los próximos años y se expanda 2,7% y 2,8% en el 2024 y 2025, respectivamente, considerando la convergencia de la inflación al rango meta y asumiendo un entorno de estabilidad sociopolítica y macroeconómica que favorezca la recuperación de la confianza privada, la inversión y el empleo.

Inflación

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) informó que la inflación cerró el 2023 en 3,24%, el BCR esperaba una tasa de 3,1%. Respecto a la inflación tendencial, medida por la variación interanual de los precios sin alimentos y energía, el ente emisor estimó que iba a retornar al rango meta

hacia fines del año (2,9%). De esta forma, previó que la inflación se irá reduciendo en el horizonte de proyección, retornaría al rango meta a comienzos del segundo trimestre del 2024 y cerraría este año en 2,3%.

Además de la reversión de los efectos de choques de oferta, esta proyección asume que los efectos de los factores transitorios como el tipo de cambio, precios internacionales de combustibles y de granos se disipen.

Ello en un contexto en el cual la actividad económica se va acercando a su nivel potencial, y las expectativas de inflación muestran una tendencia decreciente hacia el valor medio del rango meta.

“La inflación claramente está en caída, no podemos cantar victoria. Si se mantiene dentro del rango (entre 1% y 3%), recién en junio o julio podremos decir que la hemos derrotado, pero estamos en camino de hacerlo, y más rápido que el resto de la región”, afirmó el presidente del BCR, Julio Velarde.

Riesgos persisten

Precisó que los riesgos de inflación aún persisten, porque el Fenómeno de El Niño (FEN), si bien podría ser moderado, hay un riesgo de que sea fuerte, por lo tanto, hay que tener cuidado con la rapidez con la que se reduce la tasa de interés de referencia del BCR. Además, hay riesgos geopolíticos que pueden impactar en el precio del petróleo.

“Vamos a ser realmente cautos para reducir la tasa de referencia por lo que hay riesgos. Pero el camino está realmente claro, el mercado entiende que la tasa de interés se va a seguir reduciendo, solo que no puede ser una cosa inmediata”, agregó.

Además, recordó que se debe tener en cuenta cuál es la tasa de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos si no la baja tan rápido y qué tanto el BCR podría bajar su tasa más.

“Hay límites que se imponen. Obviamente no podemos estar 4 puntos porcentuales por debajo de la tasa de la Fed. Habría que estar 0,50, 1, 1,5 puntos por debajo, esa es una respuesta que iremos viendo poco a poco. Pero sí es una restricción (la tasa de la Fed para bajar más la tasa del BCR si las condiciones internas lo permiten)”, dijo Velarde.

Brecha del producto

La brecha del producto, definida como la diferencia entre el PBI y el PBI potencial, se estima en -1,5% para el 2023. Esta brecha negativa es resultado de los factores antes mencionados que deterioraron la demanda interna (menor confianza empresarial, menores ingresos y gasto por efectos indirectos de los choques de oferta), posicionando el PBI observado temporalmente por debajo de su potencial.

El BCR espera que, con la reversión parcial de estos efectos, la brecha del producto negativa se reduzca a -0,7% en el 2024 y este proceso continúe en el 2025 hasta ubicarse en -0,2% del PBI potencial.

Velarde manifestó que se requiere elevar el PBI potencial porque es muy bajo y para ello se necesitan reformas. “Esa es la agenda que se debería tener. Reformas que favorezcan un crecimiento mayor”, indicó.

Consideró que las decisiones de Gobierno toman demasiado tiempo, por lo que se tiene que agilizar todos los Textos Únicos de Procedimientos Administrativos (TUPA) porque demora mucho tiempo cada decisión. Asimismo, dijo que los procesos de inversión pública son sumamente engorrosos a tal punto que el Estado tiene que hacer obras Gobierno a Gobierno y contratar organismos internacionales cuando quiere hacer rápido una obra.

Igualmente, opinó que hay problemas respecto al Servicio Civil por lo que se debería revisar la Ley de Servicio Civil (Servir) porque todavía no ha dado los frutos que debería haber rendido.

“No se puede tener un sector privado próspero si no se tiene un buen servicio civil. Todo el marco en el que actúa el sector público que regula al sector privado debería revisarse. Es un trabajo muy intenso. Acá en Perú no hay un equipo que esté haciendo esto. Necesitamos organizar el Estado de una forma que sea más eficiente”, manifestó.

Velarde también dijo que el mercado laboral es sumamente rígido, que está concentrado en un segmento muy pequeño como el sector formal.

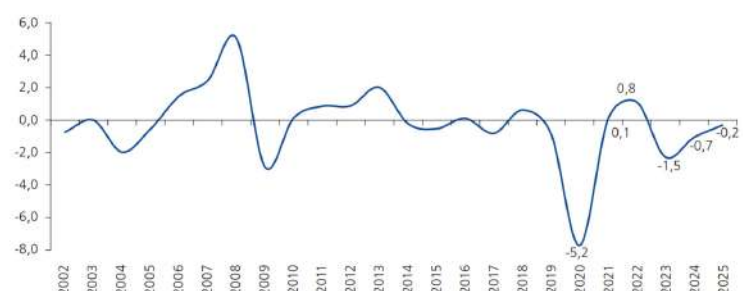
Para el primer trimestre del 2024, el BCR espera un crecimiento de 0,7%, para el segundo uno de 2,8%, para el tercero de 4,1% y para el cuarto de 4,3%

INVERSIÓN PRIVADA
(Variación porcentual real anual)

	Peso respecto al PBI del 2022 1/	2019	2020	2021	2022	2023*		2024*		2025*
						RI Set.	RI Dic.	RI Set.	RI Dic.	RI Dic.
Inversión privada	20,3	4,5	-16,5	36,9	-0,4	-5,3	-7,3	1,8	1,8	3,0
Inversión residencial	6,7	4,7	-14,5	35,4	1,3	-6,9	-11,3	2,5	2,8	3,0
Inversión no residencial	13,7	4,4	-17,5	37,7	-1,3	-4,6	-5,4	1,5	1,3	3,0
Inversión minera	2,2	18,3	-25,3	23,0	-5,5	-18,0	-14,1	-7,7	5,1	4,0
Inversión no minera	11,5	1,3	-15,4	41,1	-0,4	-2,0	-3,7	3,0	0,7	2,8

1/ A precios de 2007.
* Proyección.
Fuente: BCRP.

BRECHA DE PRODUCTO
(Porcentaje del PBI potencial)



Fuente: BCRP.

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas únicas totales de los PDF*



M216 - Noviembre 2023

927,601



M215 - Octubre 2023

1'264,057



M213 - Agosto 2023

1'131,840



M214 - Septiembre 2023

1'283,461



M212 - Julio 2023

1'060,681

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

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

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas únicas totales de los PDF*



M211 - Junio 2023

764,499



M208 - Marzo 2023

745,519



M210 - Mayo 2023

1'005,284



M207 - Febrero 2023

574,184



M209 - Abril 2023

714,975



M206 - Enero 2023

430,241

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de diciembre. Contabiliza una descarga por equipo.
 (**) Ediciones anteriores, descargar en microfinanzas.pe

BCR calcula que pobreza monetaria aumentó en 1,1 puntos porcentuales en el 2023 hasta el 28,6% de la población

La estimación del Banco Central de Reserva (BCR) es menor a las que hicieron recientemente el BBVA Research, que calculó que la población en situación de pobreza habría aumentado en 600 mil personas hasta el 29,1% del total, y el BCP que también consideró que debe haber cerrado el año en cerca de 30%.

La pobreza monetaria en el Perú se incrementó en 1,1 puntos porcentuales en este 2023 al pasar del 27,5% de la población que se registró en el 2022 al 28,6% en el 2023, con lo que aumentó por segundo año consecutivo, estima el Banco Central de Reserva (BCR) en base a sus simulaciones, informó su presidente, Julio Velarde.

La estimación del BCR es menor a las que hicieron recientemente el BBVA Research, que calculó que la población en situación de pobreza habría aumentado en 600 mil personas hasta el 29,1% del total (ver la edición 216 de **Microfinanzas**); y el BCP que también consideró que debe haber cerrado el año en cerca de 30% (ver nota aparte).

Las cifras oficiales del avance de la pobreza durante el 2023 deben conocerse en mayo próximo, cuando el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) publique el documento 'Perú: Evolución de la Pobreza Monetaria 2012-2023', elaborado con los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho).

El documento correspondiente al 2022 muestra que la pobreza monetaria cerró ese año en el 27,5% de la población (pobreza extrema 5% y pobreza no extrema 22,5%). Se incrementó en 1,6 puntos porcentuales al compararlo con el año 2021 (25,9%) y en 7,3 puntos porcentuales respecto a lo registrado en el año 2019 (20,2%), previo a la pandemia de la COVID-19.

El número estimado de la población pobre en el año 2022 fue de 9 millones 184 mil personas, lo que representó un incremento de 628 mil personas con respecto al 2021, cifra casi similar de personas que habrían caído en la pobreza en el 2023, según el BBVA Research.

Tendencia

Si bien las tasas a las que se reducía la pobreza en el país ya se habían desacelerado hacia el 2019, la pandemia en el 2020 representó un terrible golpe para este proceso, al incrementarse hasta el 30,1% en ese año, solo comparable a la que se tuvo en el año 2010 (30,8%).

Si bien en el año 2021 retomó su tendencia a la baja (25,9%), este proceso se vio frustrado por la inestabilidad política, y la caída de la inversión privada por esta causa, así como por los ataques que sufrió la inversión minera y la fuerte inflación.

Velarde recordó que la pandemia de la COVID-19 nos golpeó mucho y que el sector informal perdió su capital

de trabajo porque tuvo que usarlo para poder comer durante los meses de confinamiento.

“Si no tengo plata para capital de trabajo no puedo contratar también, de repente, a 2 ayudantes que probablemente tenía en el sector informal, y todo eso se contagia”, explicó.

Precisó que toma tiempo recuperar los ingresos en el sector informal luego de haber caído fuertemente, y que el proceso dependerá del dinamismo de la economía para que se traslade también al sector informal, en cuanto a mayor gasto e ingreso.

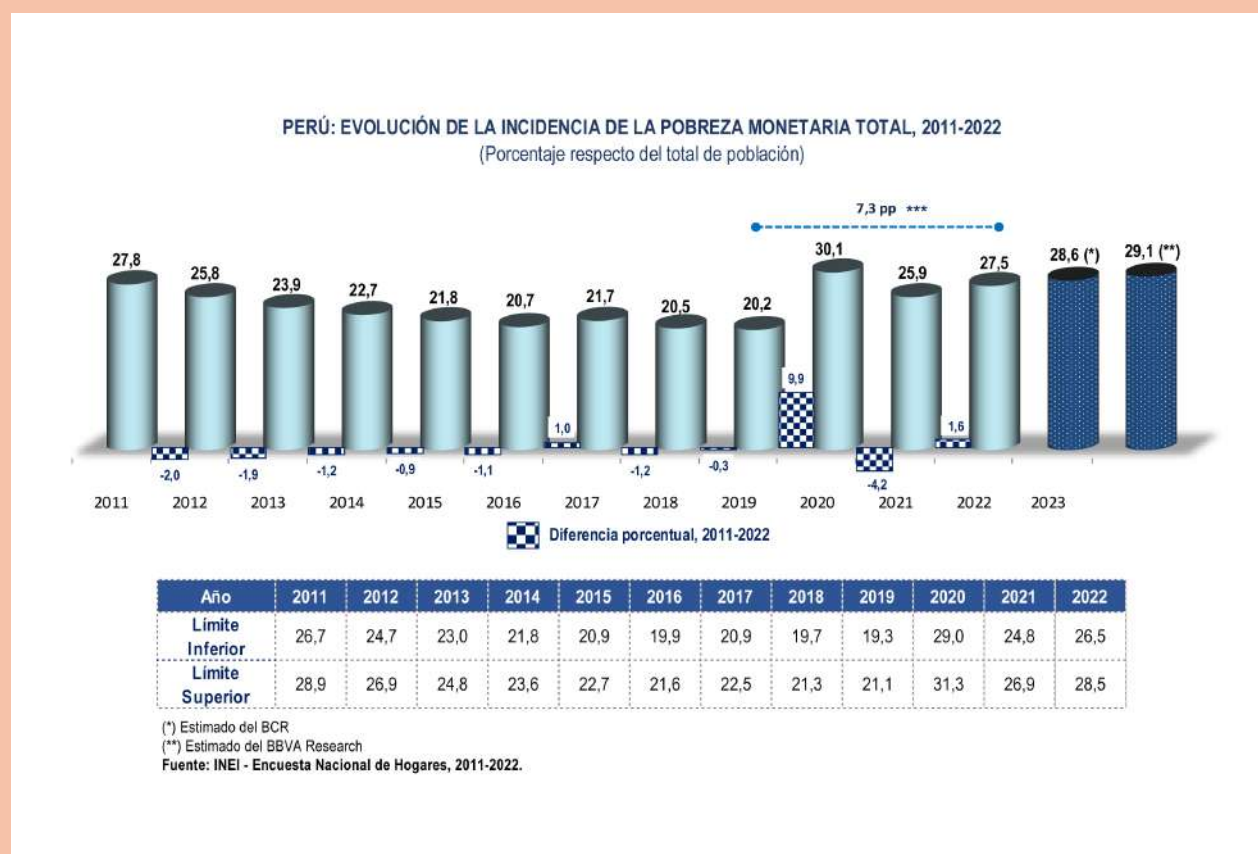
En el 2023, además de la inestabilidad política, el desplome de la inversión privada y la inflación, que empezó a descender; se sumaron los impactos de las violentas protestas de principios de año y el Fenómeno de El Niño (FEN) por lo que la economía habría caído 0,5% con su negativo impacto en los niveles de pobreza.

Perspectivas

En lo que respecta a la evolución de la pobreza en el 2024 y 2025, considerando que el BCR solo espera un crecimiento de 3% de la economía peruana, Velarde dijo que si hay sectores que se reactivan fuertemente, como construcción que genera empleo, puede contribuir a que la situación económica del sector informal mejore.

Comentó que el aumento de la pobreza ahora ha sido urbano y más concentrado en Lima. No se ha ubicado como antes en una zona a la que no se tiene acceso y donde es muy difícil reducirla.

“Acá se trata de que tengan mejores oportunidades en el centro urbano. Es una cosa distinta, puede ser más rápido (la reducción de la pobreza), todo depende de cómo sea el crecimiento. No es una cosa lineal, depende de cómo se dé. Estas proyecciones no lineales son muy difíciles de estimar”, afirmó.



Reporte Trimestral de Estudios Económicos del BCP

Un crecimiento de 3% en el 2024 no será suficiente para revertir el incremento de la pobreza

El gerente del Área de Estudios Económicos del BCP, Carlos Prieto Balbuena, advirtió que la economía peruana no sólo está en recesión, sino que ha ingresado a la fase contractiva del ciclo económico de la cual será difícil salir si el Gobierno no destraba y acelera proyectos de inversión que permitan que el PBI crezca 4% o 5% anual.

Tal como se esperaba, la economía peruana cayó en el 2023, después de 25 años de crecimiento, excluyendo el 2020 cuando retrocedió 11% por el impacto de la pandemia de la COVID-19. Las últimas proyecciones del Banco de Crédito del Perú (BCP) muestran una caída de 0,5%, tasa similar a la que estimó el Banco Central de Reserva (BCR) en su último Reporte de Inflación.

No es sólo esta caída anual lo que preocupa, el problema es que sumarían 4 trimestres consecutivos de un Producto Bruto Interno (PBI) con tasas negativas. Por ello, no sólo se habla de recesión económica, sino que habríamos ingresado a una fase contractiva del ciclo económico de la cual es más difícil salir, advirtió Carlos Prieto Balbuena, gerente del Área de Estudios Económicos del BCP.

“En el 2023 vimos una multiplicidad de choques que han llevado a la economía peruana a una recesión, a la fase contractiva del ciclo económico. Hasta octubre del 2023, ya eran 3 trimestres consecutivos con caídas del PBI; en noviembre también debe haber caído (en octubre cayó 0,8%), asimismo, en el cuarto trimestre”, precisó durante la presentación del Reporte Trimestral de Estudios Económicos del BCP.

Factores

Detalló que son varios los factores que explican esta recesión de la economía peruana en el 2023: las violentas protestas de principios de año; los eventos climáticos como Yaku y El Niño cuyo pronóstico de magnitud fue variando desde ‘No activo’ hasta ‘Fuerte’ para el trimestre agosto-octubre y su impacto principal, que en 25 años será el peor para la pesca de anchoveta y en 30 años el peor para el sector agrícola.

Al impacto negativo en el sector agrícola también contribuyeron otros problemas, como la falta de disponibilidad de fertilizantes y la sequía en el sur del país. El BCP coincidió con el BCR en que entre ambos choques se ha restado 2 puntos porcentuales al crecimiento de la economía peruana durante el 2023.

Sin embargo, Prieto consideró que hubo otros factores adversos como la inflación que acumuló, entre el 2021

y 2023, un alza de casi 20%, mientras que la inflación de alimentos fue mayor (30%) en este periodo, lo cual erosiona la capacidad adquisitiva del consumidor.

Detalló que otro factor en jugó en contra del crecimiento económico es el agotamiento de los estímulos económicos que se dieron por la pandemia, como los bonos para consumo y las medidas de reactivación gubernamentales, que ocasionaron un repunte de actividades como la auto construcción en el 2021 y 2022 y que, al agotarse el estímulo, produjo una contracción de dicha actividad en el 2023. “También jugó en contra del crecimiento económico el entorno político negativo que tenemos”, agregó.

Fase contractiva

Advirtió que debido a esos factores negativos que

impactaron en la economía del país hemos ingresado a la fase contractiva del ciclo económico, que se caracteriza por una demanda con un nivel por debajo de lo esperado por el mercado y con tendencia a la baja.

Ello ocasiona un aumento de inventarios por parte de las empresas y una caída en los niveles de producción y del PBI; cae la confianza, se produce un ajuste de costos y caen las expectativas de inversión y de contratación (empleo), señaló.

Dijo que otra característica de esta fase contractiva es que aumenta la morosidad en el pago de préstamos bancarios y se dan condiciones más estrictas para nuevos créditos. Frente a ello, se lanzan políticas contra cíclicas, es decir, el BCR disminuye su tasa de interés de referencia y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) impulsa políticas de estímulo a la inversión.



La inflación acumuló entre el 2021 y 2023 un alza de casi 20%, erosionando la capacidad adquisitiva del consumidor, dijo Carlos Prieto Balbuena.

Pobreza

Un factor que también afecta a la actividad económica, y que está detrás de la fase contractiva del ciclo económico, es el deterioro de los salarios en términos reales, es decir, descontada la inflación.

Prieto remarcó que, comparado con Colombia, los salarios en Perú, en los sectores formal e informal, en el tercer trimestre del 2023, están muy por debajo (-13,2%) del nivel prepandemia, a diferencia de Colombia que ya superó ese nivel (7,1% más).

Igualmente, si se compara con Chile, el salario real del sector formal de Perú está 7% por debajo del nivel del mismo período del 2019, mientras que en Chile ya superó en 2% ese nivel. Cabe indicar que tanto en Perú como en Chile el PBI está en niveles superiores al del período prepandemia.

“Lamentablemente, en el Perú la tasa de pobreza va camino al 30%, cuando en la prepandemia estaba en alrededor de 20%, mientras que en Chile y Colombia la pobreza ha vuelto a los niveles prepandemia”, subrayó.

La pregunta es por qué la pobreza y salarios en Perú no han vuelto al nivel prepandemia. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la pobreza monetaria bajó de 42,4% en el 2007 a 20,2% en el 2019, subió a 30,1% en el 2020 por el impacto de la pandemia. Posteriormente, bajó a 25,9% en el 2021 y volvió a subir a 27,5% en el 2022.

Parte de este incremento se explica por los bajos niveles de crecimiento del PBI y la caída de la inversión privada, que se han visto afectados principalmente por la inestabilidad política.

Prieto consideró que la pobreza monetaria en el Perú habría llegado a cerca de 30% en el 2023 y, si el impacto del Fenómeno de El Niño (FEN) en el 2024 es severo, puede sobrepasar el 30%.

Consumo privado

Señaló que el aumento de la pobreza en el país se refleja en los menores niveles del consumo privado. De acuerdo con las últimas proyecciones del BCR, este indicador prácticamente se estancó en el 2023 (0,2% de crecimiento esperado frente al 1,2% que proyectó en septiembre y mucho menor que el 3% que tuvo en el 2022).

Explicó que el consumo privado (un 65% del PBI) está bajo porque tenemos 10 puntos porcentuales más de pobreza que hace 4 años. “Para reducir la pobreza necesitamos altas tasas de crecimiento y altas tasas de generación de empleo de calidad, lo que supone más inversión privada”, subrayó.

¿Qué está haciendo mal Perú en relación con Colombia y Chile que ya recuperaron sus niveles de salarios reales prepandemia, mientras que Perú no recupera esos niveles aun cuando ha tenido menos inflación acumulada que esos países en el período 2021-2023?, se preguntó.

“No es un tema de inflación (el que los salarios reales estén bajos en el Perú), es el bajo crecimiento del PBI causado por esa multiplicidad de choques; y, definitivamente, la parte política genera un costo de oportunidad perdido que no es menor. Ese 8% del PBI que se fue del país en capitales (unos US\$21.000 millones tras la elección de Pedro Castillo en el 2021,

y en el 2022) no regresó, cuando debió haber estado generando inversión y empleo”, lamentó.

Perspectivas

Para Prieto, se debe distinguir entre ciclo económico y PBI potencial, y todos los factores adversos señalados están llevando a que cada vez el PBI potencial sea menor, que ahora está entre 2% y 2,5%.

“Necesitamos obsesionarnos con un Perú que crezca al menos 4% o 5%. Más allá de El Niño, tenemos un problema de crecimiento del PBI potencial muy bajo: entre 2% y 2,5%. Este país debería estar creciendo a 4% o 5% por lo menos una o 2 décadas para que se sienta efectivamente la reducción de la pobreza, la movilidad social y expansión de la clase media”, resaltó.

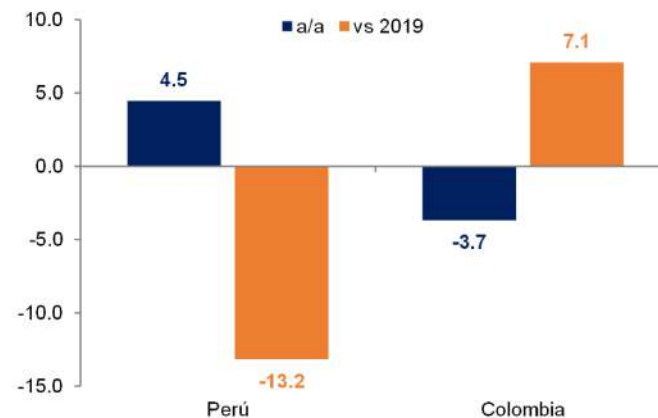
Agregó que al mal desempeño que tuvo la economía peruana en el 2023, se suma que los últimos indicadores

analizados no apuntan todavía hacia una recuperación generalizada de la economía.

Por ejemplo, si bien el indicador de demanda de energía eléctrica (que refleja el dinamismo de las actividades productivas) muestra una mejora en diciembre (un ligero crecimiento de 1,2%), si se quita la demanda de energía del sector minero el incremento fue bastante débil (0,4%). Asimismo, el despacho local de cemento todavía muestra una caída de 2 dígitos (-12,3% en noviembre del 2023 respecto al mismo mes del 2022).

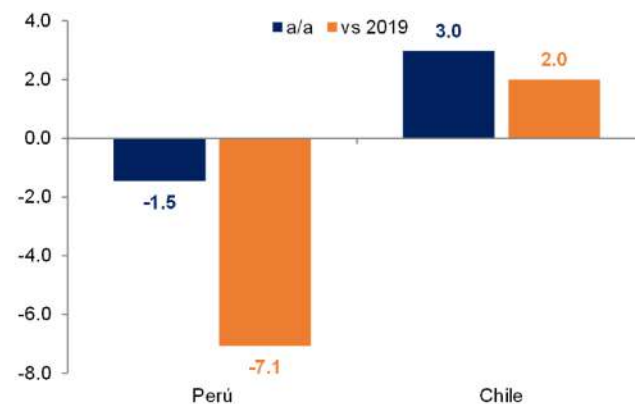
El BCP proyecta para el 2024 un crecimiento económico de 2%, pero Prieto consideró que la recuperación será gradual y con alta incertidumbre. “Esperamos un rebote gradual hacia 2% como escenario base, pero con un nivel de incertidumbre importante, dependiendo del impacto que pueda tener el FEN en el primer trimestre”, acotó. El BCR proyectó en su último Reporte de Inflación un crecimiento de 3% de la economía peruana en el 2024.

Salario real promedio Nacional del sector formal e informal 3T23 (var. % real)



Fuente: OIT.

Salario real promedio Nacional del sector formal 3T23 (var. % real)



Fuente: para Perú PLAME total (privado y público), para Chile Encuesta de Remuneraciones y del Costo de la Mano de Obra – INE (encuesta a empresas formales).

Factores a favor

“Entre los ‘drivers’ para el rebote esperado de 2% en el 2024, el primero, a pesar de la desaceleración esperada de la economía de los principales socios económicos del Perú, como Estados Unidos y China, es que se va a mantener un precio favorable para el cobre. Esperamos un precio de alrededor de US\$3,85 la libra o incluso más, en el 2024”, dijo Prieto.

Otro factor a favor sería que, a medida que se disipe el FEN, desde la magnitud ‘Fuerte’ que hubo el 2023, hacia ‘Moderada’ o ‘Débil’, debería rebotar la producción de los sectores pesca y agropecuario a partir del segundo trimestre del 2024.

“La inflación felizmente está descendiendo, (en el 2023 cerró en 3,24% muy cerca del rango alto de la meta (de 1% a 3%) y en el 2024 debe estar cómodamente dentro de dicho rango meta”, comentó.

También opinó que juegan a favor de un rebote de 2%, las políticas económicas contra cíclicas (fiscal y monetaria) que podrían tener efectos positivos durante el ciclo, ya que suelen tenerlos en forma rezagada.

“El BCR ha empezado a bajar su tasa de interés de referencia y sus efectos se sentirán con mayor amplitud en el 2024, al igual que las políticas de impulso fiscal”, acotó.

Asimismo, podrían impulsar el crecimiento la ejecución y aceleración de algunos proyectos de inversión, como la culminación de obras en el megapuerto de Chancay y el nuevo aeropuerto internacional Jorge Chávez, entre otros.

“Ojalá se puedan destrabar algunos proyectos y entren en ejecución, como el de irrigación Chavimochic. También que se puedan acelerar proyectos mineros que aprovechen el alto precio del cobre”, manifestó.

Remarcó que estos son los factores que apuntan hacia un crecimiento gradual de alrededor de 2% en el 2024, sin embargo, esta tasa es magra porque está por debajo del crecimiento promedio de 2,4% que tuvo Perú entre el 2014 y 2019.

FEN débil

Para Prieto, es factible que el rebote de la economía peruana esté más cerca de 3% siempre y cuando el FEN tenga características débiles en el 2024 o que no haya.

“Si se debilita en los próximos meses, la probabilidad de que el PBI crezca 3% aumenta, pero no es el escenario base ahora. El escenario base es que, de acuerdo con la última información de la Comisión Multisectorial Encargada del Estudio Nacional del FEN (Enfen), la probabilidad de que El Niño sea débil es de 20%, y de que no haya es de 3%”, precisó.

La última información (al 19 de diciembre), sobre anomalías en la temperatura del mar, indica que hubo un descenso, pero en las últimas semanas ha aumentado.

“Sigue siendo incierto y no se puede afirmar que El Niño será débil o que no habrá. Nuestras proyecciones están considerando un escenario de un Niño moderado (que tiene 54% de probabilidad de ocurrencia). Esperamos

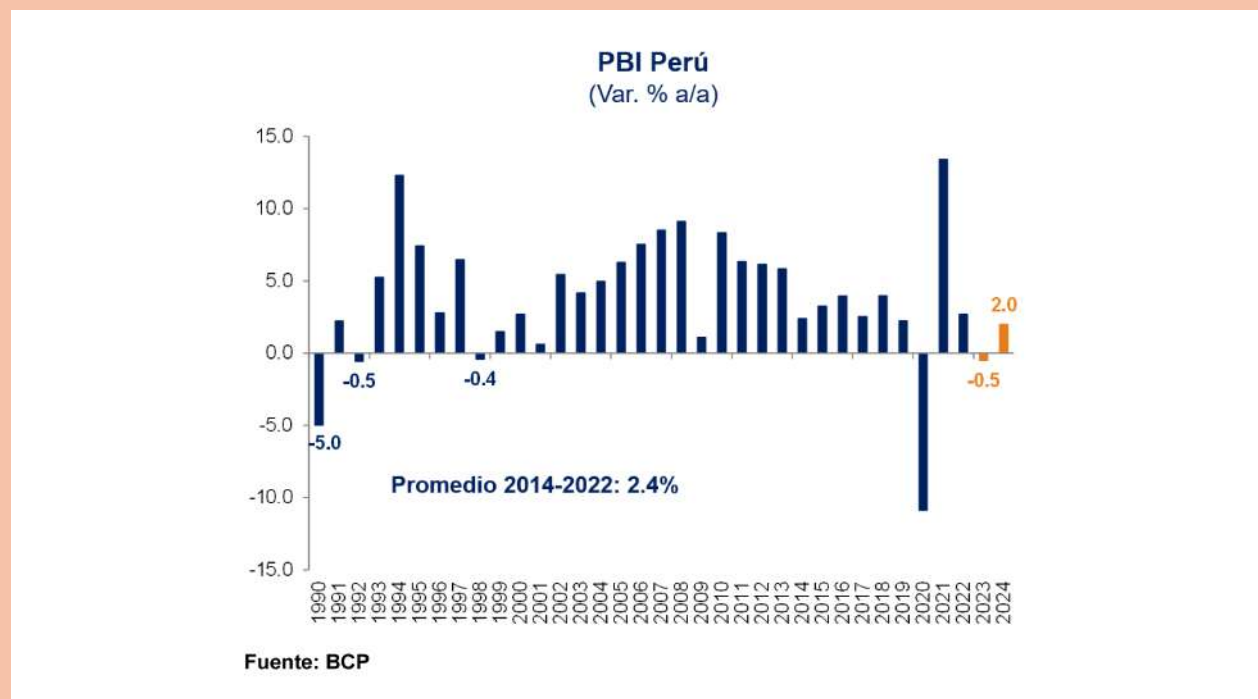
que siga bajando la probabilidad de un Niño fuerte (que ahora está en 22%)”, dijo.

Si la probabilidad de un Niño fuerte vuelve a subir (en octubre del 2023 llegó a 50%), haría que el rebote de 2% del PBI para el 2024 tenga riesgo a la baja, ya que un Niño muy destructivo profundizaría la fase contractiva

del ciclo económico en el que la demanda seguiría por debajo de lo esperado por el mercado, advirtió.

Primer trimestre

Prieto afirmó que hay mucha incertidumbre sobre la posibilidad de que el PBI crezca en el verano porque



BCP espera que inflación en el 2024 esté en 2,8%, debajo del promedio del período 2003–2019

El Perú va a ser el primer país en la región, incluso en el mundo, donde la inflación volverá al rango meta (así como la inflación Core – sin alimentos y energía), afirmó Carlos Prieto Balbuena, gerente del Área de Estudios Económicos del BCP.

Recordó que el Banco Central de Reserva (BCR) ha bajado su tasa de interés de referencia en 100 puntos básicos, desde 7,75% en septiembre a 6,75% en diciembre del 2023, en un contexto en el que la inflación claramente está cayendo.

Esta reducción se dejará sentir en la recuperación gradual de la capacidad adquisitiva del consumidor, y las reducciones de la tasa de referencia del BCR tendrán efectos positivos en la actividad económica del 2024, señaló.

“Esperamos que para el 2024 la inflación esté incluso debajo del promedio observado en el período 2003–2019, de 2,8%. Nuestra proyección es en torno a 2,5% y una inflación Core en torno a 2%”, precisó. El BCP también espera que las rebajas de la tasa de referencia del BCR continúen en el 2024, pero no cree que se alcance la tasa de interés nominal promedio de 3,67% que hubo entre el 2003 y 2019.

“En el 2024 nos quedaríamos con una tasa de

alrededor de 5%, quizás entre 4,5% y 5%. El BCR tendrá que sopesar 3 factores: la recesión de la economía, el impacto del Fenómeno de El Niño (FEN) y las rebajas de tasas de interés por parte de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos”, acotó Prieto.

Tipo de cambio

En cuanto al dólar, sostuvo que en el 2024 su cotización dependerá de 2 grandes fuerzas: la fortaleza de las cuentas externas del Perú y el diferencial de tasas de interés del BCR y la Fed.

“No sabemos cuál será el tipo de cambio, pero los fundamentos de la economía peruana nos dicen que tendremos sólidas cuentas externas (alto superávit comercial en torno a US\$14.000 millones, bajo déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos y buen precio del cobre) por lo que, aun cuando habrá volatilidad, el tipo de cambio será mucho menor que el de las monedas de países pares”, dijo.

Prieto consideró que estará entre S/3,60 y S/3,80 y, hacia fines del 2024, en alrededor de S/3,75. “Nadie puede saber dónde estará el tipo de cambio, pero estará relativamente estable”, comentó.

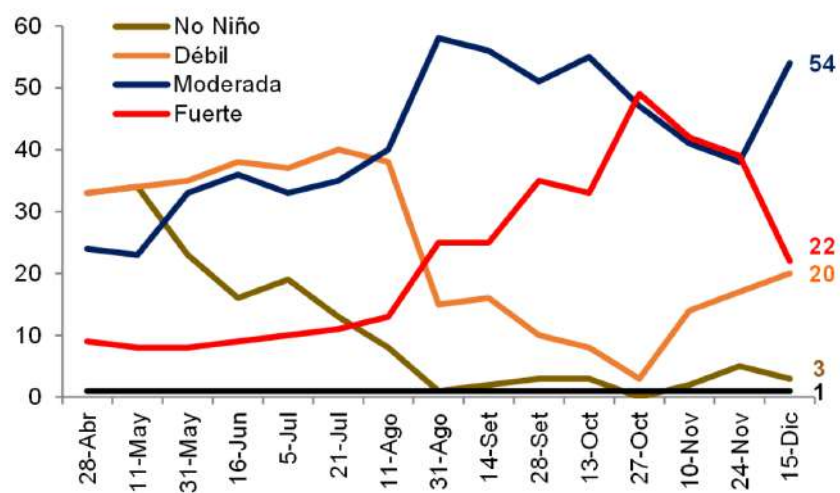
dependerá del FEN. “El mayor factor de incertidumbre lo tenemos concentrado en el primer trimestre. Si El Niño se disipa y llega con un impacto leve, tendríamos registros positivos del PBI en el primer trimestre; pero si termina siendo un evento fuerte y muy destructivo, profundizaría la fase contractiva del ciclo económico”, explicó.

Aclaró que, si bien la base de comparación estadística va a ayudar para un rebote del PBI en el verano, porque en el primer trimestre del 2023 cayó 0,4%, crecer a una tasa de 2% anual es insuficiente para las necesidades del Perú.

“No debiésemos buscar solamente un rebote estadístico sino ir mucho más allá. Al final, para revertir la pobreza que está camino al 30% de la población, y los salarios reales no recuperan sus niveles prepandemia, no necesitamos un crecimiento de 2%, la economía debería crecer 4% o 5%”, remarcó.

Agregó que un crecimiento de 2% y un crecimiento potencial del PBI de 2,5% es completamente insuficiente para el Perú que tiene condiciones para crecer mucho más, como las macroeconómicas que son mejores que el promedio de la región, bajo nivel de duda pública, altas reservas internacionales, inflación que regresa al rango meta, un tipo de cambio menos volátil, alto precio del cobre, entre otros.

Probabilidad de ocurrencia El Niño en la costa norte-centro del Perú verano 2024 (%)



Proyección de rebote del PBI en 2% desde fines de julio

Fuente: BCP

Más que anuncios hay que destrabar proyectos y buscar inversión privada

Para que la economía peruana crezca se requieren altas tasas de inversión, principalmente privada, pero está cayendo. Según el Banco Central de Reserva (BCR), cayó 0,4% en el 2022 y 7,3% en el 2023, mayor a lo esperado en septiembre pasado (-5,3%). Para el 2024, prevé una ligera recuperación de 1,8%.

Carlos Prieto Balbuena, gerente del Área de Estudios Económicos del BCP, estimó que en el 2024 la inversión privada se recuperaría ligeramente, pero hay que diferenciar entre sus componentes, ya que la que más ha caído es la minera.

“La caída de la inversión minera en el 2023 era previsible puesto que no todos los años se puede dar una inversión como la de Quellaveco (unos US\$5.000 millones)”, dijo. Según el BCR, la inversión minera cayó 14,1% en el 2023 y crecería 5,1% en el 2024; por su parte, la inversión no minera cayó 3,7% y crecería 0,7%, respectivamente.

“Debemos esperar que Perú tome ventaja del precio favorable del cobre ya que, al estar transitando el mundo hacia una economía global verde (ecológica), su demanda seguirá aumentando. Es una ventana de oportunidad que debemos aprovechar, producimos menos de la mitad de lo que produce Chile y por eso el Producto Bruto Interno (PBI) per cápita de Chile es el doble que el de Perú”, subrayó.

En contra

Sin embargo, dijo que hay factores que frenan

la inversión privada en el Perú y que deberían superarse, a través de la mejora en las expectativas de los inversionistas, para retomar sus altas tasas de crecimiento.

“Más que anuncios, se necesita destrabar concretos de proyectos de inversión. Que entren a fase de inversión y de ejecución proyectos como Chavimochic 3; o que proyectos que están más cerca de iniciar su etapa de inversión, como la ampliación de Antamina con casi US\$2.000 millones de inversión o Zafranal con casi US\$1.500 millones, en vez de iniciar su ejecución en el 2025 comiencen al menos en la segunda mitad del 2024. Aquí el Gobierno tiene que acelerar una serie de procedimientos”, alertó.

Lamentó que ejecutar proyectos de inversión en el Perú toma mucho más tiempo porque se tienen que aprobar un mayor número de procedimientos que en otros países que compiten con Perú en el sector minero, como Chile, Australia o Canadá.

“Debemos tener una visión mucho más proactiva, no esperar a que los inversionistas vengan sino irlos a buscar; no en reuniones generales, sino en reuniones específicas donde se precise cómo destrabamos los proyectos, cómo hacemos que Perú tome ventaja del alto precio del cobre”, acotó.

Otros sectores

Más allá de la minería, Prieto dijo que Perú

tiene enormes potencialidades para la inversión privada que no se aprovechan. Por ejemplo, los call center que prefieren instalarse en Colombia, y la industria exportadora de camarones de US\$8.000 millones al año que tiene Ecuador, que posee una zona geográfica similar a la de Tumbes o Piura.

“Las razones por las que esas inversiones no vienen al Perú la tienen que precisar los expertos. Pueden ser temas laborales ya que la legislación laboral peruana es la más estricta de la región y del mundo, y eso inhibe a que la inversión venga al Perú”, detalló para el caso de los call center.

También dijo que puede ser un tema de suministro de energía eléctrica para las plantas procesadoras de camarón, que en Piura o Tumbes es irregular y no cumple los estándares internacionales.

“Eso lo deberán decir los expertos, pero hay que ser mucho más proactivos para atraer la inversión privada al país. Hay que destrabar cosas concretas e ir hacia los inversionistas para ver qué necesitan para que vengan al Perú”, agregó.

Finalmente, señaló que debemos tener una obsesión por atraer la inversión privada con temas concretos, no anuncios generales, sino medidas para que empiecen a ejecutarse en el 2024. “Esa es la única manera de recuperar las expectativas y tener mayores niveles de inversión privada en el 2024 y 2025”.

Entrevista a Jorge Zapata Ríos, presidente de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco)

“La caída del sector construcción se explica porque se empieza a notar la falta de inversión en los últimos años”

Hay medidas que debería tomar el Gobierno para dar confianza a la inversión en construcción, pero no las está tomando, por ejemplo, actualizar los montos de los bonos que otorga el Estado a través de los programas Mivivienda y Techo Propio, y ampliar el límite del valor de las viviendas que se pueden comprar con estos programas, declara a Microfinanzas Jorge Zapata Ríos.

El sector construcción registró una caída de 9,3% entre enero y octubre del 2023 y la tasa anualizada a ese mes es -6,5%, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). ¿Cómo se explica esta importante caída de la actividad constructora en el país?

La explicación principal viene del sector privado, porque el sector público (obras públicas) ha tenido un mejor comportamiento, incluso con tasas de crecimiento en algunos meses del primer semestre del 2023 y es probable que eso se haya prolongado hasta el tercer trimestre y parte del cuarto.

Sin embargo, eso no es suficiente porque el 70% u 80% del sector construcción se explica por el sector privado y éste ha caído drásticamente. Esta es la primera conclusión, el sector privado de la construcción ha caminado muy mal este año 2023.

¿Y qué factores están detrás de esta explicación?

Ya se empieza a notar la falta de inversión en los últimos años porque la inversión general está muy ligada a la construcción. Cuando se invierte en minas, por ejemplo, se requieren ampliaciones de plantas, de tajos, etc., y todo eso está ligado a la construcción.

Algo similar ocurre en otros sectores como el comercio, cuando se expande este sector hay que construir locales comerciales; y todo esto también afecta al segmento de las viviendas y de oficinas. Las inversiones van de la mano con la construcción, cuando cae la primera, cae la segunda.

Confianza

La inversión privada total se contrajo 8,9% interanual entre enero y setiembre del 2023, y el Banco Central de Reserva (BCR) proyectó que al cierre del año habrá caído 7,3%. ¿Por qué se está desplomando esta inversión?

La causa principal es la caída de la confianza de los

inversionistas, que se viene arrastrando desde el gobierno de Castillo cuando se deterioraron mucho las expectativas de los empresarios, de los inversionistas y de los otros agentes económicos. Salió mucho capital del país en ese período.

La construcción también cae porque no se han desarrollado nuevos proyectos de inversión minera. Los anti mineros hacen su parte entorpeciendo las inversiones, pero también juega en contra la tramitología, cada vez hay más trámites para obtener un permiso de operación, incluso para exploración.

En la parte de vivienda hay alcaldes que no ayudan y, por el contrario, sin tener la razón revocan licencias de funcionamiento, suspenden proyectos ya aprobados y paralizan obras. Todo eso se refleja en la caída de la inversión privada y, por ende, de la construcción.

La caída de la confianza para invertir en el país fue notoria durante el gobierno de Castillo. ¿Ha mejorado con el Gobierno actual?

Desde hace 5 o 6 años la confianza viene retrocediendo en el país por la inestabilidad política, la cual explotó durante el Gobierno de Pedro Pablo Kuczynski y luego tuvimos sucesivos presidentes (6) y eso empezó a desalentar a la inversión.

Obviamente, un inversionista que ve un país inestable prefiere invertir en otro país. El periodo de Castillo fue la cúspide que causó expectativas muy negativas en los inversionistas.

Probablemente eso se esté revirtiendo ahora con el Gobierno actual, que no es el mejor, pero es más coherente, más honesto, más articulado. Sin embargo, le cuesta porque no es fácil revertir expectativas que están a la baja y que, además, arrastran el tema de la recesión económica.

Entonces, a la inestabilidad política se suma la recesión de la economía. Cuando los inversionistas ven que el

Producto Bruto Interno (PBI) y la demanda caen, eso limita sus posibilidades de apuesta por invertir en el país.

Demanda

Considerando que hay varios segmentos en el sector construcción, ¿qué está pasando en el lado de la demanda?

La demanda general se estuvo comportando de manera resiliente debido a que, durante la pandemia y después, hubo muchos incentivos con los recursos que se inyectaron a través de bonos, programas como Reactiva y autorizaciones de retiros de fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), pero estos se han ido agotando y el dinamismo de la demanda empieza a caer.

Eso es más notorio en el rubro vivienda, la demanda no está en su mejor momento, pero

esperemos que esta situación se revierta en el 2024 ya que este subsector siempre ha sido resiliente y porque en el país sigue habiendo un gran déficit de viviendas.

Tenemos un bache en este momento, sobre todo en los últimos meses del 2023, pero creemos que la situación de la construcción de viviendas va a mejorar en el 2024.

“La construcción también cae porque no se han desarrollado nuevos proyectos de inversión minera. Los anti mineros hacen su parte entorpeciendo las inversiones, pero también juega en contra la tramitología, cada vez hay más trámites para obtener un permiso de operación, incluso para exploración”.

¿Cuál es el nivel de venta de viviendas en un año normal en el Perú y cómo está ahora?

En un año normal se vendían entre 40.000 y 50.000 viviendas a nivel nacional. En el 2023 no es que las ventas hayan caído demasiado, sino que debieron haber crecido dado el alto nivel de déficit habitacional que existe en el país. Hemos tenido una pequeña caída respecto al 2022 porque se habrían vendido unas 40.000 a 45.000 viviendas.

Construcción informal

Se estima que la construcción informal de viviendas ha estado sosteniendo un poco el crecimiento de este subsector. ¿Cómo está la construcción informal de viviendas?

La evolución de ese segmento se ve a través del consumo de cemento, principalmente, y de ladrillos ya que no hay una información directa de la construcción informal. Todos los indicadores indirectos llevan a pensar que la construcción informal también cayó de manera importante en el 2023.

¿Cómo se ha comportado la construcción de infraestructura pública y privada y edificaciones no residenciales?

La construcción de infraestructura no va bien porque no hay muchas inversiones, como mencioné, en nuevos proyectos mineros, en centros comerciales, en oficinas, etc., debido a la falta de confianza, exceso de trámites y por la misma recesión económica.

Lo único que está sosteniendo la inversión es la obra pública y las asociaciones público-privadas (APP), como la Línea 2 del Metro de Lima, la ampliación del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, entre otros grandes proyectos que siguen avanzando; de lo contrario, la caída del sector construcción sería mucho peor.

El BCR proyecta un crecimiento del sector construcción de 3,2% para el 2024, tasa similar a la que se registró en el 2022 (3%). ¿Cómo ve Capeco esa proyección?

En Capeco no hacemos proyecciones, pero en base a la información que hay en el mercado, creemos que en el 2024 debe crecer el sector construcción. Ha sido tan aguda la caída en este año 2023 que tiene que haber un rebote, esperemos que no sea sólo de 3,2% sino suficiente para equiparar la caída del 2023.

Reactivación

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) lanzó hace unas semanas el “Plan Unidos” para reactivar la inversión y la economía. ¿Cree que este plan puede dar un shock de confianza para la inversión privada?

La confianza se recupera poco a poco y no de un momento a otro. Hay otras medidas que debería tomar el Gobierno para dar confianza a la inversión en la construcción y no las está tomando.

Por ejemplo, el sector Vivienda requiere actualizar los montos de los bonos que otorga el Estado a las familias para que puedan acceder a la vivienda, como el Bono al Buen Pagador (BBP) del programa Mivivienda o el Bono Familiar Habitacional (BFH) de Techo Propio, ya que

no se han actualizado en todo el 2023. Se actualizan de acuerdo con el valor de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) pero este año no se hizo.

Asimismo, hay que actualizar los precios límite de las viviendas que se pueden adquirir a través de estos programas. Son medidas que se pueden tomar muy fácilmente, dan mucha confianza al inversionista y pueden reactivar rápidamente la construcción de viviendas.

Otra medida necesaria es hacer que el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS) sea más activo frente a la situación que crean muchas municipalidades, que paralizan injustificadamente obras de construcción y es el mejor ejemplo de cómo el inversionista pierde confianza.

¿Qué tendría que hacer el MVCS frente a ese problema?

Debería acoger las denuncias e intervenir a través del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) por barreras burocráticas ilegales; llamar a los alcaldes y hacerles ver que están tomando medidas que no son legales; o, penalizarlos a través de los presupuestos públicos distritales a aquellos municipios que crean este tipo de barreras ilegales a la construcción.

¿Se requieren otras medidas para acelerar los programas Mivivienda y Techo Propio?

Aparte de la actualización de los montos de los bonos que da el Estado y de los valores límite de las viviendas, el presupuesto del 2024 para otorgar el BBP no ha quedado suficientemente claro. Se van a tener que hacer transferencias de partidas, lo que puede solucionar el problema, pero no es una buena señal porque el inversionista ve que no se ha presupuestado este concepto para el 2024, y duda.

¿Qué medidas habría que tomar en el campo de la obra pública para acelerar la actividad de la construcción?

Hay muchas modificaciones que se deberían hacer en cuanto a la inversión pública. Se ha presentado al Congreso de la República un proyecto de modificaciones a la Ley de Contrataciones del Estado, pero ese proyecto tiene que revisarse más y hacerse una ley que sea más proactiva y ágil, que impida que las obras se paralizen.

También hay que revisar el Sistema Nacional de Control que se ha vuelto una traba y está paralizando muchas obras; y, las normas que tienen muchos requisitos para simplificarlas, ya que demasiados requisitos engorrosos son una puerta abierta a la corrupción.

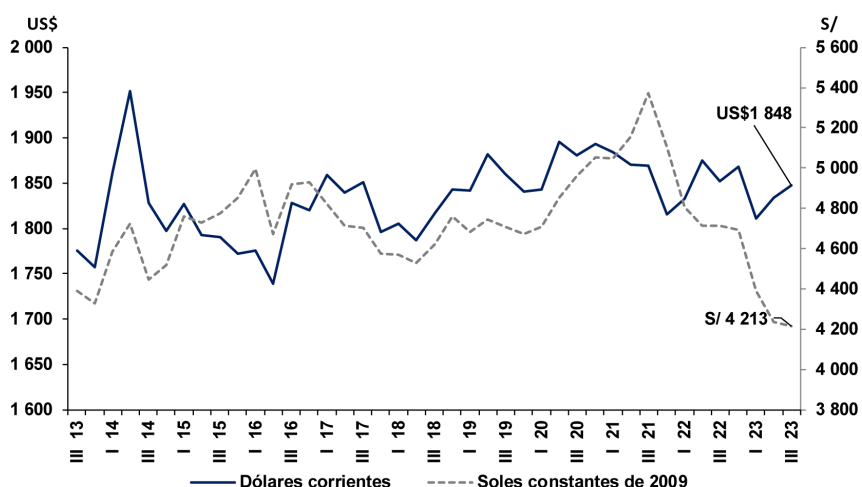
Sector Construcción: Octubre 2023

(Año base 2007)

Componente	Ponderación	Variación porcentual 2023/2022	
		Octubre	Enero-Octubre
Sector Construcción	100,0	-9,06	-9,27
Consumo Interno de Cemento	73,95	-8,68	-11,99
Avance Físico de Obras	23,29	-10,36	-0,67
Vivienda de No Concreto	2,76	2,23	2,23

Fuente: Empresas productoras de Cemento, MEF y SUNAT. Elaboración INEI.

Promedio ponderado de medianas de precios de ventas en dólares y soles constantes por m² de departamentos 12 distritos*



Fuente: Urbania. Elaboración BCR.

* Considera los distritos de Barranco, La Molina, Miraflores, San Borja, San Isidro, Surco, Jesús María, Lince, Magdalena, Pueblo Libre, San Miguel y Surquillo.

Financiamiento

Las tasas de interés para el financiamiento de proyectos de inversión en general han estado altas, pero recientemente el BCR empezó a bajar su tasa de referencia. ¿Cómo está el acceso y el costo del crédito para el sector construcción?

Las tasas de interés siguen un poco altas para el financiamiento, el costo del crédito es más caro y eso se ve especialmente en los créditos hipotecarios.

Como son préstamos de largo plazo, un alza en las tasas de interés afecta las cuotas de pago y eso también daña la venta de viviendas.

Esperemos que el BCR siga ajustando a la baja su tasa

de interés de referencia y tengamos mejores tasas para financiamiento durante el 2024. En el año 2023 hemos tenido posiblemente las tasas más altas de los últimos 10 años. Para créditos Mivivienda hemos estado con una tasa de 9% a 10%.

La caída de las ventas afecta la liquidez de las empresas. Los programas de apoyo financiero del Gobierno, tipo Reactiva, estuvieron orientados a aliviar este problema. ¿En Capeco hay empresas con problemas de insolvencia?

El programa Reactiva llegó a las empresas en su momento, pero después ya no hubo más. No tenemos noticias de empresas con problemas de insolvencia, más allá de alguna empresa que haya tenido algún problema de liquidez. Las empresas inmobiliarias, en general,

todavía no presentan ninguna afectación en ese aspecto, algunas constructoras han tenido problemas, pero de manera similar a años anteriores.

Precios

Según el BCR, el precio promedio de venta por metro cuadrado (en soles constantes) de los departamentos en Lima Metropolitana cayó 10,7% en el tercer trimestre del 2023, respecto al mismo período del 2022, y en dólares prácticamente se estancó (-0,2%). ¿A qué se debe?

La caída obedece al comportamiento de la oferta y la demanda que, como se ha señalado, ha caído; y, en el caso de los precios en dólares, la menor caída se explica porque el precio del dólar también cayó (ver gráfico).



“Lo único que está sosteniendo la inversión es la obra pública y las asociaciones público-privadas (APP), como la Línea 2 del Metro de Lima, la ampliación del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, entre otros grandes proyectos que siguen avanzando; de lo contrario, la caída del sector construcción sería mucho peor”, señala Jorge Zapata Ríos.

Caja Cusco fortaleció su posición en el sector financiero peruano en el 2023

Mediante la implementación de estrategias centradas en el desarrollo y bienestar de su equipo, Caja Cusco escaló 6 posiciones en el ranking de Merco Talento y aseguró su lugar en el top 10 del sector bancario, evidenciando su compromiso con la gestión del capital humano.

Caja Cusco concluyó el 2023 con importantes logros que fortalecen su posición como una de las principales instituciones de intermediación financiera del país.

A principios del año, alcanzó un hito importante al obtener la certificación Great Place to Work por tercer año consecutivo. Igualmente, en el ranking de Merco Talento escaló 6 posiciones y aseguró su lugar en el top 10 del sector bancario.

Mediante la implementación de estrategias centradas en el desarrollo y bienestar de su equipo, Caja Cusco alcanzó esta notable posición en el ranking de Merco Talento, evidenciando su compromiso con la gestión del capital humano.

“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 entonces su presidente del Directorio, Raúl Velazco Huayhua.

Identidad corporativa

En mayo pasado, Caja Cusco presentó oficialmente su nueva identidad corporativa, en el marco de su 35 aniversario, la misma que está inspirada en nuestro pasado milenario.

El nuevo logotipo de Caja Cusco es un diseño moderno y fresco, inspirado en los tocapus o tejidos incas, y representa la evolución de la marca y su compromiso con el crecimiento y desarrollo del país.

Esta nueva imagen, junto al eslogan “Tejemos el futuro del Perú”, resalta el compromiso de la Caja Municipal de contribuir a tejer el futuro de los emprendedores del país, y pretende contar las historias de éxito de sus clientes.

SIM

El impacto de Caja Cusco se extendió más allá de las fronteras nacionales al ser el anfitrión del Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM), organizado con la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC).

Este evento, que se llevó a cabo del 7 al 9 de junio y contó con más de 600 participantes nacionales y extranjeros, colocó a Cusco en el centro de la atención del sector microfinanciero, tanto del Perú como de Latinoamérica.

Premio CIX

Durante el 2023, Caja Cusco obtuvo varias distinciones, entre ellas, un destacado segundo lugar en el prestigioso Premio CIX (Customer Experience Index 2023), un reconocimiento que subraya el compromiso de la Caja Municipal en proporcionar experiencias excepcionales a sus clientes.

Este galardón, creado por Centrum Católica, Datum y Customer Group, tiene como objetivo evaluar y comparar a diversas compañías de diferentes sectores en base a la experiencia de sus clientes.

La microfinanciera implementó el programa “Runasimi”, único en el sistema de Cajas Municipales que permitió mejorar esa experiencia de atención única a sus clientes mediante personal capacitado en el idioma quechua, con el fin de fortalecer una verdadera inclusión financiera.

Wayki

Otro logro fue el reconocimiento internacional otorgado a Wayki App con el Premio Plata 2023 en la categoría

Pagos y Billeteras por la organización Fintech Américas. Este reconocimiento subraya la innovación y eficacia de la aplicación.

El título de “Empresa del Año 2023” otorgado por la Cámara de Comercio de Cusco y la distinción similar por parte de la Revista Cuscopólita, resaltan la contribución de Caja Cusco a la comunidad y al desarrollo económico del país.

Plan “Tahuantinsuyo”

Para cerrar el año, Caja Cusco culminó con éxito el Plan de Expansión “Tahuantinsuyo”, consolidando su presencia en los 24 departamentos del Perú con un total de 137 agencias a nivel nacional.

Durante el 2023, Caja Cusco inició operaciones en Piura, Tumbes, Cutervo, Jaén, El Porvenir, Huaraz, Villa El Salvador, Los Olivos, San Juan de Miraflores, San Martín de Ica, Alto Cayma, Pucallpa y Yurimaguas.

Caja Cusco aseguró que continuará comprometida con la excelencia, la innovación y el apoyo constante a los emprendedores peruanos durante el 2024.



En mayo pasado, Caja Cusco presentó oficialmente su nueva identidad corporativa, en el marco de su 35 aniversario.

MICROFINANZAS®

Publica en las plataformas de la revista del sistema financiero peruano

Revista
Microfinanzas



Microfinanzas.pe



MicrofinanzasTV



Suplementos
Especiales



Facebook

/microfinanzas.pe



LinkedIn

/Revista Microfinanzas



Publicidad: Wilfredo Quiroz

51 955 573 812 - wilfredo.quiroz@microfinanzas.pe

Solo 6 de las 11 Cajas Municipales registran utilidades a noviembre, 3 menos que el año pasado

Todas las Cajas han reportado una reducción en sus utilidades entre enero y noviembre del 2023, respecto al mismo periodo del año previo. Las 3 que dejaron de tenerlas son Paita, Tacna y Maynas, mientras que siguen reportando resultados negativos Sullana y Del Santa.

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) enfrentaron un año difícil en el 2023 por la desaceleración de la economía peruana, tanto por problemas climatológicos como por la inestabilidad política y jurídica que ha afectado a las inversiones, lo que impacta en diversos indicadores de estas microfinancieras como la morosidad, colocaciones y, principalmente, las utilidades.

En este último caso, entre enero y noviembre del 2023, todas las Cajas han reportado una reducción en sus utilidades, respecto al mismo periodo del año previo. Sin embargo, 6 se han mantenido con resultados positivos, mientras que 5 dejaron de tener utilidades, 3 más que al mismo mes del 2022.

Las Cajas que han tenido utilidades a noviembre son Arequipa, Cusco, Trujillo, Huancayo, Piura e Ica. Las 3 que dejaron de tenerlas son Paita, Tacna y Maynas, mientras que siguen reportando resultados negativos Sullana y Del Santa.

Ronald Casana Mejía, gerente general de Equilibrium Financiero, explicó que las CMAC se vieron afectadas por la subida de la tasa de interés de referencia del Banco Central de Reserva (BCR) para controlar la inflación.

Así, las Cajas Municipales se enfrentaron a un mayor costo de financiamiento y mayores tasas pasivas que no pudieron trasladar a las tasas de interés de los créditos que otorgan, lo cual redujo sus ingresos.

También los problemas climatológicos, como el ciclón Yaku y el Fenómeno de El Niño (FEN), afectaron principalmente a zonas del país donde se desarrolla la pesca y agricultura, que es donde las Cajas Municipales tienen gran actividad crediticia.

Proyecciones

“Ahora, con una inflación en proceso de desaceleración y un BCR con una política de reducción de la tasa de referencia, no significaría necesariamente, en un primer momento, un aumento de las colocaciones de los créditos”, aclaró.

Explicó que las empresas y las personas tienden a tomar créditos cuando observan una economía en crecimiento,

más aún cuando las expectativas muestran signos de recuperación, algo que no está sucediendo.

El BCR proyecta un crecimiento de 3% del Producto Bruto Interno (PBI) en el 2024 y que este se daría más a partir del segundo trimestre. Casana dijo que, por estas condiciones macroeconómicas más favorables, habrá un mejor escenario para el aumento de las solicitudes de crédito y el micro financiamiento.

“Hay una relación positiva entre la evolución del PBI y la variación del crédito (ver cuadro). Estimamos que esta mejora en el 2024 será trasladada y aprovechada por las Cajas Municipales”, comentó.

En ese sentido, estimó que en el primer trimestre se mantendrán los mismos indicadores del cierre del 2023, pero a partir del segundo trimestre y hasta terminar el 2024 habrá una recuperación del financiamiento.

Oportunidades

Por su parte, Carlos López Díaz, gerente general de C&L, dijo que el sistema CMAC tiene grandes oportunidades en la medida que se siga modernizando, se adecue a las exigencias del mercado y mantenga su enfoque en la micro y pequeña empresa (MYPE).

Recordó que la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ha venido realizando pruebas de estrés que indican que el sistema financiero en su conjunto puede salir adelante ante eventos como el FEN, pero no todas las Cajas Municipales se encuentran en las mismas condiciones para enfrentar estos riesgos.

“Solo si evaluamos el impacto del FEN con lluvias en la zona norte del país y sequías en la zona sur, los clientes MYPE tienen un alto riesgo de perder sus ingresos y afectar su capacidad de pago”, indicó.



Como consecuencia, las Cajas Municipales verán afectados sus ingresos financieros y demás indicadores, por ello, considero que la SBS y el Gobierno deben dar medidas similares a la época de la COVID-19 porque no todas las Cajas tienen las mismas capacidades para enfrentar los efectos del FEN.

Incluso, señaló que el Programa de Fortalecimiento Patrimonial no ha tenido la acogida que se esperaba debido a la necesidad de propuestas más específicas de acuerdo con la situación particular de algunas Cajas Municipales.

Capital global

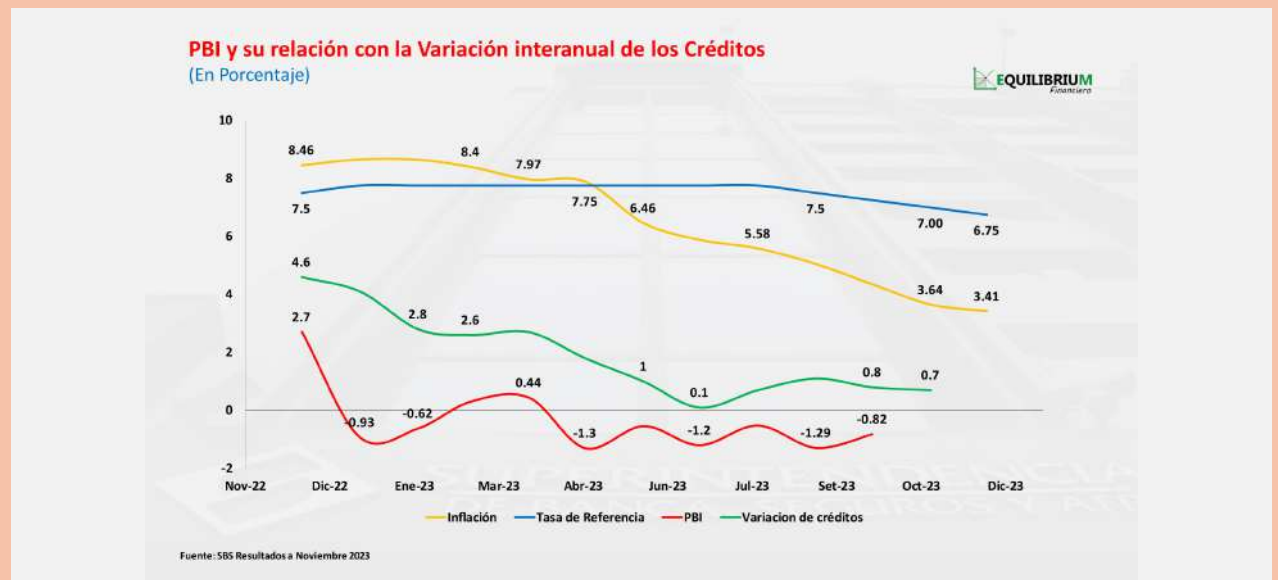
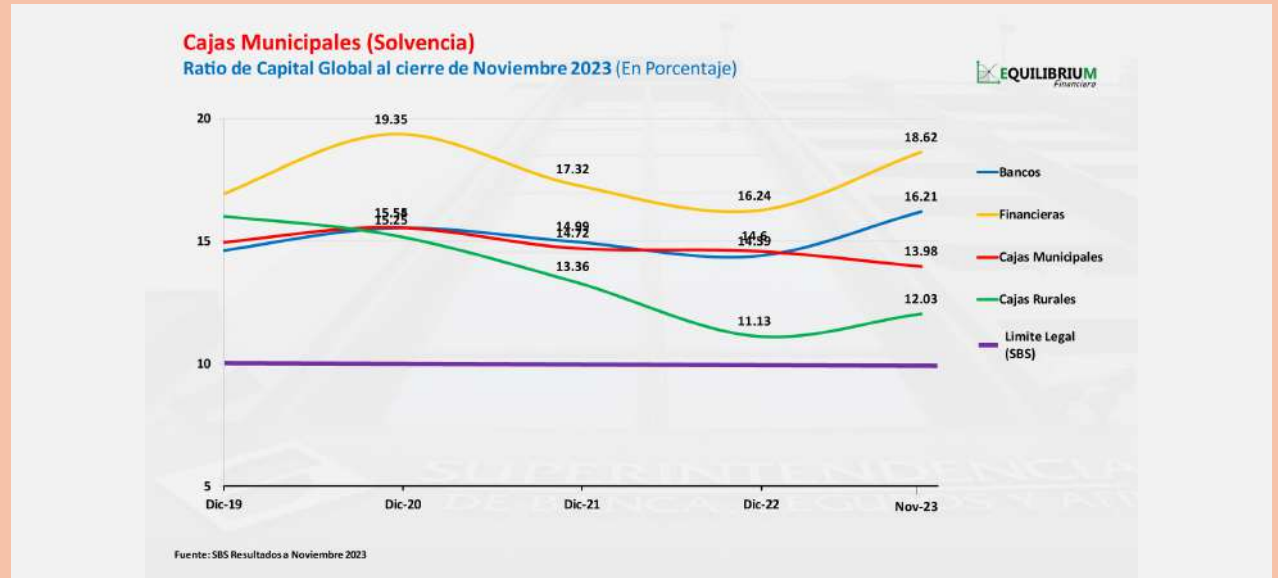
López subrayó que la SBS pone mucha atención a la ratio de capital global y actualmente el mínimo establecido es 10%, sin embargo, dijo que 2 Cajas Municipales, Caja del Santa y Caja Sullana, tienen una ratio de capital global bajo o cercano a 10%.

Al 30 de noviembre, el sistema de Cajas Municipales registra S/4.609 millones de patrimonio. Destaca el crecimiento anual de las Cajas Piura (6,4%) y Huancayo (5,8%) y la pérdida de Sullana (-20,2%), Maynas (-5%), Paita (-4,7%) y Del Santa (-1,1%).

Cinco Cajas concentran el 79,9% del total del patrimonio del sistema Arequipa (21,3%), Huancayo (17,6%), Piura (15,8%), Cusco (14%) y Trujillo (11,2%).

Los indicadores de mora contable de las Cajas Arequipa (4,54%), Huancayo (4,29%) y Cusco (4,70%) están por debajo del 5,92% promedio del sistema. Están por encima las Cajas del Santa (7,87%), Paita (10,71%), Sullana (15,95%) y Tacna (10,08%).

Disminuyeron las ratios de mora contable las Cajas Ica (0,21%), Sullana (0,29%) y Trujillo (0,14%), y aumentaron las Del Santa (1,97%), Maynas (1,34%), Paita (1,40%) y Tacna (1,18%).



Ranking de Patrimonio (Miles de Soles)

Empresas	2020	2021	Noviembre 2022	Noviembre 2023 ^(*)	Var Noviembre 2023 vs 2022	Part. Mcd. 2023 ^(*)
CMAC Arequipa	816,216	890,651	949,612	981,959	3.4%	21.3%
CMAC Huancayo	658,438	709,977	765,926	809,967	5.8%	17.6%
CMAC Piura	580,231	615,964	683,695	727,621	6.4%	15.8%
CMAC Cusco	557,192	591,334	622,364	646,857	3.9%	14.0%
CMAC Trujillo	490,551	474,476	499,355	515,762	3.3%	11.2%
CMAC Sullana	277,686	203,706	385,953	308,168	-20.2%	6.7%
CMAC Ica	226,082	241,520	260,507	265,642	2.0%	5.8%
CMAC Tacna	136,911	93,440	99,950	131,128	31.2%	2.8%
CMAC Maynas	85,027	91,051	95,544	90,735	-5.0%	2.0%
CMAC Del Santa	23,137	20,216	31,082	30,739	-1.1%	0.7%
CMAC Paita	30,342	28,025	28,287	26,967	-4.7%	0.6%
Total CMAC	3,881,813	3,960,359	4,422,275	4,535,546	2.6%	98.4%

(*) 30 Noviembre 2023
Fuente: SBS

Ratio de Mora Contable (En Porcentaje)

Empresas	2020	2021	Nov-22	Nov-23	Var. Noviembre 2023 vs 2022
CMAC Arequipa	3.20	3.12	4.34	4.54	0.20
CMAC Cusco	2.29	3.15	4.58	4.70	0.12
CMAC Del Santa	22.17	18.78	5.90	7.87	1.97
CMAC Huancayo	2.26	3.09	4.14	4.29	0.15
CMAC Ica	4.34	4.38	6.08	5.87	-0.21
CMAC Maynas	5.07	4.78	5.70	7.04	1.34
CMAC Paita	13.96	14.13	9.30	10.71	1.40
CMAC Piura	7.02	6.44	6.36	6.97	0.62
CMAC Sullana	11.08	12.22	16.24	15.95	-0.29
CMAC Tacna	10.94	9.75	8.90	10.08	1.18
CMAC Trujillo	6.57	6.33	5.61	5.47	-0.14
Total CMAC	4.96	4.99	5.86	5.92	0.06

(*) Noviembre 2023
Fuente: SBS

Elaborado C&L

Utilidades (Miles de Soles)

Empresas	2020	2021	Diciembre 2022	Noviembre 2022	Noviembre 2023	Variación
CMAC Arequipa	35,311	74,834	100,825	90,520	64,750	-28.5%
CMAC Cusco	11,554	37,388	51,397	48,783	45,681	-6.4%
CMAC Del Santa	4,971	3,559	530	425	238	-
CMAC Huancayo	33,018	52,245	85,166	55,782	40,351	-27.7%
CMAC Ica	12,209	14,764	21,489	20,009	7,071	-64.7%
CMAC Maynas	1,006	6,102	6,141	4,514	5,630	-224.7%
CMAC Paita	1,407	2,317	610	505	1,413	-379.7%
CMAC Piura	19,903	35,799	82,196	75,785	56,137	-25.9%
CMAC Sullana	26,276	49,940	22,811	21,848	74,008	-
CMAC Tacna	2,986	25,351	7,148	6,515	1,484	-122.8%
CMAC Trujillo	5,042	13,028	44,747	39,385	12,114	-69.2%
Total CMAC	82,402	152,995	376,379	319,524	143,329	-55.1%

Fuente: SBS

Elaborado por C&L

Ratio de Capital Global (En Porcentaje)

Empresas	2020	2021	Octubre 2022	Octubre 2023
CMAC Arequipa	16.19	16.27	16.36	14.27
CMAC Cusco	13.84	15.02	14.04	13.62
CMAC Del Santa	11.30	9.17	15.67	12.24
CMAC Huancayo	14.75	13.81	12.58	12.73
CMAC Ica	15.40	14.57	13.87	14.21
CMAC Maynas	17.71	16.40	16.31	15.85
CMAC Paita	15.66	14.85	14.35	14.31
CMAC Piura	17.18	15.00	13.96	14.69
CMAC Sullana	11.98	8.54	14.98	12.78
CMAC Tacna	15.45	11.99	11.66	15.23
CMAC Trujillo	19.59	18.86	18.73	16.21
Total CMAC	15.55	14.72	14.64	13.98

Fuente: SBS

Elaborado por C&L

Entrevista a Duc Pham Anh, CEO de Bitel

“Nuestro primer paso es conectarnos con las Cajas porque nos podemos complementar”

La empresa de telecomunicaciones Bitel quiere que este año la mayoría de sus clientes de telefonía móvil, unos 7 millones, utilicen BiPay; y, que esta billetera digital y sus casi 30.000 canales de distribución sean usados por las microfinancieras para dar créditos a estos clientes, declara a Microfinanzas su CEO, Duc Pham Anh.

¿Cuál es la visión y qué planes tiene Bitel en el Perú?

Desde el año 2022 brindamos conectividad a las personas mediante internet para telefonía móvil, fibra óptica y también a través de alianzas con entidades gubernamentales.

Es así como, a partir de las acciones que venimos desplegando desde ese año, nuestro principal propósito es conectar a las personas. La transformación digital se ha convertido en nuestra misión y visión para los próximos 5 a 10 años.

La tecnología está cambiando el mundo. Esto viene cambiando la forma como vive la gente, haciendo mucho más fácil la vida de las personas. Ofrecemos todo tipo de soluciones mediante el servicio de Tecnología de la Información (TI), que permite ayudar a que la vida de las personas en el Perú sea más fácil y, a su vez, ser el soporte para que sus vidas mejoren.

Actualmente, brindamos soluciones de ciudades inteligentes, ayudamos a los ciudadanos a conectarse con el municipio o entidad gubernamental. Las soluciones de ciudades inteligentes también respaldan la educación con nuestra solución de teleeducación, o la salud con la telemedicina, o con fines de seguridad ciudadana.

También han lanzado su billetera digital BiPay...

Más del 50% de las personas a nivel nacional no son bancarizadas y eso es porque no pueden o no cumplen con los criterios de los bancos para serlo. Incluso, si tienen una cuenta bancaria, como en el Banco de la Nación, muchas personas no saben cómo hacer una transacción o compra.

Con esa idea hemos desarrollado nuestra solución de billetera electrónica, donde el principal cliente será las personas no bancarizadas y los que viven en áreas alejadas. En Bitel podemos llegar a ellos a través de los casi 30.000 canales de distribución que tenemos a nivel nacional, y así ayudarlos a cambiar sus vidas.

Ellos podrán transferir dinero con una billetera electrónica, su función básica es transferir dinero. Pueden

comprar cosas y lo más importante es que pueden usar su dinero en la billetera para fines como pagar un servicio en su día a día, luz, agua, y pueden recibir dinero.

Las personas que trabajan en la agricultura, o viven en zonas alejadas de la sierra y selva, podrán vender sus productos agrícolas para que la gente en el centro de la ciudad pueda pagarles mediante transferencia con una billetera electrónica.

Ese es nuestro objetivo durante los próximos 5 a 10 años, continuar conectando a las personas a través de soluciones tecnológicas que brinden educación, conectividad y más.

¿Por qué Bitel toma la decisión de lanzar a BiPay en Perú?

Contamos con alrededor de 7 millones de clientes y más del 50% de ellos viven en áreas remotas. Ese es nuestro primer cliente objetivo, y queremos brindarles más valor y herramientas. Para tener la billetera electrónica, nuestros clientes solo necesitan un registro por reconocimiento facial.

Debido a que contamos con la documentación de estos clientes, no tendrán que enviarla nuevamente, por lo que es muy fácil para ellos abrir una billetera electrónica y comenzar a usarla para transferir y comprar cosas.

Microfinancieras

¿BiPay interoperará con otras billeteras digitales?

Estamos en proceso de conectarnos con los bancos, y con otras billeteras, pero nuestro objetivo principal es trabajar con las Cajas o instituciones de microfinanzas, ya que nos podemos complementar.

Las Cajas tienen una función de prestar dinero o ahorrarlo para los ciudadanos, para la gente, pero BiPay solo tiene la función de transferir, de realizar pagos diarios, no tenemos la función de ahorrar dinero o prestar a nuestro cliente, por lo que esa combinación de Caja o institución de microfinanzas con nuestra billetera electrónica será la combinación perfecta.

¿Por qué Bitel tiene especial interés en que BiPay interopere con las Cajas?

En el futuro nos conectaremos con todas las instituciones financieras, ya sean de microfinanzas, banca o billetera electrónica como Bitel, nos conectaremos todas juntas, pero ahora tenemos que proceder día a día, y nuestro primer paso es conectarnos con las Cajas porque nos podemos complementar.

Nosotros no obtenemos una ganancia de la Caja, y la Caja no la obtiene de nosotros porque no tenemos una función de préstamo ni de ahorro. Pero ellos no tienen un gran canal de distribución y nosotros tenemos muchos canales de distribución, tenemos una gran cantidad de clientes, 7 millones, y una gran distribución de casi 30.000 canales de distribución.

A la Caja o institución de microfinanzas no le resulta fácil acercarse a sus clientes

porque no pueden ampliar su visibilidad, el costo de su transferencia es mucho mayor que el del banco, por lo que carece de un canal de distribución y de tecnología, pero nosotros tenemos ambos, y una gran cantidad de clientes para que algún día puedan serlo de las Cajas.

¿Cuántos clientes de Bitel esperan que usen la billetera digital BiPay?

Nuestro objetivo es tener de 5 millones a 7 millones de clientes en todo el país usando BiPay en el 2024,

“BiPay solo tiene la función de transferir, de realizar pagos diarios, no tenemos la función de ahorrar dinero o prestar a nuestro cliente, por lo que esa combinación de Caja o institución de microfinanzas con nuestra billetera electrónica será la combinación perfecta”.

pues esos son nuestros clientes en Bitel. Tenemos que crear cuentas y multiplicar nuestros clientes que usen nuestra billetera electrónica.

En el 2024 también trabajaremos con algunas Cajas que ya están dispuestas a ampliar sus canales de distribución, les gusta la información de dónde está el cliente, así que operaremos con algunas de ellas durante el año.

Entonces, nuestro cliente de Bipay podrá guardar su dinero en una Caja, podrá prestarse dinero de las Cajas. Podemos llevar las Cajas a cualquier parte, superando el desafío geográfico de este país. Podemos apoyar y ser socios de las Cajas para competir con el resto de los bancos aquí.

Tarjetas de pago

¿Cuáles serían los otros planes que tiene Bitel como proveedor del servicio de pagos digitales?

En el 2024, además de brindar nuestra billetera electrónica, brindaremos tarjetas de pago físicas para que nuestros clientes puedan pagar en cualquier banco y establecimiento de comercio que cuente con POS, así que en este año esperamos lanzarlo.

¿Qué rol desempeñarán los puntos de atención al cliente de Bitel en este proceso?

Los casi 30.000 canales de distribución que tenemos podrán brindar soporte a nuestros clientes para crear una cuenta, cobrar y retirar dinero.

Inversiones

¿Qué planes de inversión tiene Bitel en el Perú?

Continuaremos con la inversión en telecomunicaciones, pero además invertiremos en la transformación digital. Eso comprende una ciudad inteligente, un gobierno

digital y también los otros servicios digitales para nuestros clientes, esa será nuestra inversión futura.

¿A cuánto asciende hasta el momento la inversión de Bitel en el Perú?

Alrededor de US\$1.000 millones. Para el 2024 aún no tenemos un número exacto porque vamos a planificar la inversión de ese año hacia finales del 2023.

Bitel tiene la más larga red de fibra óptica en el Perú. ¿Planean seguirla ampliando?

En Bitel ganamos recientemente la licitación de frecuencia de 3 bandas y, con ello, ampliaremos a casi 4.000 SCTP (Stream Control Transmission Protocol), donde antes no había internet, o incluso conectividad, nosotros desplegamos nuestra red.

Para el 2024 y 2025, seguiremos enfocándonos en continuar expandiendo nuestra red de fibra, y nuestra cobertura 4G se expandirá año tras año para llegar a los lugares donde no hay conectividad.

¿A qué porcentaje de la población prevén atender?

Para el 2025 llegaremos a casi el 90% de la población, ya que la cobertura llega a casi el 90% de la población del Perú. Tanto urbano como rural a nivel nacional.

¿Qué porcentaje de sus clientes son población rural y urbana?

Tenemos un 50-50, ya que nosotros somos la empresa con más cobertura de telefonía, por lo cual tenemos nuestra red en cualquier región del país.

¿Y cuál es el nivel de cobertura que tiene Bitel a nivel rural y urbana?

Se entiende que para cubrir la zona rural o sierra se necesita mayor cobertura, entonces tenemos que desplegar alrededor del 60% para la zona rural.

Nube

¿A qué clientes brindan en el Perú servicios en la nube?

Principalmente brindamos el servicio en la nube para entidades gubernamentales y algunas empresas privadas.

¿Y cuál es su participación de mercado?

Es pequeña, aún no tenemos ese número. Aún no es tan grande porque recién comenzamos en el año 2023. Esperamos que la nube sea parte de la transformación digital para respaldar al Gobierno y a las empresas porque para ambos usar su propia nube digital (DC) resulta un desafío pues les falta el conocimiento sobre tecnología y la gente para operar esa DC; pero, nosotros tenemos ambos.

Regulación

¿Qué tipos de dificultades regulatorias han enfrentado para realizar sus inversiones en Perú?

En cualquier país o región hay dificultades. Tenemos experiencia en diferentes países de Asia, África y ahora en América. Estos países tienen una regulación diferente, pero tienen una razón para hacerlo, y nada es imposible. Todo está listo y tratamos de encontrar la solución más que culpar a la regulación, esa es nuestra manera de ver las cosas en Bitel.

Si tuviera la oportunidad de hacer alguna recomendación para acelerar este proceso de transformación digital, ¿qué diría?

La transformación digital tiene varios pilares que se basan en las personas, pero principalmente los países deben centrarse en la educación, salud, seguridad y el transporte. Estos son los 4 pilares más importantes en los que deben centrarse los gobiernos. Y además explorar la economía digital en el futuro.



“A la Caja no le resulta fácil acercarse a sus clientes, el costo de su transferencia es mucho mayor que el del banco, por lo que carecen de un canal de distribución, de tecnología; pero nosotros tenemos ambos, y una gran cantidad de clientes para que algún día puedan serlo de las Cajas”, afirmó Duc Pham Anh.

Caja Cusco continua expansión a nivel nacional con apertura de 2 nuevas agencias en Arequipa y 2 en Cajamarca

La apertura oficial de las agencias Selva Alegre y Alto Cayma en la ciudad de Arequipa, así como de las agencias en las ciudades de Cajamarca y Cutervo (Cajamarca), reunió a miembros de la Junta General de Accionistas (JGA), directores, funcionarios y colaboradores, entre otros.

Caja Cusco continúa reforzando su presencia en diversas regiones del Perú con la apertura de 2 nuevos puntos de atención en Arequipa y 2 en Cajamarca con el objetivo de estar al alcance de una mayor población del país para ofrecerles sus alternativas de productos financieros de crédito y ahorro en beneficio de los emprendedores de ambas regiones.

La apertura oficial de las agencias Selva Alegre y Alto Cayma en la ciudad de Arequipa, así como de las agencias en las ciudades de Cajamarca y Cutervo (Cajamarca), reunió a miembros de la Junta General de Accionistas (JGA), directores, funcionarios y colaboradores, entre otros.

Entre ellos, participaron los miembros de la JGA, Alexander Blanco Rojas y Elizabeth Nieto, y el presidente del Directorio, Raúl Velazco Huayhua.

“Caja Cusco ha completado con éxito su Plan de Expansión Tahuantinsuyo antes de lo previsto. Buscamos impulsar los negocios en regiones clave como Arequipa y Cajamarca, contribuyendo al tejido económico de nuestro país”, afirmó Blanco Rojas.

Agregó que la visión de Caja Cusco va más allá, y continuarán fortaleciendo su presencia en puntos estratégicos, trabajando incansablemente para ser la mejor opción para los emprendedores en el Perú.

Por su parte, Velazco Huayhua destacó el crecimiento sostenido de la institución financiera afirmando que reforzar la presencia de Caja Cusco en Arequipa y llegar a Cajamarca es un hito fundamental que refleja su sólido crecimiento.

“Al estar presente en todo el territorio nacional, reafirmamos nuestro compromiso con los emprendedores, ofreciéndoles el respaldo necesario para alcanzar sus sueños”, declaró.

Las regiones de Arequipa y Cajamarca son reconocidas por su papel clave en la economía nacional a través de sectores como el turismo, minería, manufactura, construcción, agricultura y ganadería.

“En su compromiso constante por retribuir la confianza de sus clientes, Caja Cusco continúa trabajando arduamente para proporcionar servicios de calidad que se adapten a las cambiantes necesidades de la

comunidad. Permanece a la vanguardia de la innovación financiera, premiando a aquellos que depositan su confianza en su compromiso de construir un futuro más prometedor”, subrayó Velazco.



En la apertura de las agencias participaron los miembros de la JGA, Alexander Blanco Rojas y Elizabeth Nieto, y el presidente del Directorio, Raúl Velazco Huayhua.

Entrevista a Eduardo Senior Roca, subgerente de Financiamiento No Bancario de Cálidda

“El 83% de los clientes de CrediCálidda no había tenido un crédito formal en los últimos 3 años”

Desde que la empresa Gas Natural de Lima y Callao – Cálidda creó su programa de financiamiento CrediCálidda para sus usuarios, ha otorgado más de 140 mil créditos cuya morosidad está por debajo de 3%. De los 1,7 millones de hogares conectados a su servicio, un millón tienen una línea de crédito de hasta S/5.000, declara a Microfinanzas Eduardo Senior Roca.

¿Por qué Gas Natural de Lima y Callao – Cálidda decide financiar el consumo de sus usuarios con CrediCálidda?

CrediCálidda es un programa de inclusión financiera que nace a fines del 2018 para dar beneficios adicionales a nuestros usuarios, a cuyos hogares llevamos progreso a través del gas natural generándoles un ahorro de 50% en el uso de combustibles. Sin embargo, siempre estamos a la búsqueda de servicios adicionales para que sigan progresando y ahorrando.

El 95% de nuestros usuarios están en los niveles socioeconómicos C, D y E, una población en parte no bancarizada que vimos como una oportunidad. Originalmente financiábamos el servicio de conexión a gas natural domiciliario, recibiendo también incentivos del Estado.

Hasta que el Estado creó el programa BonoGas...

Exactamente. Se da esa oportunidad cuando el Estado empieza a subsidiar la instalación de gas natural domiciliario. Para el usuario, BonoGas termina siendo una financiación a mucho más largo plazo. Cálidda decide en ese momento seguir dando valor a los usuarios, suplir otras necesidades de sus hogares y nace CrediCálidda como un programa rentable para la compañía que puede generar inclusión y progreso a nuestros usuarios.

En el 2019 lanzamos la prueba piloto del producto crediticio con un gran diferenciador que nace del hábito de pago del servicio de gas natural. No quisimos hacer un modelo tradicional de evaluación crediticia sino entender quiénes son nuestros buenos clientes y ofrecerles un servicio crediticio muy sencillo y auto gestionable desde Cálidda.

¿Cómo se solicita el crédito?

Nuestros usuarios no nos piden el crédito, sino que Cálidda se los ofrece a través de sus recibos, allí les informamos que tienen una línea de crédito aprobada por un determinado monto. No les pedimos ningún documento adicional para hacerla efectiva, lo que normalmente exigiría una entidad bancaria.

No es un crédito que se desembolsa en efectivo o para financiar consumos diarios de alimentación, transporte y diversión. Brinda un producto o servicio de calidad y duradero para el hogar, como electrodomésticos, gasodomésticos, muebles y colchones. Hoy tenemos una gama mayor de productos, pero cuando comenzamos lanzamos productos enfocados al mejoramiento del hogar.

En el 2019 arrancamos con un solo aliado, el grupo El Gallo más Gallo, un retail tradicional en cuyos locales nuestro usuario, en vez de pagar en efectivo o con cualquier otro medio de pago, realiza un proceso de legalización de uso del crédito de CrediCálidda.

El producto que lanzamos tiene ahora una tasa efectiva anual de 32%, mientras que las tasas de interés máximas en el Perú para el crédito formal están por encima de 100% (101,86% según la última actualización del BCR).

Balance

¿Y cuántos créditos han otorgado hasta ahora?

A diciembre del 2023 otorgamos más de 140 mil créditos. Los niveles de morosidad que tenemos son óptimos, están por debajo de 3%. Cálidda tiene 1,7 millones de hogares conectados y nuestra proyección en 4 años es llegar a 2,1 millones de conexiones. Ahora impactamos a más de 6 millones de personas de esos hogares.

Un millón de los usuarios actuales, los titulares del servicio, tienen una línea de crédito activa, es decir, el 55% cumple con las 3 condiciones para obtener el crédito: haber pagado durante 12 meses el servicio de gas natural y/o tener un año habilitado, no tener recibos pendientes de pago y no haber sido refinanciado ni condonado de algún crédito posterior o del recibo de gas natural.

¿Los otros 700 mil usuarios no cumplen con alguna de estas condiciones?

Todavía no tienen un año como usuarios de Cálidda si consideramos que cada año conectamos de 200 mil a 250 mil hogares, y a la otra parte se le puede haber vencido la fecha de pago o le cortaron el servicio por no pagarlo.

Para nosotros es muy importante que el cliente haya tenido un buen hábito de pago, es el principal ‘driver’ para otorgar la línea de crédito. Si no pagó el recibo antes de su fecha de vencimiento debe esperar a cumplir con el pago 12 meses seguidos para quedar habilitado nuevamente.

La línea de crédito es de S/5.000 para todos los clientes por igual, pero el crédito promedio otorgado está en S/2.200. El plazo de pago puede ser de una a 60 cuotas mensuales, pero el promedio es de 22.

El cliente puede escoger el monto a pagar, también puede prepagar su crédito y modificar el plazo de pago. De los 140 mil créditos otorgados, aproximadamente 25.000 ya fueron cancelados, unos 90.000 se dieron en el 2023 y los 50.000 restantes entre los años 2019 y 2022.

¿A qué se debe este crecimiento en el 2023?

Hubo varios cambios importantes en la evolución del negocio. En el 2019 fue una prueba piloto muy medida. Básicamente estuvimos operando con un solo aliado y unos 150 mil clientes potenciales.

Cuando vimos la atracción que podía tener este producto en el hogar y que funcionaba bien todo el proceso de originación, entrega del crédito y participación de los puntos de venta de los retailers, comenzamos a desplegar la estrategia en el 2020 y, por la pandemia, recién en el 2021 desarrollamos el modelo de negocio.

“El 55% de nuestros usuarios cumple con las 3 condiciones para obtener el crédito: haber pagado durante 12 meses el servicio de gas natural y/o tener un año habilitado, no tener recibos pendientes de pago y no haber sido refinanciado ni condonado de algún crédito posterior o del recibo de gas natural”.

CrediCálidda es un negocio muy reciente, que opera y se apalanca a través de nuestros aliados, no somos un medio transaccional puro, no somos una tarjeta. Hay que hacer un procedimiento en el punto de venta para desembolsar el crédito. El crecimiento que hemos tenido se lo atribuimos básicamente a 3 factores: el

primero es el fortalecimiento de las redes de aliados retail. En el 2021 tuvimos 10 aliados y hoy son más de 100 con más de 300 puntos de venta.

Esto nos ayuda a crecer en ventas porque el usuario va al punto de venta más cercano de su hogar a comprar el

producto que está habilitado con el crédito. Esto seguirá siendo uno de los focos más importantes del programa porque la tienda debe estar más cerca del usuario.

El segundo es el incremento de las categorías, que nos van a apalancar el crecimiento. Comenzamos

“Logramos demostrar a los retailers que nuestro usuario no es atendido por ellos”

¿Cómo fue el proceso de incorporación de los retailers que tienen sus propios productos financieros?

Cuando fuimos a los grupos retail para ofrecer el crédito CrediCálidda, como Plaza Veá y Promart (grupo Interbank), Metro (Cencosud) y Ripley, que tienen sus entidades financieras, el análisis fue bastante exhaustivo porque estas entidades financieras tienen sus objetivos de otorgamiento de crédito. De cierta manera nos veían como competencia, pero logramos demostrar que nuestro cliente no es atendido por ellos.

Nuestros usuarios son mayormente no bancarizados que muchas veces no pasan los filtros de las entidades crediticias, les ofrecimos a los retailers captar un cliente que probablemente no hubiera comprado un producto en ese retail si no tuviera CrediCálidda. Probablemente le hubiesen dado un crédito informal y llevado a comprar un producto en alguna tienda más tradicional y no en un gran retail.

Así fue como logramos en el 2023 cerrar negociaciones con los principales retailers del país, como Inretail (del grupo Interbank) operando en Plaza Veá, Promart y Oechsle; y el último en entrar fue Ripley. Metro está desde el año 2022 y estamos cerrando negociación con Tottus del grupo Falabella. Hemos venido creciendo en este segmento que tiene muchas ventajas por su capilaridad de puntos de venta en el mercado y por ser muy competitivos en precios, productos, etc., lo que termina beneficiando al usuario.

¿De qué otros sectores son sus aliados?

Son ferreterías tradicionales asociadas a la red Progresol que hacen parte de Unacem; tenemos más de 35 aliados de venta de motos; retailers especializados como Tiendas EFE, La Curacao, El Gallo más Gallo y Carsa; establecimientos de tecnología en el clúster de cómputo de la avenida Wilson en el Centro de Lima; así como proveedores de colchones y muebles especializados. Entre todos estos rubros tenemos a más de 100 aliados.

¿Cómo funciona la venta directa de productos por parte de Cálidda?

Cálidda comercializa productos a través de sus canales de venta y de asesores especializados, ya sea de manera presencial en nuestros centros de servicio o de manera telefónica a través de nuestro call center. Para ambos canales hay un proceso de validación de identidad que termina de cerrarse cuando se entrega el producto en el predio del usuario.

El producto solo se le entrega al titular y se le vuelve a validar la identidad al momento de la entrega. Cálidda tiene acceso al Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (Reniec), por lo tanto, este proceso se corrobora directamente con ellos además de otros controles internos establecidos.

¿Qué aliados del sector retail reportan más ventas con financiamiento de CrediCálidda?

Los agrupamos por canales de venta. El 38% de nuestros créditos otorgados son por call center (Aló Cálidda + Canal Proveedor). Nuestros clientes se sienten más seguros con una persona en el teléfono que los guíe para poder hacer uso de su línea de crédito.

El segundo canal, con el 27% de las colocaciones, es el retail tradicional: Tiendas Efe, El Gallo más Gallo, La Curacao y Carsa son aliados muy importantes. El tercer canal, con el 18%, son las grandes superficies como Plaza Veá, que es el aliado más representativo en este segmento.

¿Por qué los asesores de venta de sus aliados tendrían que promover el uso de CrediCálidda?

CrediCálidda, de manera indirecta, también beneficia mucho a la economía formal pues, al operar a través de nuestros aliados, generamos progreso para su fuerza de ventas porque les ayuda a llegar a sus metas.

Ahora tenemos más de 600 asesores en estos puntos de venta quienes, al ofrecer el servicio financiero de CrediCálidda y concretar ventas, reciben más comisiones de sus empresas contratantes.

Les damos constantemente capacitaciones y acompañamiento y CrediCálidda se ha vuelto una palanca para que ellos puedan comisionar más o generar mayores ingresos para sus familias.

No solamente estamos beneficiando a los hogares, sino que generamos un impacto positivo a estos terceros que terminan promoviendo el uso del crédito.

¿Cómo se concreta la compra en las tiendas?

Tenemos una plataforma de legalización de la línea de crédito del usuario de Cálidda a la que acceden nuestros proveedores. Lo primero que valida el asesor de la tienda es el DNI del usuario, es decir, del titular del servicio de gas natural que tiene una línea de crédito disponible.

Entonces el asesor legaliza la línea de crédito del producto que el usuario se va a llevar y el número de cuotas. El sistema, solo con 5 datos, genera un contrato de una hoja que el usuario firma y con una copia del DNI y la boleta de pago del establecimiento se carga en nuestra plataforma. Queremos digitalizar este proceso para que no haya impresión de documentos y que la firma sea electrónica.



“Tenemos unos 27.000 clientes en el programa de seguros y asistencias de CrediCálidda”

¿En qué consiste el programa de seguros y asistencias de CrediCálidda?

Es un beneficio que identificamos para los hogares cuando vimos la tasa de asegurabilidad en el Perú, estamos en el rango bajo de penetración de seguros respecto a otros países. Hicimos un estudio para agregar valor a los usuarios y ya hemos comercializado más de 28.000 seguros y asistencias.

Tenemos 3 productos que van muy ligados a la utilización del crédito, el primero es un seguro de vida múltiple que cubre el fallecimiento del titular del crédito, incapacidad total, algunas asistencias por accidente o gastos de curación y asistencia para sepelio.

El segundo producto, uno de los más demandados, es un seguro asociado a incapacidad parcial y/o desempleo. Si la incapacidad es de 15 días avalada

por el informe médico que solicita la aseguradora, se genera una prima de S/1.600 por un máximo de 2 veces al año.

Cuando comercializamos un seguro le decimos al cliente que con esos S/1.600 puede pagar su línea de crédito que acaba de utilizar y que le cubre en gran parte si llega a tener un problema de salud y no puede salir a trabajar.

El tercer producto es un programa de asistencias para el hogar que CrediCálidda lanzó en enero del 2023 y que el usuario utiliza recurrentemente. Consta del mantenimiento de gasodomésticos, electrodomésticos, servicios de gasfitería, etc. Tiene múltiples servicios que el usuario puede utilizar en el transcurso del año y que cubre alguna necesidad dentro del predio.

CrediCálidda ofrece créditos y seguros muy de la mano. Es un programa en el que nos vamos a enfocar

mucho. Es satisfactorio cuando el usuario te dice que dejó de trabajar y recibió los S/1.600 y con eso pudo comer el mes completo. Siempre tratamos de darles beneficios adicionales a los usuarios para que tengan una óptima calidad de vida.

¿Con qué empresa aseguradora brindan estos productos?

Tenemos una alianza con BNP Paribas Cardif y el negocio de asistencia con Integral Group Solution (IGS) que es una empresa multinacional en este tipo de servicios. Unos 27.000 clientes están activos con estos productos.

Estamos fortaleciendo nuestros programas de seguros con los productos actuales y probablemente, en el segundo semestre del año, comencemos a ofrecer alguna asistencia adicional para tener seguros sólidos y 2 productos de asistencia en un portafolio variado para nuestros clientes.

con electrodomésticos, gasodomésticos, muebles, colchones y, posteriormente, incluimos celulares, que es una de las categorías más importantes, materiales de construcción y motos. El tercero es que los canales de venta nos han permitido crecer y, en particular, por el ingreso de los grandes retailers que también explican el crecimiento exponencial en el 2023.

Inclusión financiera

¿Cuántos clientes de CrediCálidda han recibido por primera vez un crédito formal?

Cuando les preguntamos si habían tenido un crédito antes de CrediCálidda en al menos 3 años previos con alguna entidad financiera y/o tiendas comerciales, el 83% admite que no. Nuestro usuario es no bancarizado y, mayoritariamente, el 66% son mujeres, tienen una edad promedio de 54 años, independientes o amas de casa, de una familia tradicional de 4 a 5 miembros.

Hay un porcentaje no menor que tiene más de 60 años porque nuestro usuario es el titular del recibo de gas natural, muy probablemente el dueño de la casa. Es una población adulta que atendemos sin ponerle ninguna restricción.

Gas Natural de Lima y Callao está registrado como empresa de préstamo en la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), por lo que los créditos que otorgamos generan un récord crediticio para estas personas.

El 95% de nuestros usuarios están en los niveles socioeconómicos C, D y E. La población que atendemos desde CrediCálidda está en 5 distritos principales: Villa El Salvador, Comas, San Martín de Porres, San Juan de Lurigancho y Villa María del Triunfo.

Fondeo

¿De dónde proviene el fondeo de Cálidda para financiar los préstamos?

CrediCálidda es una unidad de negocio que opera

dentro de Cálidda, nuestra razón social para desarrollar el programa es la de Gas Natural de Lima y Callao. Las necesidades de caja de CrediCálidda son las de la compañía.

No tenemos un fondeo especializado para el programa, sino que de todo Cálidda se mira cuáles son las necesidades de CrediCálidda y, a través de esas proyecciones de venta que tenemos, se incluyen en las necesidades de la empresa.

Hoy en cartera tenemos más de US\$50 millones en créditos activos y proyectamos llegar a US\$100 millones en 3 años, hacia finales del 2026, lo que sería unos 150 mil a 160 mil usuarios que utilizan sus líneas de crédito al año. Estamos a la mitad y vamos por buen camino hacia la meta.

¿Se podrían aliar con alguna institución financiera y ofrecer productos como disponibilidad de efectivo?

No lo tenemos en el radar todavía. Queremos seguir impulsando nuestro programa con la base que tenemos, por lo tanto, en el corto plazo no hemos visualizado establecer alguna alianza con el sector financiero y tampoco la disponibilidad de efectivo para el cliente.

Categorías

¿Cuáles son los productos más demandados?

La categoría más vendida es electrodomésticos con el 25% del total, con 2 productos parejos: refrigeradoras y lavadoras que son los más comercializados. Le sigue



video con el 19% lo cual es muy relevante porque vemos su importancia dentro del hogar no sólo para diversión sino para temas educativos.

En tercer lugar, están los celulares con el 17%, producto que ya dejó de ser sólo para hablar por teléfono. Hoy es un bien productivo, todos trabajamos desde el celular. Además, el cliente ve en el celular un tema muy aspiracional. Comenzamos financiando celulares de baja gama que pueden costar S/800 o S/1.000, pero el cliente nos llevó a habilitar productos de mayor gama para poder financiarlos.

Le sigue tecnología como computadoras y laptops (14%), materiales de construcción (6%) y motos (5%). El resto está en otro tipo de productos como muebles, colchones y demás; algunos productos educativos también.

¿Qué planes tienen para el 2024?

Tenemos 3 acciones principales que realizar este año. La primera es seguir fortaleciendo nuestra red de aliados y proveedores para ofrecer una mejor experiencia al cliente, tener una mayor posibilidad de colocación y mayores aliados que promocionen el uso del crédito.

La segunda acción es el proceso de digitalización en los puntos de venta. El usuario tiene que firmar algunos documentos que posteriormente se suben a una plataforma para la administración del negocio,

queremos eliminar ese uso de papel. Tenemos desde hace varios meses un desarrollo y esperamos lanzarlo en el primer trimestre del año.

Y, la tercera, es la ampliación a nuevas categorías,

por ejemplo, educación y salud como la dental y oftalmología. Estamos viendo si podemos financiar este tipo de servicios y algunos productos como ropa, que no los tenemos habilitados y se vuelven de uso rutinario y primario en el hogar.



“Hoy en cartera tenemos más de US\$50 millones en créditos activos y proyectamos llegar a US\$100 millones en 3 años, hacia finales del 2026, lo que sería unos 150 mil a 160 mil usuarios que utilizan sus líneas de crédito al año. Estamos a la mitad y vamos por buen camino hacia la meta”, afirma Eduardo Senior Roca.

Finnovista Fintech Radar Perú 2023

Ecosistema fintech peruano alcanza la cifra de 193 emprendimientos locales en el 2023

El análisis de los mercados a los que las fintech peruanas destinan sus productos revela una orientación significativa hacia la inclusión financiera, especialmente en sectores no bancarizados, señala la quinta edición del Finnovista Fintech Radar Perú 2023, elaborado por Finnovista, en colaboración con Visa.

En el año 2023, se identificaron 193 empresas fintech en el ecosistema financiero de Perú, lo que representó un crecimiento significativo de 61 nuevos proyectos al compararlo con las 132 empresas que hubo en el año 2021; es decir, un avance anual compuesto de 20,9% durante este período de 2 años, según el estudio Finnovista Fintech Radar Perú 2023.

Estas empresas fintech cumplen con ciertos criterios: son de origen nacional, es decir, fueron establecidas en el país o tienen un equipo fundador peruano, operan activamente en Perú, ofrecen una experiencia digital integral para sus clientes y se ajustan a la definición de fintech establecida en la introducción del Radar.

Este conjunto de empresas conforma lo que el estudio, elaborado por Finnovista en colaboración con Visa, llama el "Ecosistema Fintech peruano".

Al analizar los datos históricos del 2017 al 2021, se observa un crecimiento anual compuesto ligeramente mayor (29,5%), durante el cual se añadieron 53 nuevas fintech a las 47 existentes en el 2017.

De las 132 fintech identificadas en el estudio anterior del 2021, 37 abandonaron el ecosistema en los últimos 2 años. Actualmente, solo 95 de ellas siguen activas y se mantienen dentro de la definición de fintech.

Esto implica que aproximadamente el 28% de las empresas salieron del ecosistema durante este período; 26 de ellas cesaron operaciones, y las 11 restantes lo hicieron debido a un cambio de actividad o porque fueron absorbidas por una entidad financiera tradicional u otras razones similares.

Este índice de salida de proyectos es ligeramente más alto en comparación con el período anterior (2019-2021), cuando el porcentaje fue de 25,5%.

Por segmentos

Al desglosar el ecosistema por segmentos, el liderazgo está evidenciado por las empresas dedicadas al préstamo (Lending), que representan el 25,9% del total de proyectos, con 50 proyectos en total.

Les siguen de cerca las entidades enfocadas en el manejo de inversiones (Wealth Management) con alrededor del 20,2%, contabilizando 39 proyectos, y los servicios de pagos y remesas (Payments and Remittances) con el 16,6%, representando 32 proyectos. Estos 3 segmentos agrupan prácticamente los 2 tercios del ecosistema en cuanto a número de proyectos.

En una perspectiva más amplia, se observa una

distribución equitativa en segmentos como la gestión financiera empresarial (Enterprise Financial Management) y el bienestar financiero (Financial Wellbeing), ambos con 9,3% del total, contabilizando 18 proyectos respectivamente.

Además, destacan áreas emergentes como la tecnología aplicada a bienes raíces (PropTech) y los servicios de seguros tecnológicos (Insurtech), cada uno



Fuente: iStock

Además de los emprendimientos locales, existen otros 95 proyectos fintech extranjeros que se han internacionalizado en el país, dando un total de 288 emprendimientos presentes en el mercado peruano.

contribuyendo con aproximadamente el 5%, reflejando la adaptación innovadora a las necesidades del mercado peruano.

Por otro lado, segmentos más especializados como las tecnologías empresariales para instituciones financieras (Enterprise Technologies for Financial Institutions), el financiamiento colectivo (Crowdfunding), y la banca digital (Digital Banking) también tienen su presencia, contribuyendo con alrededor del 3,6%, 1,6%, y 1,6%, respectivamente, al total de proyectos.

Evolución

Al analizar la evolución por segmentos, se observa que Lending se consolida como la categoría con más proyectos nuevos desde el 2021, con un total de 17 emprendimientos sumados recientemente a la lista, dando un total de 50 fintech para actividades de préstamo en Perú, seguido de cerca de las 16 nuevas fintech identificadas para Wealth Management.

Mientras que en el segmento de Lending llama la atención el gran número de proyectos novedosos surgidos de préstamos a particulares, pequeñas y medianas empresas (Pymes) y factoring, en Wealth Management destaca la aparición de fintech basadas en soluciones de cambio de divisas.

En su evolución del 2021 al 2023, Payments and Remittances baja de segundo a tercer puesto por número de proyectos y estanca prácticamente su crecimiento principalmente por la competencia específica en ese segmento y por la entrada de fintech extranjeras en el mercado.

Un caso similar de estancamiento lo presenta Enterprise Technologies for Financial Institutions, que incorpora sólo el aumento de un proyecto local respecto al 2021, mientras que se observa un gran aumento de proyectos provenientes de otros mercados.

Otro segmento que destaca positivamente es Enterprise Financial Management, con 12 nuevos emprendimientos mayormente basados en soluciones de facturación electrónica para comercios.

El estudio

El objetivo final de la quinta edición del Finnovista Fintech Radar Perú 2023, elaborado por Finnovista en colaboración con Visa, es lograr una imagen completa del ecosistema fintech presente en Perú y dar visibilidad a las startups, sus innovaciones, soluciones y las tendencias presentes en el sector.

La información de este estudio fue obtenida a través de encuestas, entrevistas realizadas a distintos actores del ecosistema y una búsqueda de fuentes especializadas para posteriormente ser analizada por el equipo de Innovación de Finnovista.

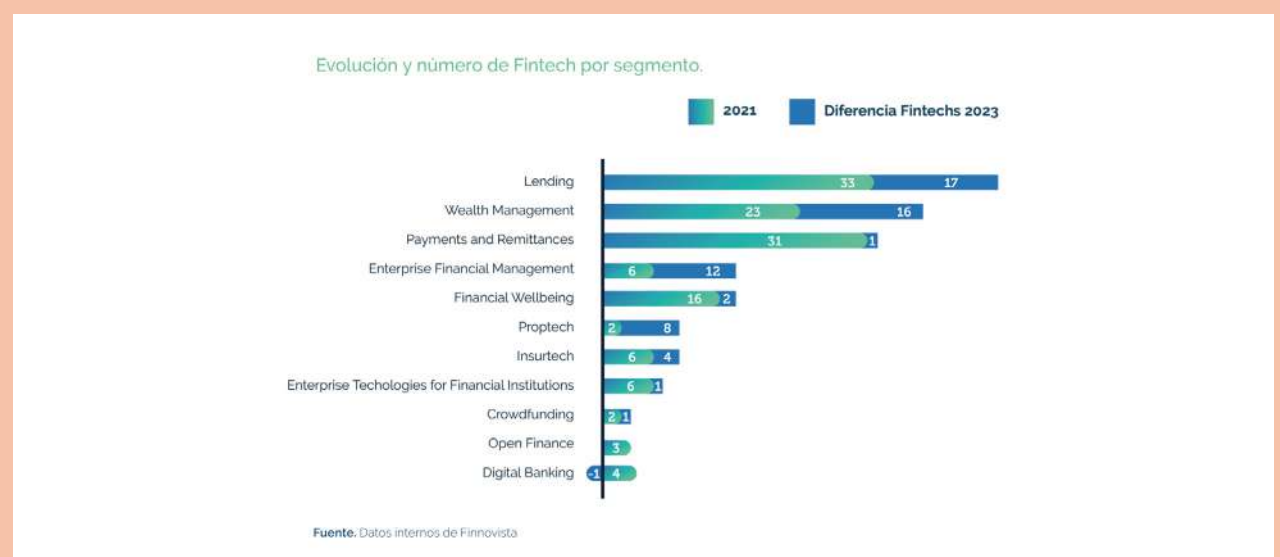
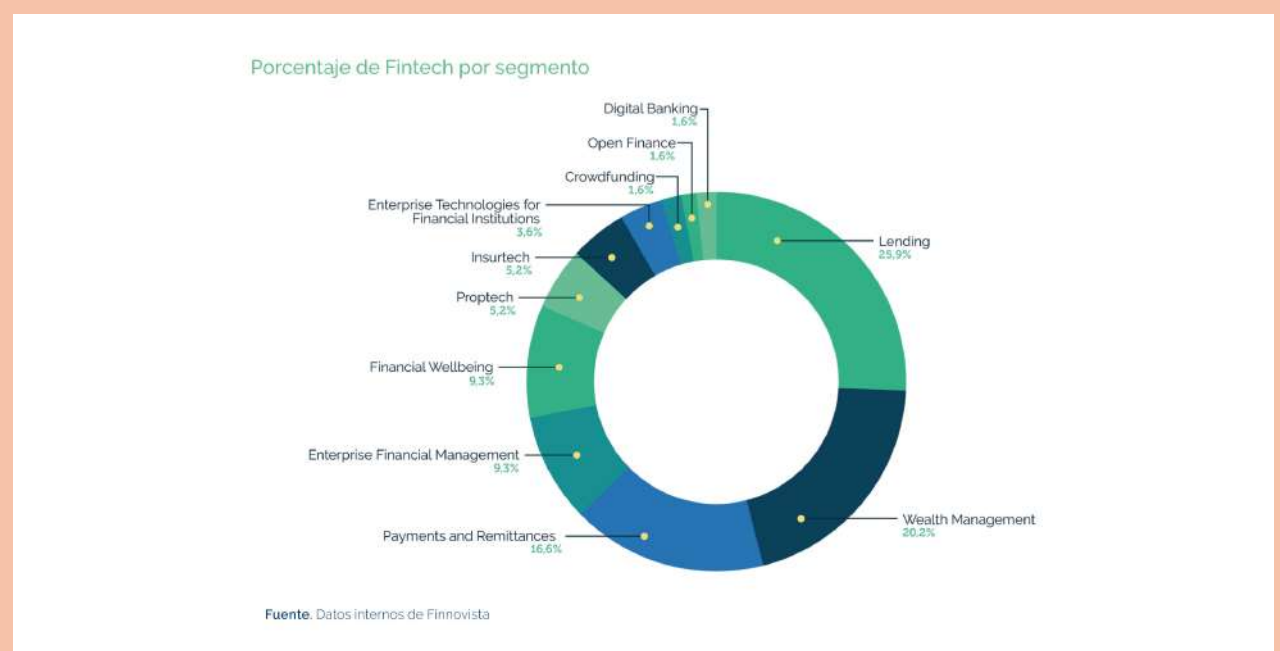
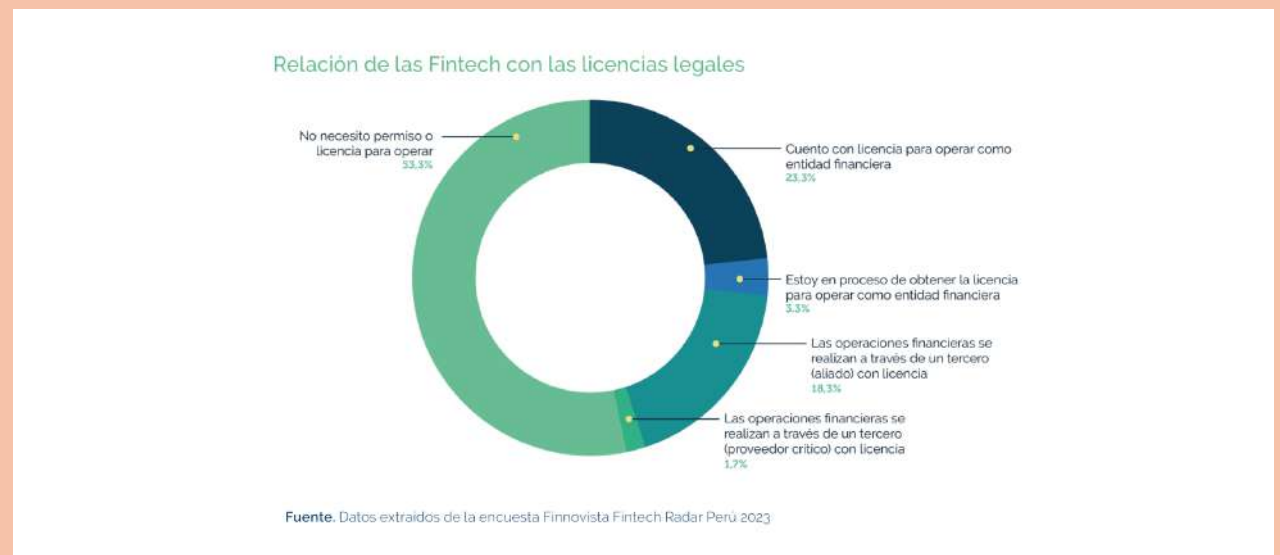
El término fintech utilizado por Finnovista es el mismo empleado por el Financial Stability Board: “Innovación tecnológica aplicada a los servicios financieros que puede resultar en nuevos modelos de negocio, aplicaciones, procesos o productos asociados a un efecto relevante en la prestación de servicios”.

Por ello, el alcance de este estudio considera tanto a las empresas que proveen directamente servicios financieros como también a las que les proveen de

servicios varios y tecnología a las entidades financieras en Perú.

El estudio diferencia entre Ecosistema y Mercado Fintech. El Ecosistema Fintech peruano está formado por las empresas constituidas o con equipo fundador

peruano que operan en el país, que tienen la capacidad de ofrecer un customer journey 100% digital y que a su vez recaen bajo la definición de fintech señalada. Por otro lado, el Mercado Fintech peruano, incluye tanto a fintech locales del ecosistema como algunas extranjeras que operan en el país.



Payments Remittances

Lending

Financial Wellbeing

InsurTech

Enterprise Financial Management

Wealth Management

Proptech

Crowdfunding

Open Finance

Digital Banks

Enterprise Technologies for Financial Institutions

FINNOVISTA FINTech RADAR PERÚ 2023

Sponsored by VISA

Copyright Finnovista 2023

Fintech en Perú se orientan hacia el mercado de consumidores por encima del empresarial

Se estima que las 193 fintech identificadas en el mercado local representan sólo un 67% del total de proyectos presentes en el país, según el estudio Finnovista Fintech Radar Perú 2023.

A estos proyectos locales, se añaden múltiples fintech del vecino Chile (41 proyectos), Colombia (20), Argentina (18) y México (7), mientras que el resto de las regiones agrupan apenas los 9 proyectos restantes. Al observar las fintech extranjeras por segmentos, el estudio arroja que las dedicadas a Pagos y Remesas son las más destacables, teniendo hasta 22 proyectos foráneos en el mercado peruano frente a los 32 locales.

Otro sector con remarcable presencia extranjera es el de Enterprise Technologies for Financial Institutions, con cerca de 20 fintech extranjeras operando en el país frente a las 7 locales. Otros sectores con alto número de proyectos foráneos son Enterprise Financial Management, Wealth Management, ambos con 13 startups y Financial Wellbeing y Lending, con 7 cada uno.

Es decir, el “Ecosistema Fintech peruano” más las fintech extranjeras componen el mercado peruano integrado por un total de 288 emprendimientos a los que se refiere el estudio de Finnovista, salvo cuando se especifica un dato como perteneciente al ecosistema local.

Evolución y tamaño

Se observa una mejora en la viabilidad financiera de las fintech que operan en Perú al mirar su evolución por ingresos, ya que la proporción de empresas sin ingresos disminuyó del 12,5% en el 2022 al 6,3% en el 2023.

Aunque la categoría predominante sigue siendo la de ingresos en el rango de US\$1-US\$500 mil, con una disminución del 46,9% al 40,6%, destaca el crecimiento en segmentos más altos, especialmente en los rangos de US\$500 mil-US\$5 millones (de 32,8% a 39,1%) y US\$15 millones-US\$50 millones (de 1,6% a 6,3%). Este cambio sugiere una consolidación y expansión en el sector de ingresos medio y alto, marcando un periodo positivo para las fintech peruanas en el 2023.

Tipos de cliente

El 47,2% de las fintech en el Perú tiene orientados sus productos al mercado business to business (B2B), mientras que el restante 52,8% lo hace para business to consumer (B2C).

Este dato pone de manifiesto que en Perú existe un énfasis hacia el mercado de consumidores por encima del empresarial, a diferencia de otros países como Argentina, Colombia o Chile, donde la mayoría de soluciones están enfocadas a corporativos, instituciones o pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Asimismo, el análisis de los mercados a los que las fintech peruanas destinan sus productos revela una

orientación significativa hacia la inclusión financiera, especialmente en sectores no bancarizados.

De este modo, si se toma como referencia a las startups que señalan a las Pymes como clientes, se observa que los productos destinados a este nicho no bancarizado o sub-bancarizado representa la mayoría (58,8%). Lo mismo ocurre cuando se fija en el segmento de las soluciones del segmento B2C, en el que casi 6 de cada 10 de estas fintech destina sus servicios y productos a segmentos subbancarizados o no bancarizados.

Etapas de desarrollo

La mayoría de estas empresas, aproximadamente el 51,39%, se encuentra en la fase de crecimiento y expansión, indicando un sector que está experimentando un desarrollo inicial del mercado. Un 22,22% se declara lista para escalar, sugiriendo que una parte significativa de las fintech ha consolidado sus modelos de negocio y está preparada para expandir sus operaciones a una escala más amplia.

Finnovista destacó que el 9,7% está en la etapa de lanzamiento comercial, y un porcentaje igual se encuentra en la fase de versión beta lista para su lanzamiento, lo que indica una proporción sustancial de empresas que están avanzando hacia la comercialización de productos o servicios completamente desarrollados.

Desafíos

Con una diferencia abismal en comparación con los demás desafíos, el mayor reto para las fintech peruanas es el escalar operaciones de manera internacional, identificado por el 54,2% de las startups de esta industria. Al tener en cuenta la gran cantidad de empresas fintech que están en fase de crecimiento y expansión, se puede intuir cierto impulso aspiracional a explorar nuevos mercados.

Si se hace foco en el nivel actual de internacionalización de las fintech locales, el mercado donde más se han expandido es, con diferencia, Colombia, donde un 13,5% del total ya tiene presencia.

No obstante, la huella de las fintech locales en el extranjero es aún incipiente, principalmente por el hecho de estar rodeado de otras regiones con escenarios más maduros y con entornos regulatorios más complejos. El segundo reto que más inquietud genera entre los miembros del entorno fintech peruano es el acceso a financiamiento, señalado como un desafío de alta relevancia por 1 de cada 4 startups.

Finalmente, el tercer gran desafío que merece ser mencionado es el lanzamiento de un producto o servicio, destacado por el 12,5% de las fintech. Existe una gran oportunidad de mejora en cuanto a infraestructura para lanzar nuevos productos en Perú, a comparación con países cercanos como Colombia y Chile, donde los emprendedores tienen más facilidades para introducir nuevas iteraciones al mercado.

Ventajas competitivas

El dinamismo y crecimiento del ecosistema fintech en Perú presenta diversas ventajas frente a otros mercados de la región, tal como un menor grado de competencia, señalado por el 41,2% de las startups locales como el mayor atractivo del país.

Finnovista mencionó que esta ventaja es vista en número de fintech competidoras en general. No obstante, existen ciertos nichos y sectores que no siguen esa regla. Por ejemplo, en sectores como el de las billeteras de los incumbentes (spin offs digitales) el grado de competencia es elevado.

Por otro lado, a pesar del aumento acelerado de jugadores en el ecosistema en los últimos años, como la entrada de fintech internacionales al mercado, el ecosistema peruano todavía presenta muchas oportunidades para competir con modelos novedosos en muchos de sus nichos, especialmente en los más enfocados en dar valor agregado proveniente de nuevas tecnologías.

La rapidez de adopción resalta como la segunda ventaja competitiva del ecosistema peruano, siendo destacada por más de una cuarta parte de las fintech del país (25,9%). Esta ventaja competitiva del país queda evidenciada, por ejemplo, con el grado de uso y ubicuidad de wallets fintech. La velocidad con la que estas tecnologías han penetrado al ecosistema peruano es muy superior a otros países de América Latina y abre muchas puertas a los usuarios finales.

Por el contrario, el nivel de infraestructura del usuario final es el diferenciador del ecosistema menos destacado por las fintech peruanas, siendo señalado únicamente por el 8,2% de las startups encuestadas. Finnovista subrayó que, para las fintech peruanas, el nivel de infraestructura es visto como una de las menores ventajas competitivas del mercado, lo que explica el desafío de introducir nuevos productos o servicios exitosamente al mercado, sobre todo en las regiones más aisladas del país.

Implementación tecnológica

La rapidez de adopción del ecosistema peruano — que destaca como una de las ventajas principales del mercado — es evidente con el alto grado de consolidación de tecnologías de Finanzas Abiertas y API dentro de las fintech.

Llama la atención que, a pesar de que en Perú no se ha establecido un marco regulatorio de Open Finance hasta la fecha, el 50% de las fintech peruanas asegura ya estar implementando estas tecnologías en sus diversas soluciones.

A estas tecnologías le siguen las soluciones de Cómputo en la Nube con un porcentaje de adopción del 42,2% y Big Data & Analytics con un 34,4%. El auge de la Inteligencia Artificial (IA) en años recientes es notorio en el ecosistema peruano, donde cerca de una tercera parte de las fintech (30%) ya ha implementado IA y Machine Learning

en sus operaciones. Por último, Finnovista resaltó que 1 de cada 5 de las fintech peruanas ya está utilizando tecnologías Blockchain.

Regulación

En la actualidad no existe una ley fintech en el Perú, sino que se legisla de manera segmentada según la actividad que comprendan las fintech. Al margen de que haya modelos de negocio cuya naturaleza no suponga implicaciones legales, si la actividad fintech es regulada por algún órgano público, será necesario tramitar una licencia, autorización o registro ante un ente regulador como la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) o el Banco Central de Reserva (BCR).

La gran mayoría de las fintech presentes en el mercado (53,3%), no necesita ningún tipo de licencias específicas para operar en el mercado, mientras que el 23,3% de las empresas sí necesita una licencia bancaria. Este último grupo comprende sobre todo las fintech con regulación directamente aplicable dedicadas a Lending y Crowdfunding. Además, se observa que un 18,3% realiza operaciones financieras mediante un aliado con licencia, especialmente cuando se trata de Banca Digital.

Por último, se ha podido observar que apenas existe un segmento remarcable (3,3%) que esté en proceso de obtener una licencia, lo que muestra cierta agilidad en los mecanismos provistos por el estado para hacerse con los permisos necesarios.

Competencia

Más de la mitad de las startups del ecosistema peruano (51,4%) afirma que su principal competidor en el mercado son otras fintech que ofrecen soluciones parecidas. Por otro lado, un 37,5% señala como su principal amenaza a las Instituciones Financieras Tradicionales, mientras que únicamente el 12,9% de las fintech restantes identificó otro tipo de entidad como su principal competencia.

Colaboración externa

Casi 4 de cada 10 fintech ya tiene algún tipo de colaboración con entidades financieras o con otras fintech. Si bien estos indicadores no son tan altos como los vistos en otros mercados y aún queda mucho potencial colaborativo, es importante remarcar la buena evolución de éstos, sobre todo de cara a las Instituciones Financieras Tradicionales y su impulso a los distintos vehículos de Innovación Abierta que cada vez los acercan más al ecosistema.

Colaboración interna

En cuanto a la colaboración dentro del ecosistema, por un lado, llama la atención el grado de apertura de Open Finance y Enterprise Technologies for Financial Institutions en establecer alianzas con los distintos segmentos.

Por otro lado, los segmentos con más recepción de interés por parte de los diferentes segmentos fintech son con diferencia Open Finance (otra vez) y Lending.

Inclusión financiera

A pesar de un crecimiento notorio en los últimos años, el porcentaje de personas no bancarizadas sigue siendo grande. Si bien ya existe un foco importante de proyectos fintech locales enfocados al segmento de personas e instituciones con escasa inclusión financiera, a medida que la conectividad e infraestructura se vaya desarrollando en el país, éste irá expandiendo su potencial para que modelos novedosos logren ser escalables al dirigirse a esa parte de la población.

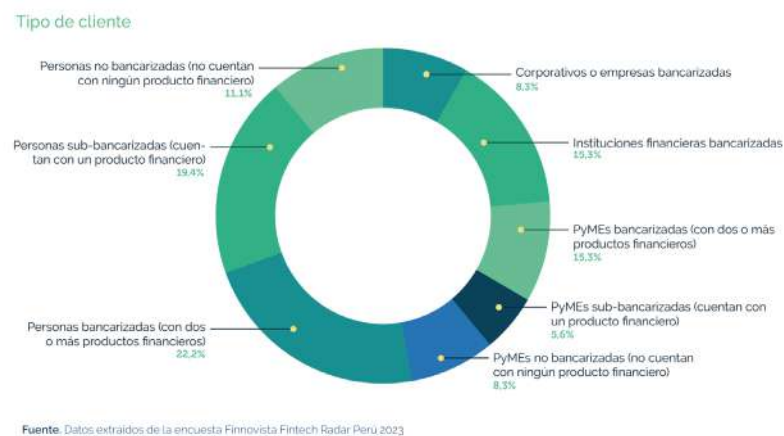
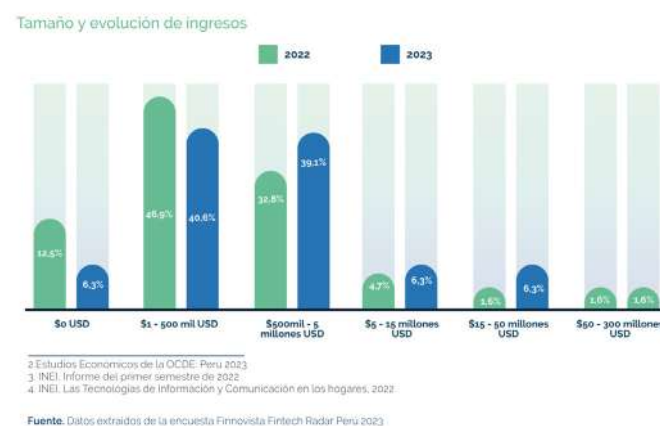
Importador de soluciones

A pesar del considerable crecimiento de la mayoría de segmentos fintech locales, una particularidad

del mercado peruano consiste en la gran presencia de proyectos foráneos.

El hecho de que en algunos casos el país haya quedado aislado de los grandes mercados financieros, ha propiciado un gap en multitud de nichos no atendidos por la oferta local, bien porque no hay el fondeo suficiente o porque aún no existe el talento específico.

De esta manera, el ecosistema local se ha centrado en proveer soluciones enfocadas a consumidores y Pymes revolucionando segmentos como el de microcréditos, pero a la vez ha propiciado la entrada de jugadores foráneos sobre todo a aquellos con propuestas tecnológicas más típicas de mercados más maduros.



Factoring

Si bien la falta de un marco legal fintech desarrollado a la altura de otros países de la región es una realidad, existe una evolución favorable del entorno regulatorio. Un ejemplo de este avance es la aprobación del Ministerio de Producción (Produce) con la ley sobre factoring.

Esta ley ha permitido a numerosos proyectos fintech desarrollar soluciones enfocadas en el factoring de facturas que han contribuido a empoderar a los pequeños y medianos empresarios con poco poder de negociación. De esta manera, las fintech han podido ayudar al tejido de Pymes frente a las grandes corporaciones — especialmente en el sector minero— para mejorar sus flujos de caja e impulsar sus negocios.

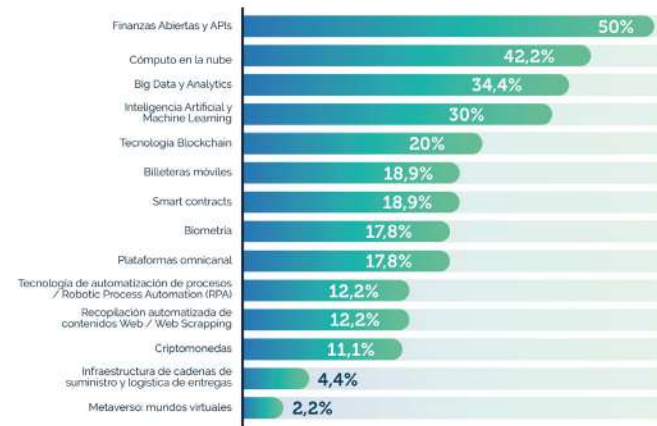
Desde el corporativo

A pesar de que en periodos anteriores la innovación abierta desde el corporativo no haya tenido tanta relevancia como en otros mercados de la región, durante los últimos años se ha ido desarrollando de manera remarcable en Perú.

Por primera vez, los incumbentes del sistema financiero empiezan a buscar alianzas con las fintech, dejándolas de ver plenamente como competencia y ahora buscando oportunidades de colaboración hasta marcar el rumbo de la evolución del ecosistema y posicionándose cada

vez más como figuras clave. Si bien aún queda mucho margen de colaboración, se espera que para el futuro este cambio de mindset impulse los efectos de red por la cooperación y sinergias entre bancos y fintech y se pueda ver un mercado más integrado.

Porcentaje de adopción tecnológica de las Fintech en Perú



Fuente: Datos extraídos de la encuesta Finnovista Fintech Radar Perú 2023.

Hubo 13 transacciones por US\$782,2 millones en mercado peruano entre enero y septiembre

De acuerdo con datos de la Association for Private Capital Investment in Latin America (Lavca), en los primeros 3 trimestres del año se invirtieron cerca de US\$782,2 millones en Perú en 13 transacciones.

Esta cifra pone a Perú como el cuarto país con más inversión total entre enero y septiembre del 2023, sólo detrás de Brasil, México y Colombia.

Esta cifra total también es un 263,3% y 1.012,6% superior que los totales de Chile y Argentina, respectivamente. En tan sólo 3 trimestres, los números del año actual reflejan un incremento de 67,2% frente al 2020 (año completo), el cual ha sido el año con mayores cifras de inversión en Perú hasta la fecha con US\$467,6 millones destinados en el país.

Capital de riesgo

En materia de inversión de capital de riesgo, según el reporte del tercer trimestre del 2023 de Lavca, se han llevado a cabo 9 operaciones en Perú con un valor de US\$32,1 millones en los 3 trimestres iniciales del año. Estas transacciones representan el 2,05% de la totalidad de transacciones de esta clase de activo en toda América Latina en tal periodo.

Entre enero y septiembre, las startups peruanas han levantado una cantidad muy similar a las cifras del 2022, donde se recaudaron US\$34,5 millones en 23 transacciones en el mismo periodo de 3 trimestres, lo que refleja una ligera caída interanual del 6,95%.

Dentro de la industria fintech, destacan entre estas 9 operaciones la ronda de financiamiento en deuda de Leasy por parte de Lendable, la Serie A de Prestamype con participación de varios fondos regionales y locales reconocidos como Alive y Salkantay Ventures, y la ronda semilla de Zuru LatAm liderada por Carabela.

Al analizar la evolución del ecosistema de capital de riesgo en Perú entre el 2018 y 2022, destaca que la inversión ha tenido un crecimiento anual compuesto (CAGR) de 19% en valor transaccional. En cuanto a cantidad de operaciones, se ha experimentado un CAGR del 26,31% en el mismo periodo de 5 años.

Así como en otros mercados de la región, el año a destacar es claramente el 2021, donde las startups

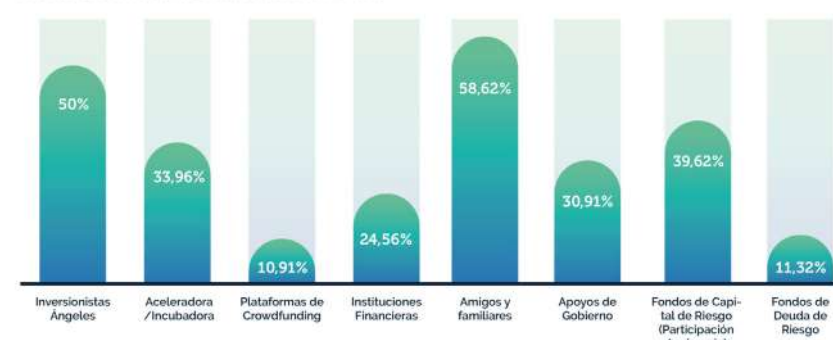
peruanas levantaron más de US\$115 millones en 18 transacciones —lo que equivale a un máximo histórico para el país.

Fuentes de financiación

El 58,62% de las fintech en Perú ha logrado levantar capital a través de familiares y amigos. Igualmente, exactamente la mitad de las startups del ecosistema fintech peruano han levantado capital a través de inversionistas ángeles.

Por otro lado, cerca del 40% de las fintech peruanas ha recibido financiamiento por parte de fondos de capital de riesgo, mientras que la tercera parte del ecosistema (33,96%) ha pasado por programas de aceleración o incubación y ha logrado levantar capital de manera exitosa.

Fuentes de inversión de las Fintech en Perú



Fuente: Datos extraídos de la encuesta Finnovista Fintech Radar Perú 2023.

Ecosistema todavía tiene mucho por madurar en Perú, afirman fintech extranjeras

Para las startups extranjeras encuestadas para el estudio Finnovista Fintech Radar Perú 2023, las perspectivas y el potencial de crecimiento del mercado destacan sobre el resto de los diferenciadores al internacionalizarse en Perú.

Además, los factores que resaltan las fintech extranjeras como facilitadores de entrada de proyectos extranjeros en Perú consisten en el rápido avance en digitalización, la estabilidad económica, el tamaño de mercado y las pocas trabas legales y burocráticas. Las valoraciones sobre los procesos de obtención de licencias son en su mayoría muy positivas, donde las empresas destacan no haber pasado por trámites muy complejos y comentan haber tenido facilidades para estructurarse correctamente según los estándares locales.

A pesar de un acelerado crecimiento de la industria de tecnología financiera en los últimos 3 años — con el que han nacido decenas de startups locales y han entrado muchas otras extranjeras— las empresas que se han expandido en Perú afirman que el ecosistema todavía tiene mucho por madurar.

Fondos de inversión

La mayoría de fondos de inversión foráneos resalta el crecimiento acelerado de la industria fintech en el país, donde hay muchos más jugadores involucrados; la estabilidad económica, y el peso de una moneda tan fuerte como el sol peruano, como aspectos claves para invertir en startups fintech en Perú.

Asimismo, también compartieron obstáculos que hay que tener en cuenta y los mayores retos que existen de cara al futuro en el ecosistema fintech peruano, como el reclamo que la regulación está un poco detrás de otros mercados de la región.

Además, se observaron comentarios sobre la madurez del ecosistema del país, haciendo énfasis en que lo que le falta a Perú para convertirse en un mercado de siguiente nivel es acelerar los avances en infraestructura, en especial en materia de innovación abierta.

Ven esto como una oportunidad al señalar que hay más facilidades en otros mercados de la región —como Colombia y Chile— para introducir productos por la mejor infraestructura que tienen.

Estos son los términos del mercado Fintech que debemos conocer

Conceptos generales:

Ecosistema Fintech: Se refiere al conjunto de empresas fintech que cumplen con ambas condiciones; fundadas y operantes en el país en cuestión. Este universo es identificado a partir de la encuesta dirigida a las fintech en Perú, de las bases de datos de Finnovista e investigación secundaria.

Mercado Fintech: Incluye empresas locales y algunas extranjeras operando en el país, sin que sea obligatorio haberse constituido o tener fundadores de tal nacionalidad.

Segmentos Fintech:

Lending o Préstamos: Se incluye a las fintech que tienen servicios de Préstamos en Balance a Negocios, Préstamos en Balance a Consumidores, Préstamos a Negocios entre Pares, Préstamos al Consumidor entre Pares, soluciones de comprar ahora y pagar después (BNPL) y Factoraje.

Payments and Remittances o Pagos y Remesas: Se consideran a las fintech de Pagos y Carteras Móviles, Transferencias Internacionales y Remesas, Puntos de venta móviles (POS, por sus siglas en inglés), y Pasarelas y Agregadores de Pagos.

Enterprise Technologies for Financial Institutions (ET-FI) o Empresas de Tecnologías para Instituciones Financieras: En esta categoría entran las compañías que atienden necesidades específicas de instituciones

financieras, como Soluciones de Identidad y Conocimiento del Cliente (KYC, por sus siglas en inglés), Contratos Inteligentes, Puntaje Alternativo y Chatbots. También se incluyen las soluciones de Seguridad e Identificación Digital y Prevención de Fraude y Gestión de Riesgo.

Crowdfunding o Financiamiento Colectivo: Incluye a las empresas de financiación colectiva de recompensas, donaciones y capital.

Enterprise Financial Management o Gestión de Finanzas Empresariales: Considera a empresas de Facturación Electrónica, Contabilidad Digital, Gestión Financiera e Inteligencia de Negocio, y Cobranzas.

Financial Wellbeing o Bienestar Financiero: Este segmento incluye a los Personal Financial Management Platforms, Plataformas de Comparación y Gestión de Deuda. Se han agregado también los subsegmentos de Educación Financiera y de startups Fintech de Salario a Demanda (FEWA, por sus siglas en inglés).

Insurtech o Seguros: En esta categoría se consideran a Plataformas de Comparación, Canales de Distribución y Generación de Prospectos específicos para aseguradoras, así como a Aseguradoras Digitales. Además, se incluyen las Tecnologías para Empresas Aseguradoras.

Digital Banking o Banca Digital: Aquí se encuentra Banca Empresarial y Banca de Consumo.

PropTech o Servicios para Bienes Raíces: Este segmento surge por la identificación de una masa crítica de startups especializadas en el espacio de bienes raíces. Las subcategorías que incluye son: Financiamiento Colectivo para Bienes Raíces y Tecnologías para Bienes Raíces.

Open Finance o Finanzas Abiertas: Incluye a las startups proveedoras de servicios en las categorías de Datos Abiertos y Capacidades Abiertas. En Capacidades Abiertas se incluye a startups que facilitan la conexión al sistema financiero, bin sponsors, startups de administración de cuentas bancarias o proveedores de servicios end-to-end y modulares que permiten que terceros (Fintech y non-Fintech) puedan ofrecer servicios bancarios sin tener que desarrollar la infraestructura bancaria internamente.

También se consideran en esta categoría a los emprendimientos de embedded finance; es decir, que proveen productos o servicios no financieros pero incorporan o embeben servicios financieros siempre que esta represente una vertical de negocio importante dentro de su modelo de negocios (ejemplo: venta de autos con modelo de financiamiento).

Wealth Management o Gestión Patrimonial: En este segmento se incluye a las fintech de Gestión Patrimonial Digital, Asesores Robotizados, Soluciones para el Mercado de Divisas, Soluciones para el Mercado de Valores y Exchanges de Criptomonedas.

Opinión

La cuarta TPG

Las olas de la Inteligencia Artificial



Sandro Denegri Solís
Chief data officer, Mibanco

Existen cambios tecnológicos con el potencial de no solo transformar el sector para el cual se crearon, sino que impactan drásticamente su entorno desde lo económico hasta lo social; en su libro *The Second Machine Age*, Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee bautizaron a estas tecnologías como Tecnologías de Propósito General (TPG) y las definieron como “aquellas que interrumpen [para llevarlo a otro plano] y aceleran la marcha normal del progreso económico”.

Las 3 TPG tradicionales son: la máquina de vapor, la electricidad y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Existe el consenso que la cuarta TPG es la Inteligencia Artificial (IA) que, como leemos casi a diario, lo está transformando todo y seguirá haciéndolo con más intensidad en los próximos años; pero ¿cómo nos afectará? Para responder esta pregunta es preciso entender las olas del avance de la IA, que a la sazón son 4.

Primera ola: IA de internet. Esta ola se inició hace unos 15 años y se desarrolló tomando como base las opiniones que dejaban los usuarios en internet sobre productos o contenidos -likes, reseñas, puntuaciones, etc.-. Estas opiniones se convirtieron en datos etiquetados que fueron la data con la que se crearon los algoritmos de recomendación de las empresas nativas de internet como Youtube, Amazon, Facebook, entre otras.

Con dichas recomendaciones, las personas sienten que internet les da lo que necesitan y se vuelven cada vez más adictas a todo aquello que se les sugiere, generando grandes ingresos para las compañías que dominan esta IA.

Segunda ola: IA empresarial. Así como las empresas nativas de internet estructuraban y etiquetaban datos, las empresas tradicionales se dieron cuenta que ellas también lo hacían desde hace muchos años. Las aerolíneas sabían qué promociones funcionaban mejor, las aseguradoras qué tipos de siniestros declarados eran ciertos y cuáles fraudes, las teleco (compañías de telecomunicaciones) qué usuarios habían dejado la compañía, etc.

Estos datos han empezado a ser usados por algoritmos para encontrar correlaciones y predecir, mejor que un experto, qué cliente comprará un boleto aéreo, o qué siniestro es un fraude, o qué usuario está próximo a dejar la compañía.

Tercera ola: IA de la percepción. La sensorización de gran parte del entorno físico ha permitido digitalizar el mundo offline como lo hacen la cámara del iPhone con los rostros, Amazon Echo con los sonidos del hogar, City Brain de Alibaba con el tráfico en China, etc.

Esta ingente cantidad de datos ha sido aprovechada por los algoritmos de un nuevo tipo de IA, el del aprendizaje profundo -deep learning- que permite a los ordenadores reconocer sonidos, imágenes, vídeos, etc. para entender su medio y a partir de allí generar nuevas y mejores prestaciones para las personas en lo que empieza a llamarse el mundo OMO (online-merge-offline). A diferencia de las 2 olas anteriores, esta necesita de una gran cantidad de hardware.

Cuarta ola: IA autónoma. Es la fusión de las 3 anteriores donde los grandes volúmenes de datos estructurados y etiquetados son aprovechados por las IA de recomendación, predictiva y sensorial ya no solo para comprender el mundo sino para moldearlo sin intervención de los humanos, aquí radica la gran

diferencia con la típica automatización donde las máquinas solo repiten actividades.

Con la IA autónoma serán los algoritmos los que tomarán decisiones autónomamente para realizar cambios en los procesos tanto del mundo online como del offline -y algunas veces sin informar a los humanos- o, lo más radical, podrán hacer cambios en la vida de las personas sin que estas hayan tenido la opción de opinar.

Aún está emergiendo la punta del iceberg llamado IA, nos queda mucho por ver, pero comprendiendo las olas de ésta podremos tener una mejor gestión de lo que se nos avecina.

“Con la IA autónoma serán los algoritmos los que tomarán decisiones autónomamente para realizar cambios en los procesos tanto del mundo online como del offline -y algunas veces sin informar a los humanos- o, lo más radical, podrán hacer cambios en la vida de las personas sin que estas hayan tenido la opción de opinar”.

free.

MARKETING & PUBLICIDAD

Soluciones *creativas* de Marketing y Publicidad



**Trade
Marketing**

Activación y BTL

**Eventos
Corporativos**

**Distribución
y logística**

www.holafree.com

 912 982 979

Hiraoka lanza Fintech oka para financiar las compras de sus clientes hasta en 24 cuotas

Se espera que el 20% de las ventas de las tiendas Hiraoka sean financiadas con créditos de Fintech oka al cierre del 2024, y que lleguen a representar el 35% del total para el 2027. La fuerza de ventas de Hiraoka también ofrecerá los créditos los clientes.

La cadena de tiendas Hiraoka, empresa familiar que en el 2024 cumple 60 años, lanzó a la Fintech oka al mercado como una alternativa para que sus clientes puedan financiar la compra de los productos que comercializa, principalmente, electrodomésticos.

Estos préstamos, que por el momento tienen un monto máximo de financiamiento de S/10.000, se podrán cancelar en un mínimo de 3 cuotas y hasta un máximo de 24. El crédito oka está disponible en Lima para todos los clientes de Hiraoka y podrán encontrarlo en las tiendas ubicadas en los distritos de Independencia, Lima Centro, San Miguel y Miraflores; y próximamente en el e-commerce de Hiraoka.

“Si bien trabajamos con todos los medios de pago y tenemos alianzas con algunas entidades financieras para atender ciertas necesidades de financiamiento; vamos a brindar el servicio de financiamiento, así como ofrecemos el servicio de asesoría durante la venta”, explicó Jiro Hiraoka, gerente de Importaciones Hiraoka.

Precisó que ofrecer a sus clientes créditos a través de una asesoría a cargo de sus mismos vendedores, les permite mantener la cultura de atención de la empresa Hiraoka, así como ser muy eficientes porque su producto financiero no necesita contar con oficinas nuevas ni tener una fuerza de ventas específica.

“Así como pedimos a nuestros vendedores que asesoren de la mejor forma y ofrezcan el mejor producto a nuestros clientes, les pedimos que les ofrezcan el crédito oka y los asesoren para ver si es su mejor solución financiera”, señaló.

Proyectó que al cierre del 2024 el 20% de las ventas de las tiendas Hiraoka serán financiadas con el crédito oka, y que lleguen a representar el 35% para el 2027.

“Podemos lograr este porcentaje si tenemos el mejor producto para nuestros clientes y es algo que vemos en las otras empresas del Perú y el extranjero que tienen brazos de financiamiento propios, es el porcentaje que ellos logran realizar naturalmente”, expresó.

Mínimo viable

Por su parte, Francisco Vilca Munte, CEO de la Fintech oka, explicó que el 15 de noviembre se lanzó este producto financiero en las tiendas Hiraoka, y desde entonces se han hecho mejoras con la retroalimentación que han recibido de los clientes.

“Hemos salido en las tiendas físicas con un producto que se llama ‘mínimo viable’ que es la esencia más relevante

del producto para ponerlo en el mercado y construir lo que será finalmente, pero ya retroalimentado del cliente”, comentó.

Agregó que hay cosas que seguirán mejorando porque tienen una línea de acción constante y dinámica respecto al feedback que obtengan del cliente para fortalecer el producto hasta consolidarlo.

“No es en el laboratorio que pensemos qué es lo mejor para el cliente, sino que estamos en capacidad de poner algo en el mercado para que el mismo cliente nos diga si eso que estamos entregando es lo que esperaba o si necesitamos hacerle algún tipo de modificación para que le sea más cercano, mejor dirigido, más entendible”, afirmó.

Además, señaló que han salido con el producto en tiendas físicas porque es donde ocurre la mayor parte de las ventas de Hiraoka para obtener esa retroalimentación, mejorar el producto y, con eso, trabajar en el producto que será no solo físico sino también digital.

“Hacia el primer trimestre del 2024 seguiremos en la misma línea y en el año queremos mejorar los canales

a través de los cuales el cliente adquiere su producto financiero para compras con Hiraoka”, adelantó Vilca.

En ese sentido, reveló que tendrán un canal de venta en el que se podrá hacer el onboarding de manera 100% digital y, hacia mediados de año, empezarán a construir una aplicación para teléfonos móviles para que el cliente de la fintech pueda realizar desde su teléfono todo el proceso de compra en Hiraoka con financiamiento oka.

Proceso

En esta primera etapa, los clientes pueden solicitar el financiamiento oka en cuotas presentando su DNI al asesor de ventas en las tiendas físicas para que haga una validación de la identidad, luego de lo cual se procederá a activar el crédito durante el mismo proceso de compra.

Los clientes podrán financiar el valor total de sus compras y pagarlas en cuotas fijas mensuales en el plazo más conveniente, sin superar el límite establecido de 24 cuotas o meses. Solo se pagará el valor de la compra, los intereses pactados y el seguro de vida, sin comisiones extras.



Francisco Vilca Munte y Jiro Hiraoka presentaron a la Fintech oka que otorgará créditos hasta por S/10.000 para la compra de productos en Hiraoka.

Hiraoka aseguró que no van a forzar a los clientes a que tomen un crédito oka si no es el mejor producto crediticio para ellos, por lo tanto, habrá clientes que decidan seguir comprando con sus tarjetas de crédito o en cuotas en su propio banco.

“Nuestro reto es crear un producto tan competitivo que nuestros clientes lo tomen por encima de las ofertas del mercado, pero van a tener todos los medios de pago que han tenido, no los vamos a reemplazar”, precisó.

Al respecto, Vilca dijo que la tasa de interés es muy competitiva porque trasladan una serie de eficiencias a los clientes, aunque admitió que empezaron con una visión más conservadora en cuanto a la oferta del crédito debido a que han lanzado el producto en un contexto en el que la morosidad es más alta.

Por ello, precisó, se están orientando principalmente a personas que tienen un historial crediticio conocido y evaluando su capacidad de pago para contraer una nueva deuda. “Eso es algo que iremos mejorando conforme vayan pasando los meses y vayamos conociendo a nuestros clientes”, puntualizó.

Alianzas

Vilca afirmó que para lanzar la Fintech oka cuentan con la colaboración estratégica de empresas tecnológicas reconocidas a nivel global como la empresa de ingeniería de software y tecnología de la información Globant, la de software Oracle, la solución de banca en la nube Mambu, la plataforma de nube Amazon Web Services (AWS) y la plataforma de inteligencia artificial para riesgo crediticio Provenir.

Manifestó que estas empresas generalmente trabajan con neobancos que están creciendo en otras partes del mundo de manera muy acelerada, y que brindan tecnología de un servicio transaccional que pueden utilizar y poner a disposición de los clientes de Hiraoka.

Igualmente, en alianza con Rimac Seguros, los clientes que se financien con la Fintech oka tendrán un seguro de vida equivalente al monto del crédito del producto adquirido en Hiraoka. Este seguro de vida les dará cobertura ante fallecimiento o invalidez total, es decir, si el deudor fallece, Rimac paga a la Fintech oka el saldo adeudado y la parte restante del crédito que fue cancelado se devuelve al cliente en estado de invalidez total o se entrega a sus deudos, según sea el caso.

“Esa es la diferencia entre un seguro de desgravamen y un seguro de vida endosado a un crédito. Este primer año esperamos colocar más de 25.000 pólizas”, aseguró Giovanni Scarsi, vicepresidente de Seguros de Vida y Pensiones en Rimac.

Canales de pago

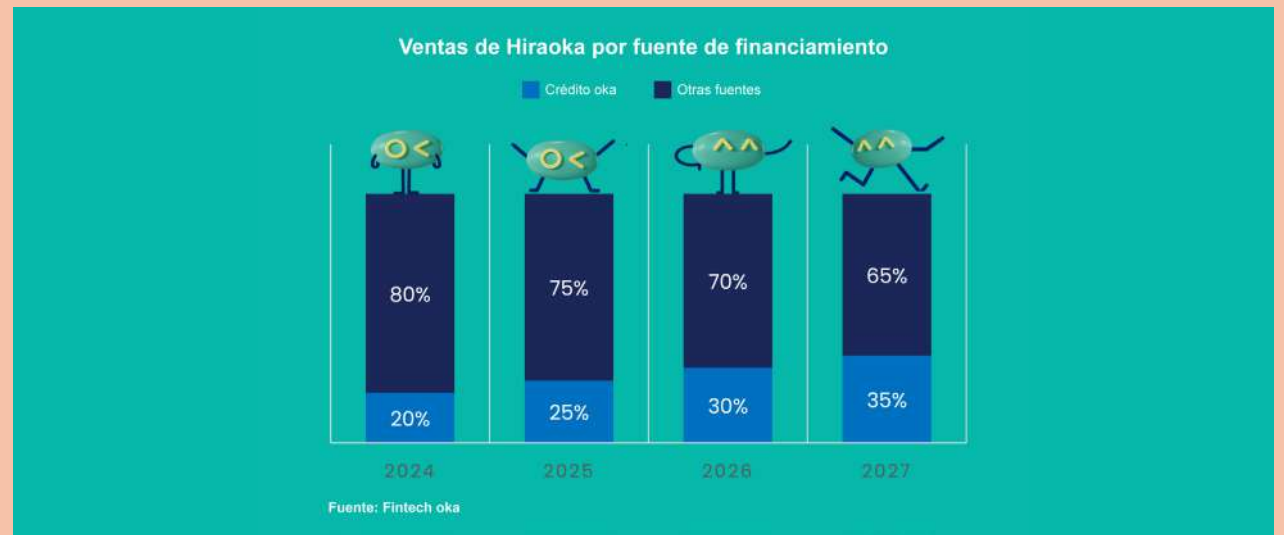
El pago de las cuotas del crédito oka se podrá realizar a través del canal digital, su portal web oka.com.pe, o a través del canal físico, es decir, las tiendas, señaló Hiraoka.

“Nuestro objetivo es habilitar la mayor cantidad de canales de pago posibles para estos créditos, tanto digitales como los servicios de recaudación de los bancos físicos y otras cadenas que tienen más capilaridad desde el punto de venta físico, como agentes corresponsales bancarios. La idea es que sea fácil para el cliente pagar sus cuotas”, manifestó.

Fondeo

Informó que toda la inversión para crear la Fintech oka proviene de recursos propios de tiendas Hiraoka, incluyendo el fondeo para los créditos, sin embargo, en un futuro cercano prevén acudir al mercado financiero para obtener líneas de crédito que les permita seguir

fondeando el crecimiento de la cartera de sus clientes. “Queremos tener ratios de capital respecto a deuda que sean muy saludables, como cualquier empresa financiera, no queremos llegar al límite recomendable. Seremos muy conservadores en la deuda que tengamos. Lo bueno es que Hiraoka cuenta con las espaldas para poder financiar esta inversión con capital propio”, subrayó.



Hiraoka abrirá en San Juan de Lurigancho su quinta tienda en Lima este 2024

Jiro Hiraoka aseguró que la estrategia de crecimiento de las tiendas de electrodomésticos Hiraoka como retailer no depende de la estrategia de financiamiento que han lanzado con su Fintech oka, sino que este es un complemento, un servicio y facilidad adicional para sus clientes.

Tiendas Hiraoka cuenta con 4 puntos de venta físicos en la ciudad Lima, en el centro histórico y en los distritos de Independencia, San Miguel y Miraflores; además, tiene la tienda online que desde el año 2022 abastece de productos a clientes de las principales ciudades del país. Las tiendas físicas venden entre el 80% y 85% de las ventas totales de la empresa y los canales digitales entre el 15% y 20% restante.

Por ello, Hiraoka anunció que abrirán más tiendas físicas que les permita cubrir el resto de Lima, principalmente los conos este y sur de la ciudad que están alejados de las ubicaciones de las tiendas que hoy tienen.

Entre los proyectos que están evaluando para terminar de dar cobertura geográfica a la ciudad de Lima, reveló que el más avanzado es una tienda en el distrito de San Juan de Lurigancho, que debe abrir a fines del primer trimestre o inicios del segundo del 2024 si todo sigue de acuerdo con el plan.

“El foco sigue siendo mejorar el producto que tenemos en nuestras tiendas y esperamos que, en el futuro, con la apertura de más tiendas físicas, la penetración del e-commerce se mantenga porque vamos a crecer también en el canal digital”, dijo.

Sustento

Explicó que esta estrategia de apertura de nuevas tiendas físicas se sustenta en que, si bien hay una penetración importante de ventas online frente a ventas físicas en los productos que ofrece la firma, tras la pandemia un porcentaje importante ha regresado al canal presencial, aunque el comportamiento de compra del cliente ha variado.

“En la pandemia tuvimos un pico muy fuerte de ventas online, considerando las restricciones que hubo en Perú; pero su penetración cayó de forma importante en el año 2022 y, sobre todo, en el 2023. Se mantienen por encima de las que hubo en el 2019, pero están muy por debajo de los años 2020 y 2021”, precisó.

En ese sentido, manifestó que el comportamiento del cliente no ha cambiado mucho en el canal de compra, pero sí lo ha hecho en la parte exploratoria. Es decir, antes iban a sus tiendas e iniciaban la exploración del producto, ahora inician la exploración en forma online, van a la tienda con conocimiento, continúan la exploración con asistencia de un vendedor o le piden directamente el producto para verlo y tomar la decisión de compra.

“Eso hace que también el proceso de compra empiece mucho antes de que el cliente llega a nuestra tienda y reduce el tiempo que pasa en nuestras tiendas, pero el cliente quiere tener la experiencia física, quiere las recomendaciones de un vendedor”, precisó Hiraoka.

Entrevista a Pamela Carbajal, country manager de Mastercard para Perú y Bolivia

“Estamos enfocados en brindar soluciones y productos de primer nivel para las Cajas”

Un consumidor informado y atento a todas las posibilidades tanto de uso como de ciberseguridad de los pagos permitirá que continúe el dinamismo en el sector y que haya mayor inclusión financiera en el país, señala a Microfinanzas Pamela Carbajal, country manager de Mastercard para Perú y Bolivia.

Al primer semestre del 2023, el número de pagos digitales minoristas registró un crecimiento interanual de 76,3%, ¿qué factores podrían haber explicado este avance?

El sistema de pagos en el Perú sigue evolucionando de manera favorable tanto desde el ámbito tecnológico, con la llegada de nuevas soluciones para beneficio de los consumidores, como por el impulso que se ha dado desde la regulación a través del Banco Central de Reserva (BCR) con la ampliación de las condiciones de interoperabilidad.

Esto ha generado que tengamos un sistema de pagos más dinámico, con distintas alternativas para el usuario final, dando pie a que la industria cada vez se exija más para brindar mayores y mejores soluciones de manera permanente.

Hay algo importante, la educación financiera para los usuarios. Un consumidor informado y atento a todas las posibilidades tanto de uso como de ciberseguridad permitirá que este dinamismo continúe y que haya mayor inclusión financiera en el país.

Por el lado del consumidor, ¿cuáles cree que han sido los principales cambios de hábito?

En un país como el Perú, todavía es común que haya personas que usen efectivo para realizar sus compras o pagos, pero desde la pandemia, los pagos digitales en sus diversos esquemas como tarjetas están creciendo.

Por ejemplo, desde el lado de los usuarios, las tecnologías sin contacto y los pagos desde el móvil han ido ganando terreno, y las nuevas tecnologías de aceptación como los pagos con QR y ‘tap to phone’ (que el celular sea el POS), han permitido aumentar el número de comercios y emprendedores que aceptan pagos electrónicos.

También, por el lado de las transferencias, los aplicativos de las entidades financieras y las billeteras digitales están permitiendo transferir dinero de forma sencilla

desde sus cuentas en bancos, cajas o financieras, sin que sea necesario saber códigos interbancarios o dar mayores pasos.

Estas alternativas están siendo acompañadas de campañas educativas como, por ejemplo, la que viene realizando la Cámara de Compensación Electrónica (CCE) para que el usuario final pueda seguir aprovechando de la manera adecuada las nuevas posibilidades de transferir dinero.

¿Considera que la transformación digital del sector, así como la adopción de tecnología, ha sido clave para el crecimiento de los pagos digitales?

La tecnología es un factor importante tanto desde el punto de vista de la ciberseguridad como del correcto diseño de la experiencia de usuario.

En el caso de la ciberseguridad, el uso de la inteligencia artificial ha dado pasos importantes, y existen muchas soluciones que permiten que el usuario pueda realizar sus operaciones de manera segura. Por ejemplo, existen procesos que utilizan la biometría pasiva.

Esta solución permite analizar la velocidad con la que un cliente tipea o el ángulo de inclinación que normalmente aplica al realizar una transacción en el aplicativo de su celular, permitiendo detectar comportamientos inusuales y fraudulentos en el ‘home banking’ de una entidad financiera.

Por el lado del usuario, el diseño de nuevas

funcionalidades en las app o el ‘home banking’ es muy importante. De estos y la educación financiera dependerá mucho la utilización de las nuevas soluciones que la industria viene promoviendo.

Si sumamos la ciberseguridad con funcionalidades simples y una experiencia de usuario adecuada, podemos seguir creciendo en la incorporación de más peruanos al sistema. Además, las tecnologías sin contacto (NFC) van a seguir aprovechándose para reforzar esa mejor experiencia de uso.

Adquierecia

¿Qué tan importante fue la interoperabilidad en la adquierecia del negocio de tarjetas?

Sin duda, fue un cambio trascendental para la industria. La interoperabilidad debe ser la base de cualquier esquema de pagos ya que permite tener acceso equitativo y generar escalabilidad y eficiencias.

También le trajo beneficios al consumidor porque ya no tenía restricciones para pagar con la tarjeta de su preferencia en todos los negocios que aceptaban tarjetas, y para los comercios significó ahorros en recursos y tiempo.

Además, dinamizó la oferta por el lado de adquierecia haciéndola más competitiva y permitió la entrada de nuevos jugadores. Mientras sigamos teniendo soluciones a favor de los usuarios, que sirvan para que puedan realizar pagos o transferencias de manera rápida, segura y fácil, vamos a tener un mayor aprovechamiento de los sistemas de pagos para que haya una mejor calidad de vida para más personas.

“Si sumamos la ciberseguridad con funcionalidades simples y una experiencia de usuario adecuada, podemos seguir creciendo en la incorporación de más peruanos al sistema de pagos digitales. Además, las tecnologías sin contacto (NFC) van a seguir aprovechándose para reforzar esa mejor experiencia de uso”.

¿Qué beneficios e innovaciones ha permitido traer esto?

Tenemos beneficios por ambos lados. Para el usuario, quien ya puede usar cualquiera de sus tarjetas en cualquier negocio, teniendo así una mayor diversificación en el mercado de tarjetas.

De igual manera, este uso constante trae como consecuencia que las personas puedan gozar de los beneficios que cada entidad financiera les brinda a sus clientes, tales como acumular puntos, millas, pagar en cuotas sin intereses, o aprovechar promociones o descuentos en determinados negocios.

Y también se han beneficiado los comercios, pues tienen una mayor oferta a disposición y pueden consolidar su aceptación en un solo POS y con un solo proveedor, simplificando su operación.

Así pueden también hacer promociones para sus clientes de la mano de los bancos, cajas o financieras, de modo que es un círculo virtuoso. Además de reducir el uso de efectivo y con ello los riesgos para todos.

Mastercard siempre ha tenido una importante participación en el segmento de tarjetas afluentes, ¿cómo ha evolucionado este segmento?

El segmento afluente suele ser el primero en adoptar

las innovaciones tecnológicas como, por ejemplo, la emisión digital. En ese sentido, seguimos desarrollando con nuestros socios diferentes experiencias, pero no solo para el segmento afluente, también estamos dándole un fuerte empuje y acompañamiento a los otros segmentos e impulsando la inclusión financiera tanto a nivel de acceso como, especialmente, en el uso.

Para eso trabajamos beneficios para nuestros consumidores en su día a día como descuentos con nuestras tarjetas en supermercados y en restaurantes. Y vamos a tener muchas más novedades en ese sentido.

Interoperabilidad

Mastercard está participando en la interoperabilidad con Vocalink, ¿qué tan importante es la empresa y cuál es su oferta de valor?

Estamos brindando nuestra infraestructura de pagos en tiempo real a la CCE. Tenemos una plataforma segura y moderna, que está preparada para ser el 'hub' de pagos en el ámbito regional, ubicada en Lima con capacidad para atender la demanda de toda esta parte del continente.

La modernización de la infraestructura de pagos efectuada por el desarrollo de Vocalink está enfocada en generar eficiencias en los sistemas de pagos en tiempo real y está preparada para apalancar todas las nuevas

tendencias, casos de uso y desarrollos de los servicios financieros vigentes y por venir, a través de soluciones multiriel, como, por ejemplo, la iniciación de pagos.

Estamos acompañando el crecimiento de la CCE con la interoperabilidad, los pagos con QR y la incorporación de las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDD) en el ecosistema.

Tenemos nuevas capacidades en nuestra plataforma como permitir la conexión de participantes indirectos y, en el 2024, seguiremos habilitando las funcionalidades que el ecosistema requiera.

¿Qué se viene en Mastercard en los siguientes años?

Estamos enfocados en brindar soluciones y productos de primer nivel para las cajas, financieras y fintech que se sumen a los beneficios que tienen nuestros tarjetahabientes. Somos el socio ideal para el crecimiento de las instituciones financieras y, más aún, en este contexto de interoperabilidad.

Nuestro portafolio otorga muchas alternativas atractivas para que tengan la confianza de que juntos podemos crecer para beneficio e inclusión de cada vez más peruanos en el sistema financiero. Queremos contribuir en los próximos 5 años con la inclusión de más de 5 millones de peruanos, tanto a nivel de consumidores como de pequeños negocios.



“Estamos brindando nuestra infraestructura de pagos en tiempo real a la Cámara de Compensación Electrónica (CCE). Tenemos una plataforma segura y moderna, que está preparada para ser el ‘hub’ de pagos en el ámbito regional, ubicado en Lima con capacidad para atender la demanda de toda esta parte del continente”, afirma Pamela Carbajal.

Un servicio interconectado de pago de préstamos elevaría la eficiencia de los pagos digitales

Para amortizar una deuda es necesario hacerlo desde una cuenta en el mismo banco acreedor, lo que podría representar un inconveniente si la cuenta principal del deudor está en otro banco, ya que requiere una transferencia interbancaria, la cual estaría sujeta a comisiones, explicó el Banco Central de Reserva (BCR).

El avance de los pagos digitales requiere de implementar casos de uso que faciliten a las personas pagar sus obligaciones, por ejemplo, un servicio interconectado de pago de préstamos elevaría la eficiencia de los pagos digitales, consideró el Banco Central de Reserva (BCR).

Explicó que, actualmente, para amortizar una deuda es necesario hacerlo desde una cuenta en el mismo banco acreedor, lo que podría representar un inconveniente si la cuenta principal del deudor está en otro banco, ya que requiere una transferencia interbancaria, la cual estaría sujeta a comisiones.

También dijo que, si bien existen diversidad de modalidades para el pago de servicios públicos, se pueden identificar posibles mejoras en la experiencia del usuario.

Los recibos de pago contienen un código para la identificación del usuario, el cual debe digitarse en la aplicación bancaria, billetera digital u otro medio para

realización del pago, lo cual constituye un proceso largo y tedioso, y que se realiza solo en la entidad donde el usuario tiene su cuenta.

Así, la implementación de un código QR en los recibos de servicios públicos podría facilitar el pago y ahorrar tiempo, mejorando la experiencia de pago de los usuarios finales, indicó en su Reporte de Estabilidad Financiera Noviembre 2023.

Otro caso es el transporte público, que presenta un amplio espacio para mejoras en la eficiencia en los pagos. En muchos casos, el efectivo es el único medio de pago por lo que implementar opciones digitales de recarga de las tarjetas prepago y ampliar la interoperabilidad entre ellas permitiría reducir costos de búsqueda y de tiempo para su recarga.

Fases

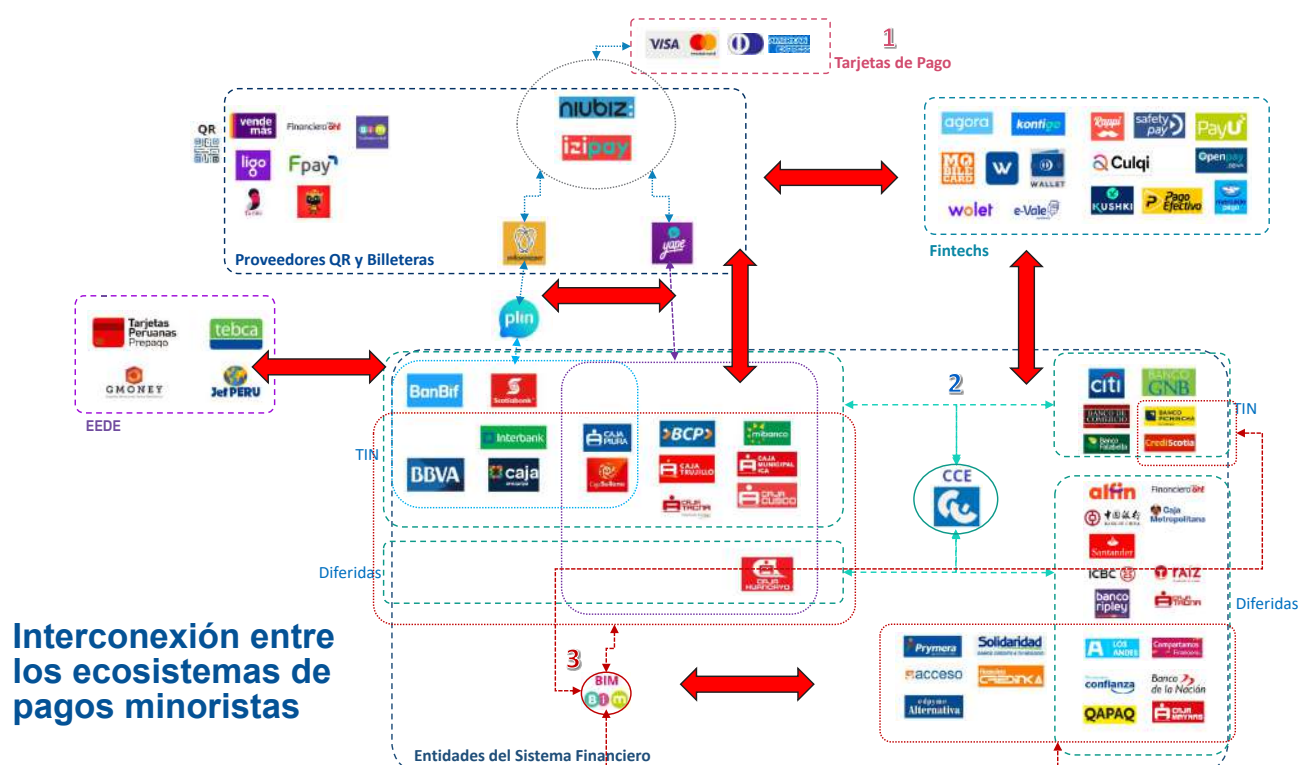
El BCR implementa la estrategia de interoperabilidad

por fases y de forma progresiva. La estrategia consta de 4 fases con diferente alcance y fechas de ejecución progresiva para las entidades que conforman el ecosistema de pagos minoristas del país.

La fase 1, iniciada en marzo del 2023, corresponde a la interoperabilidad de las billeteras digitales; la fase 2, iniciada en septiembre, corresponde a las billeteras, cuentas bancarias y códigos QR; la fase 3, para las cuentas de dinero electrónico y bancarias, se inició en diciembre; y, la fase 4, para las fintech, bigtech y otras entidades, está prevista para el 2024.

Avances

El BCR señaló que la fase 1 continúa madurando y entre los ajustes pendientes en esta fase está optimizar los indicadores de disponibilidad y eficiencia de las infraestructuras, mejorar la experiencia de uso, generar mayor seguridad y eficiencia de las transacciones, y construir las reglas de gobierno de los ecosistemas.



Interconexión entre los ecosistemas de pagos minoristas

Fuente: BCR

Igualmente, generar información y estadísticas de forma continua, sincronizada y estable por parte de entidades financieras y proveedores tecnológicos; e, implementar Mesas de Trabajo de Industria.

En tanto, la fase 2 está en pleno proceso de estabilización y muestra un enorme potencial. Entre los ajustes pendientes, está la carga masiva de clientes de los participantes en el directorio de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE), la mejora en los indicadores de disponibilidad y eficiencia de los participantes de la CCE, y completar los roles de originante y receptor de algunas entidades.

También está pendiente implementar una comunicación

masiva y sincronizada a los usuarios; el inminente ingreso de nuevos participantes a las TINC (transferencias interbancarias con celular) como los bancos de la Nación y Ripley, las financieras Oh y Compartamos, y las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE); e, implementar Mesas de Trabajo de Industria.

Impacto

El BCR informó que hay una mayor interconexión entre los ecosistemas de pagos minoristas y nueva configuración del ecosistema de pagos con códigos QR.

En ese sentido, recordó que la CCE ingresó como

proveedor de códigos QR, y hay 5 nuevas billeteras que están en marcha blanca en el ecosistema interoperable a través de la CCE, los bancos Falabella, de Comercio y GNB, y las Cajas Arequipa e Ica.

La billetera Gmoney está por completar su interconexión con la CCE; en tanto, las billeteras BiPay y Prex son por ahora ecosistemas cerrados en el Registro QR, y aún no pueden interoperar, sin embargo, leen los códigos QR de Niubiz e Izipay.

Igualmente, se ha iniciado el camino hacia la masificación de los pagos digitales, pero falta mayor acceso a cuentas.

Nueva configuración del ecosistema de pagos con códigos QR

1. Ingreso de la **CCE** como proveedor de códigos QR
2. Ingreso de **5 nuevas billeteras** al ecosistema interoperable a través de la CCE (actualmente en marcha blanca):
 - ✓ Banco Falabella
 - ✓ Banco de Comercio
 - ✓ Caja Arequipa
 - ✓ Caja Ica
 - ✓ Banco GNB
3. Billetera **Gmoney** por completar su interconexión con la CCE.
4. Billeteras **BiPay** y **Prex** en Registro QR, aún no pueden interoperar, sin embargo, leen Niubiz e Izipay.

En octubre 2023:

- + 17 billeteras
- +11 millones de Tx
- (85% en 1 billetera y 90% en 2 adquirentes)
- + S/ 300 millones

Fuente: BCR



BCR evalúa recomendaciones del FMI para continuar con su proyecto de moneda digital

El BCR continúa avanzando su proyecto de investigación y desarrollo sobre la Moneda Digital del Banco Central (CBDC, por sus siglas en inglés), para fomentar el acceso y uso de pagos digitales.

En colaboración con el Fondo Monetario Internacional (FMI) se han llevado a cabo 2 misiones de Asistencia Técnica (TA, en inglés) para orientar y respaldar este proceso.

Luego de talleres y reuniones con el BCR en el marco de la primera TA, el FMI presentó un documento de la asistencia técnica que brinda 9 recomendaciones para los próximos pasos de la segunda fase del proyecto, conocida como fase de Prueba de Supuestos (PoA, en inglés), que

comenzó con la publicación, en marzo del 2023, de su reporte sobre la investigación para la posible implementación de una CBDC.

Este documento describió el contexto, los objetivos y los desafíos que implica y que se acompañó de un cuestionario para recopilar comentarios iniciales, expectativas e inquietudes de la industria (ver edición 208 de **Microfinanzas**).

Segunda TA

Durante la segunda TA, realizada del 12 al 16 de junio del 2023, se hicieron talleres con agentes del mercado; y concluyó con recomendaciones sobre las áreas en las que el BCR debe enfocarse para la exploración de una CBDC.

Estas recomendaciones se engloban en 3 temas principales: mantener un enfoque de programa ágil y establecer un marco de gobernanza de proyectos; establecer un “producto de referencia” con aportes de los participantes del mercado; y, elevar la estrategia a nivel nacional.

El BCR está evaluando las recomendaciones, actividades y posibles líneas de acción para continuar con las siguientes fases del proyecto de CBDC.

Ello incluye el planeamiento, ejecución, evaluación y seguimiento de un ‘challenge’ (desafío de innovación), para ayudar al desarrollo del “problema a resolver” y así seleccionar el mecanismo más adecuado para su implementación.

Fase 3

El BCR manifestó que la fase 3 traerá nuevos actores y mayor acceso a no bancarizados. Para su implementación, entre junio y agosto del 2023 se modificó el reglamento que regula el Servicio de Compensación de Transferencias Inmediatas que ofrecen las Empresas de Servicios de Canje y Compensación (ESEC) y el Reglamento del Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR) con el objetivo de brindar acceso a las EEDE.

Asimismo, en julio se modificó el Reglamento de Interoperabilidad (Circular N°0013-2023-BCRP) y se estableció plazos para las entidades en esta fase. Las EEDE deberán interoperar a los 180 días a partir de su conexión con la CCE. Por su parte, la billetera Bim

interopera a través de Niubiz, pero aún no completa su interconexión con la CCE.

Fase 4

Para la implementación de la fase 4, mencionó que las barreras que enfrentan las fintech de pagos en Perú son la apertura y mantenimiento de cuentas bancarias, requisitos para trabajar con los bancos, y costos y plazos para recibir autorización como EEDE.

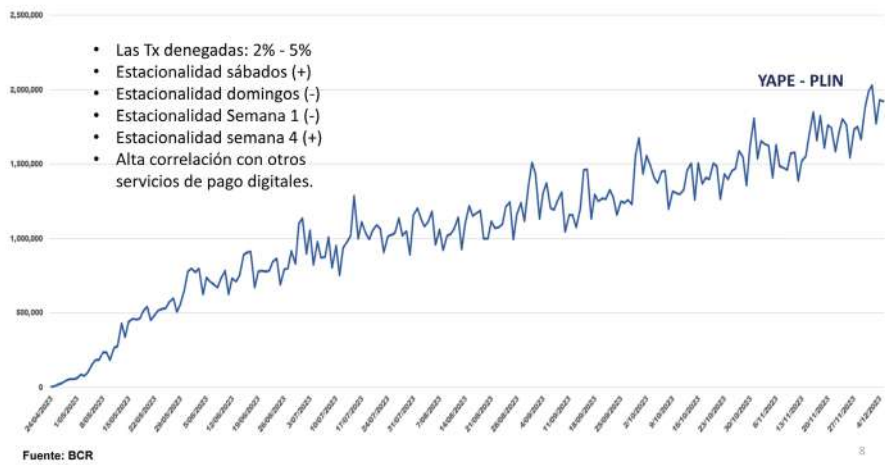
También el acceso exclusivo de los bancos a los datos transaccionales de los clientes, e infraestructuras subdesarrolladas en telecom, identificación digital, integración de terceros proveedores de servicios, etc. Para la primera etapa de esta fase, la iniciación de

pagos, el BCR trabaja con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el Banco Mundial en una agenda y hoja de ruta para la implementación progresiva del open banking en Perú.

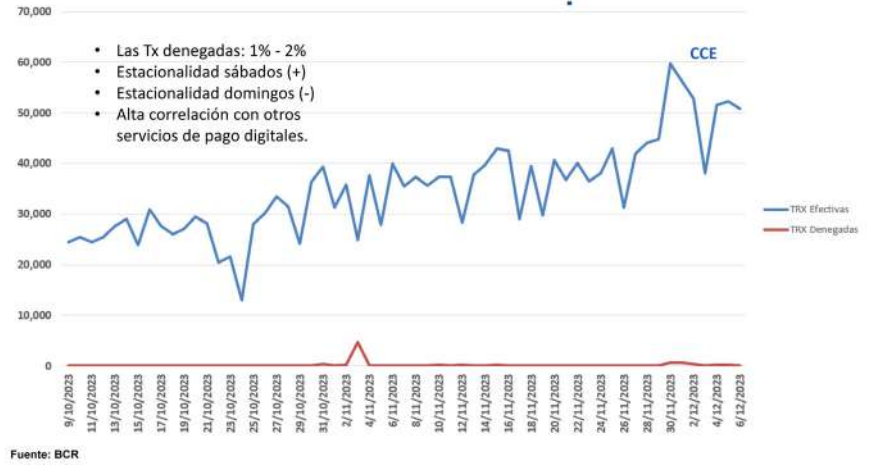
También evalúa la implementación de una plataforma de pagos minoristas con arquitectura de API (interfaz de programación de aplicaciones, por sus siglas en inglés) abierta que facilitaría la iniciación de pagos e incorporación de nuevos participantes.

“Se está evaluando el acceso de las fintech, bigtech, telcos, etc. al ecosistema de pagos bajo condiciones justas y no discriminatorias, salvaguardando el ecosistema de potenciales riesgos. Se evalúa la creación de un Foro de Pagos Digitales Minoristas”, reveló.

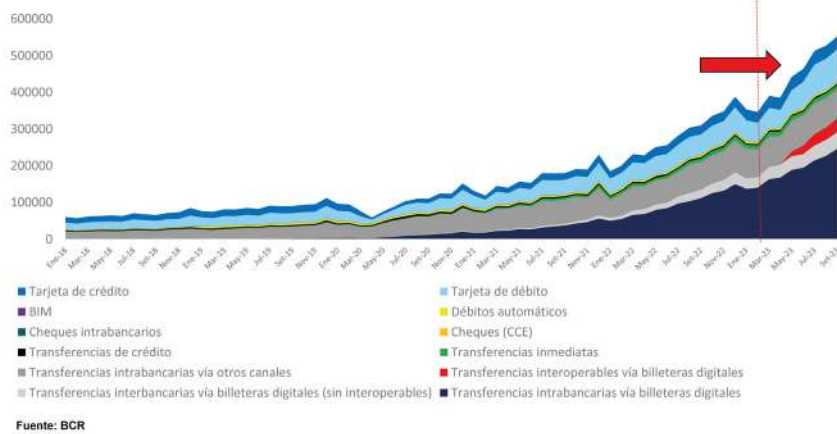
Fase 1 de la interoperabilidad continúa madurando



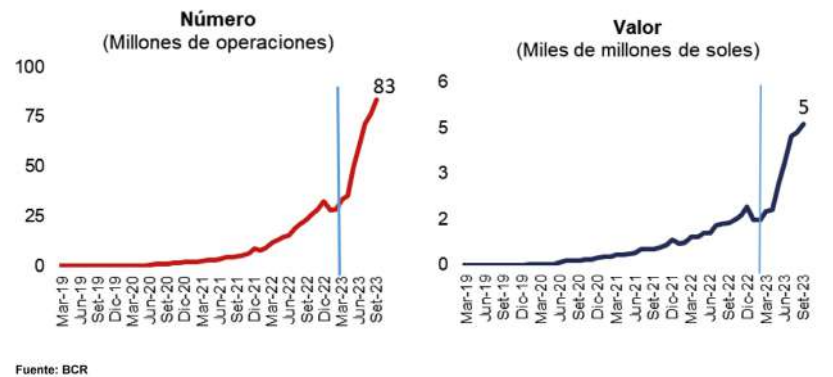
Fase 2 está en pleno proceso de estabilización



Evolución del número de pagos mensuales por instrumento (en miles), Ene 2018 – Set 2023



Transferencias interbancarias a través de billeteras digitales



Evolución del ticket promedio mensual por instrumento (en soles), Ene 2018 - Set 2023



Factoring Independiente de BanBif proyecta otorgar desembolsos por más de US\$40 millones anualmente

Los sectores que acuden a Factoring Independiente son los que tienen mayor dinamismo comercial, como el industrial, comercio y retail, sin embargo, BanBif atiende a todos los sectores que tengan como medio de pago una factura, aseguró Cecilia Ríos Saldaña, gerente comercial de Nuevos Negocios del banco.

BanBif proyecta la atención de más de mil clientes en los próximos 3 años con su negocio Factoring Independiente, y otorgar desembolsos anuales por encima de los US\$40 millones, informó Cecilia Ríos Saldaña, gerente comercial de Nuevos Negocios del banco.

Aseguró que cuentan con un equipo dedicado con más de 10 años de experiencia asesorando en el negocio factoring, además de brindar como banco soluciones ágiles y oportunas que los negocios necesitan para seguir operando, pero sobre todo para acelerar su crecimiento.

Cabe señalar que, en marzo del 2023, BanBif lanzó Factoring Independiente, un modelo de negocio, para las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

La solución brinda la opción de que, a través de sus facturas, sus clientes puedan acceder a un financiamiento a precio justo y sobre todo rápido, obteniendo así la liquidez que sus negocios necesitan.

Comentó que BanBif decidió ingresar a este segmento sobre todo porque el factoring es el instrumento financiero que permite dar agilidad y desarrollo a las empresas, tanto a las que emiten la factura, como a las que pagan puntualmente y/o necesitan adecuar sus flujos de pago.

Liquidez

“La puesta en marcha de esta nueva línea de negocio nos permitió salir al mercado con el firme propósito de apoyar el desarrollo de las empresas que, en la actualidad, al ser proveedores reciben de sus clientes fechas de pago de 60, 90 o hasta 120 días, plazos que se alejan de la necesidad de liquidez que las empresas requieren para mantener o incrementar sus actividades”, explicó Ríos.

La propuesta de valor para las Pymes al empezar a trabajar con BanBif es que tengan una experiencia ágil y sencilla. “Factoring Independiente tiene un proceso súper ágil, rápido que les brinda la opción de cobrar sus facturas el mismo día si es cliente del banco o en 48 horas si es nuevo”, dijo.

Factoring Independiente también facilita la digitalización de sus clientes, al darles acceso a la banca por Internet. Además, no realizan retenciones de las facturas, desembolsando el 100% del monto negociado.

También consideró que Factoring Independiente es una excelente alternativa al brindar liquidez inmediata, además de ser la puerta de entrada al sistema financiero

para empresarios que buscan tener el historial crediticio necesario para seguir creciendo a futuro.

Puntualidad

Ríos afirmó que el principal problema que afronta el factoring en Perú es el cumplimiento de las fechas de pago. La mayor parte de facturas suelen tener conformidad presunta o el famoso silencio administrativo y muchas veces la fecha estipulada en la factura no suele ser la programada para el pago, generando atrasos en perjuicio tanto del emisor de la factura (proveedor) como del aceptante (pagador).

“Este doble efecto genera problemas de cobranza y podría desencadenar en malas calificaciones crediticias para ambas partes. Para evitar ese doble efecto es fundamental que los aceptantes (por lo general las grandes empresas) puedan cumplir con las fechas de pago y/o utilizar a Factoring Independiente como alternativa para ordenar sus pagos, ya que este tipo de empresas suelen tener una gran cantidad de proveedores”, opinó.

Los sectores que acuden a este producto son los que tienen mayor dinamismo comercial, como el industrial, comercio y retail, sin embargo, BanBif atiende a

todos los sectores que tengan como medio de pago una factura. “Para nosotros es de máxima relevancia conocer al que hace el servicio, pero sobre todo a quien va a pagar la factura”, subrayó.

Muy dinámico

Ríos resaltó que el factoring es un instrumento sumamente dinámico en crecimiento porque justamente brinda solución de liquidez inmediata a las distintas empresas.

“El proceso es sencillo y, en resumen, permite al proveedor agilizar el cobro de su factura sin esperar la fecha de vencimiento del documento y el pagador que es la empresa que ha aceptado algún producto o servicio puede ordenar y/o gestionar de manera mucho más eficiente su flujo de pagos”, indicó.

Finalmente, informó que, al tercer trimestre del 2023, la categoría de factoring creció 28% respecto al mismo periodo del 2022, llegando a los S/27.000 millones a septiembre según el Registro Central de Valores y Liquidaciones (Cavali); mientras que en el año 2022 se realizó en negociación de factura más de S/30.000 millones.



BanBif lanzó Factoring Independiente en marzo del 2023 como un modelo de negocio para las Pymes.

Índice de Inclusión Financiera (IIF) en Latinoamérica 2023 de Credicorp

Perú mejora una posición y se ubica como el sexto país con mayor inclusión financiera de la región

El IIF de Perú pasó de 39,8 puntos en el 2022 a 43,3 puntos en el 2023, mientras que el de México solo avanzó de 41,5 a 41,7 puntos, quedando este país, junto con Bolivia, por detrás de Perú. La tenencia de billeteras y aplicativos creció 12 puntos porcentuales en Perú hasta el 45% de la población, y se ubica en el cuarto lugar entre los 8 países que considera el estudio.

Perú mejoró una posición en el Índice de Inclusión Financiera (IIF) en Latinoamérica 2023 que elabora Credicorp, al pasar de la posición séptima a la sexta, subiendo un puesto en el ranking que incluye a 8 países de la región, en detrimento de México que bajó a la séptima posición.

Por tercer año consecutivo, Credicorp presentó el IIF, el cual recoge, gracias a la investigación de Ipsos, las principales tendencias en 8 países de la región latinoamericana.

El IIF de Perú pasó de 39,8 puntos en el 2022 a 43,3 puntos en el 2023, mientras que el de México solo avanzó de 41,5 a 41,7 puntos, quedando este país, junto con Bolivia, por detrás de Perú.

Por delante de Perú se ubican, en ese orden, Argentina, Chile, Panamá, Ecuador y Colombia. Argentina sube 2 posiciones, ubicándose en el primer puesto. Chile mantiene su segundo puesto y Panamá desciende al tercero, luego que en el 2022 se ubicó en el primero, siendo el único país de los 8 evaluados en los que la inclusión financiera tuvo un retroceso.

Después de experimentar Latinoamérica un crecimiento significativo de la inclusión financiera posterior a la pandemia en el 2022, -principalmente impulsado por un aumento en el acceso a productos financieros y la reinserción laboral de una parte importante de la población-, el año 2023 se caracteriza por mantener estos resultados estables.

La adopción y uso de billeteras móviles y aplicaciones para pagos continúan en aumento, tanto en términos de tenencia como de uso, consolidándose como el gran impulsor del crecimiento de la inclusión financiera.

Este aumento de la digitalización ocurre en un contexto de estancamiento económico en varios países y de una percepción de temor y desconfianza a realizar transacciones digitales.

Ello supone un desafío para las entidades financieras que tienen que captar más usuarios al mismo tiempo que garantizar seguridad y confianza a un público

usuario todavía incipiente en gran parte y susceptible ante cualquier experiencia considerada como negativa.

Niveles de logro

En el 2021, solo el 16% de la población latinoamericana tenía un nivel 'Alcanzado' de inclusión financiera. A efectos de este índice, el término "alcanzado" se refiere al estado en el que una persona no solo conoce y tiene acceso a herramientas financieras, sino que también las utiliza de manera eficiente y regular, confiando en su utilidad y calidad.

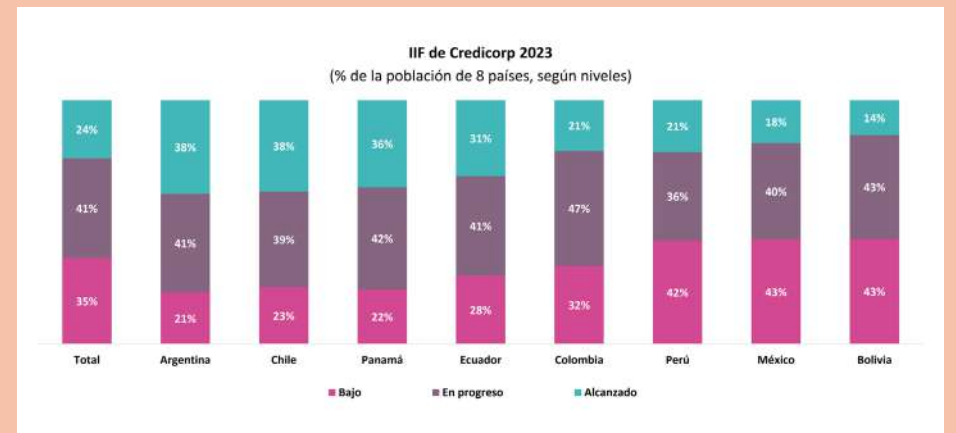
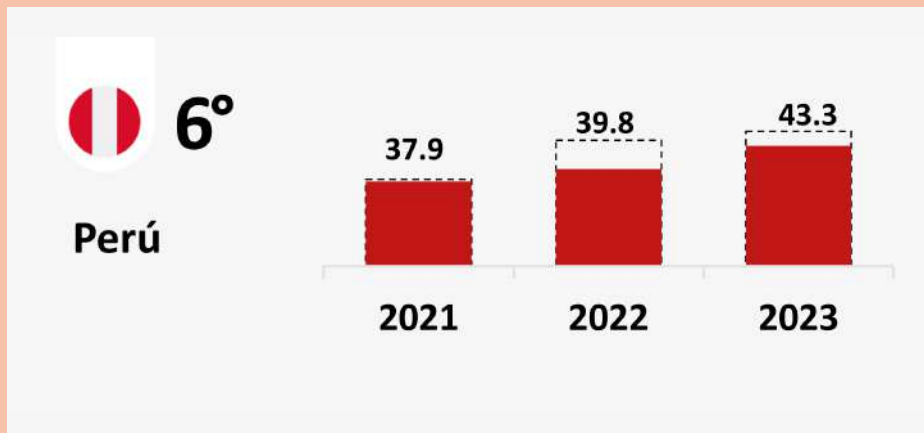
En el 2022, se observó una mejora en este indicador, logrando que el 25% de la población de los 8 países analizados se encuentre en este nivel, proporción que tuvo un leve retroceso (prácticamente se mantiene) en el año 2023 al representar el 24% de la población.

Chile, Argentina y Panamá tienen las mayores proporciones de ciudadanos con un nivel 'Alcanzado' de inclusión financiera. En Perú, México y Bolivia, 2 de cada 5 ciudadanos tienen un nivel 'Bajo' de inclusión financiera.

Los hombres se encuentran más incluidos financieramente que las mujeres. La mejora que se observó en la brecha de género entre el 2021 y 2022, se mantiene en el 2023.

Los trabajadores formales alcanzan mayores niveles de inclusión financiera; mientras que los trabajadores informales obtienen resultados más similares a las personas que no trabajan. Las personas que viven en zonas urbanas duplican a las personas que viven en zonas rurales en obtener un nivel 'Alcanzado' de inclusión financiera.

	IIF 2023	RANKING 2023	POSICIÓN (2023 vs. 2022)
TOTAL	45.5		
 Argentina	53.0	1	+2
 Chile	52.5	2	=
 Panamá	52.0	3	-2
 Ecuador	49.6	4	=
 Colombia	45.6	5	=
 Perú	43.3	6	+1
 México	41.7	7	-1
 Bolivia	40.4	8	=



Otros niveles

Por su parte, la población que se mantiene en el nivel ‘En progreso’, pasó a representar en el 2023 la mayoría con el 41%, frente al 36% que se registró en el 2022.

El nivel ‘En progreso’ está conformado por personas que, si bien no están fuera del sistema financiero formal, cuentan con pocos productos y, pese a tenerlos, usan principalmente efectivo para realizar pagos. Suelen ahorrar o percibir ingresos fuera del sistema formal, y tienen una evaluación media del sistema financiero (bancos, cooperativas, financieras, etc.) y sus atributos.

La población en el nivel ‘En progreso’, al representar la mayoría del total, desplazó al segundo lugar a la población que se encuentra en el nivel ‘Bajo’, que ha descendido desde el 51% que representaba en el 2021, al 39% en el 2022 y al 35% en el 2023.

El nivel ‘Bajo’ agrupa a personas poco incluidas en el sistema financiero, con un bajo conocimiento y tenencia de productos. Tienen un alto nivel de barreras percibidas, con casi nulo uso del sistema financiero formal para el ahorro o recepción de ingresos, y suelen tener una mala percepción del sistema financiero (bancos, cooperativas, financieras, etc.) y sus atributos.

Acceso

El IIF de Credicorp muestra que hubo un crecimiento importante en el acceso a productos financieros tras la pandemia. En el 2023, los niveles se mantuvieron estables, salvo un crecimiento sostenido en el caso de las billeteras móviles, que desde el 2021 ha aumentado en 20 puntos porcentuales.

En el 2023 la tenencia de billeteras y aplicativos es lo que más ha crecido, con una tendencia sostenida de crecimiento entre años. Este crecimiento se ha dado en el 2023 especialmente en Colombia (15 puntos porcentuales) y Perú (12 puntos), los que con 61% y 45% de personas que tienen aplicativos para pago o billeteras móviles, se ubican en el primer y cuarto lugar entre los 8 países que considera el estudio.

Entre las barreras para tener productos para el ahorro y productos transaccionales, 1 de cada 3 personas que no tienen productos de ahorro indica que es porque no los ven necesarios. En el 2023, las barreras que más han crecido son 2: la percepción de que acceder a un producto de ahorro demanda muchos trámites y los ingresos. Este año, más personas sienten que sus ingresos no son suficientes o estables para acceder a un producto de ahorro.

Uno de cada 5 ciudadanos de la región cuenta con

al menos una tarjeta de crédito. Argentina lidera la tenencia de este producto, seguido por Chile y Ecuador.

En el caso de los productos de crédito (que pueden ser préstamos o tarjetas de crédito) las principales barreras giran en torno a que las personas no lo ven necesario o tienen una aversión hacia el endeudamiento (aumentando 10 puntos porcentuales).

También existe una percepción importante y creciente de que los intereses son altos, y que sus ingresos no le alcanzan, por ser insuficientes o variables.

Uso

La frecuencia con la que las personas utilizan medios como las billeteras móviles o aplicativos ha aumentado, sin embargo, el uso de productos financieros para el

ahorro aún tiene oportunidad de mejora. El efectivo sigue siendo utilizado por casi todos los entrevistados para realizar compras y pagar servicios, seguido de las tarjetas de débito, que son utilizadas por 1 de cada 3 personas. Es seguido por las tarjetas de débito.

En cuanto a las billeteras digitales, son el medio digital más utilizado, especialmente en Argentina (37%), Panamá (25%) y Perú (24%).

Si se analiza por país, el efectivo es el medio más utilizado en todos los países. Chile tiene un nivel importante de uso de tarjetas de débito para el pago de productos y servicios, empatando al efectivo.

Las billeteras digitales tienen un uso importante en Argentina, Panamá, Colombia y Perú, los países con mayor acceso a este producto.

Lo que debe conocer sobre el IIF de Credicorp

El IIF, desarrollado en 8 países de Latinoamérica para Credicorp, se centra en la demanda y recopila información directamente de la ciudadanía mediante encuestas realizadas en hogares. El estudio del 2023 se realizó en junio y se entrevistó a 13.443 personas mayores de 18 años en hogares de todos los niveles socioeconómicos de zonas urbano y rurales a nivel nacional de Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, México, Panamá y Perú.

El margen de error de las encuestas realizadas por esos países por Ipsos es de +2,8% para cada país, con excepción de Perú que es +1,4%. La coordinación general del IIF estuvo a cargo de Ipsos Perú.

Dimensiones

Para este estudio de Credicorp, la inclusión financiera se mide considerando 3 dimensiones: Acceso, Uso y Calidad recibida. Acceso, que considera 7 indicadores, es la capacidad o posibilidad de los individuos para poder usar o acceder a servicios financieros formales.

Uso, que toma en cuenta 4 indicadores, es la intensidad, frecuencia y permanencia del empleo o utilización de servicios y productos

financieros. Calidad percibida, que contiene 8 indicadores, es la adecuación, adaptación y relevancia que tienen los servicios y productos financieros para satisfacer las necesidades.

La dimensión ‘uso’ está formada por 3 subdimensiones: transacciones básicas, ingresos y ahorros, las que muestran información sobre los medios de pago, frecuencia de uso de productos, medios para realizar transferencias, fuentes de ingreso, medios de recepción de ingresos, medios de ahorro, entre otros.

La dimensión ‘calidad percibida’ se compone de 2 subdimensiones: confianza en el sistema financiero y calidad del sistema, las que tratan sobre la calificación de las entidades financieras en rubros como imagen general, facilidad para obtener productos, entre otros. También considera un indicador que recoge percepciones de seguridad sobre el sistema y transacciones digitales.

Para Latinoamérica, el IIF refleja un nivel medio-bajo, con una puntuación de 45,5 sobre 100, manteniendo casi los mismos valores respecto a la mejora del 2022. Las dimensiones de acceso, y particularmente uso, continúan siendo las más críticas.

Entre los usuarios de billeteras y aplicaciones de pago, la proporción de usuarios frecuentes, que las utilizan diariamente o varias veces por semana, se incrementa cada año.

Los países donde se utiliza con mayor frecuencia son Argentina, Panamá y Perú. Sin embargo, Colombia es el país que informa el mayor crecimiento de usuarios frecuentes en el último año.

Por su parte, el porcentaje de latinoamericanos que no ahorra dinero en el sistema financiero se ha mantenido en 70% o más desde el 2021. Se puede atribuir a factores como la inflación, que puede disminuir la capacidad de las personas para ahorrar. El ahorro dentro del sistema financiero es más común en Panamá, Ecuador y Chile.

Calidad percibida

Los medios digitales tienen una mayor cobertura y

son utilizados con mayor frecuencia, lo cual plantea el desafío inherente de mejorar la seguridad ante casos de estafa o fraude, que han incrementado la percepción de temor en cuanto a la seguridad de las transacciones.

Una de cada 3 personas confía en las instituciones financieras de su país, pero esta cifra ha disminuido ligeramente en algunas economías. La confianza es especialmente baja en Argentina y Perú, a pesar de que estos países tienen niveles más altos de acceso y uso de servicios financieros.

Asimismo, se mantiene la imagen de las entidades financieras, siendo los bancos privados los que tienen una mejor imagen (buena + muy buena), con el 39% de las personas entrevistadas, muestra el IIF de Credicorp.

Les siguen los bancos estatales (35%), las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) con el 33%, las Cajas Municipales y rurales (28%), cooperativas (26%),

aseguradoras (26%) y financieras o microfinancieras (24%).

Por su parte, en el año 2023, más personas reconocen la utilidad de los medios de pago digitales, siendo Argentina y Panamá los que más evalúan como útiles estas herramientas, mientras que esta percepción favorable tuvo los mayores crecimientos en Colombia (14 puntos porcentuales) y Perú (9 puntos).

A pesar del crecimiento en el acceso y uso de medios digitales, también se ha observado un aumento en el miedo a utilizar estos medios, lo cual sugiere que algunos usuarios pueden estar en etapas incipientes en términos de confianza y familiaridad con los medios digitales.

Este miedo es más pronunciado en Panamá con un 44%, en Bolivia con un 40% y en Perú con un 38%, porcentaje que se mantuvo sin variación en este último país.

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

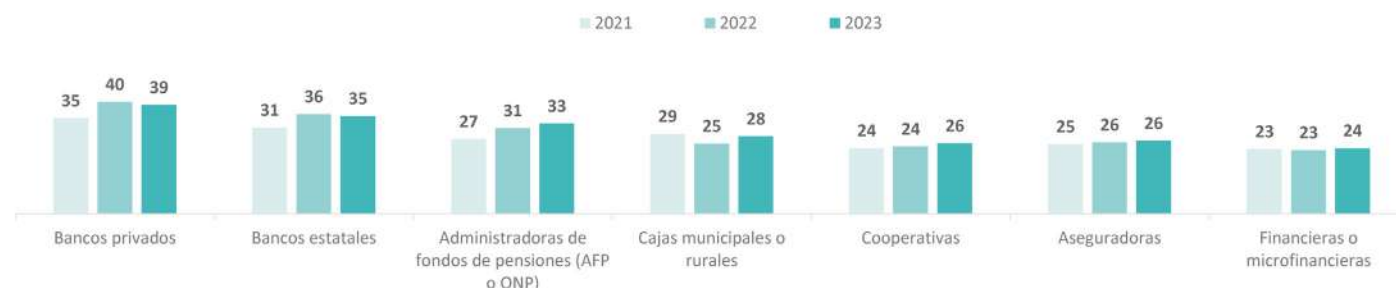
	Total	Perú	Chile	Ecuador	Colombia	Bolivia	México	Panamá	Argentina
Efectivo	97%	98%	75%	99%	100%	100%	100%	96%	92%
Tarjeta de débito	31%	17%	73%	32%	15%	9%	29%	28%	49%
Billetera móvil Apps para pagos digitales	14%	24%	2%	5%	21%	6%	2%	25%	37%
Aplicativo/APP celular de Entidad Financiera	11%	7%	21%	10%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

% de personas que tienen aplicativos para pago o billeteras móviles



Variación respecto al año 2022

% DE PERSONAS QUE TIENEN UNA IMAGEN POSITIVA DE LA ENTIDAD (BUENA + MUY BUENA)



En una escala del 1 al 5, donde 1 es muy mala y 5 muy buena, ¿cómo calificaría la imagen general que tiene de las/los?

Base: TOTAL (13443)/Argentina (1160)/Bolivia (1200)/Chile (1200)/Colombia (1237)/Ecuador (1221)/México (1200)/Panamá (1203)/Perú (5022)

% de personas que tienen tarjeta de crédito



Variación respecto al año 2022

Entre usuarios de billetera móvil/apps, usuarios frecuentes (usan varias veces a la semana + diario)



Variación respecto al año 2022

Ahorro en el último año (%)



Variación respecto al año 2022

% de personas que confían en las instituciones financieras de cada país (confía algo + confía totalmente)



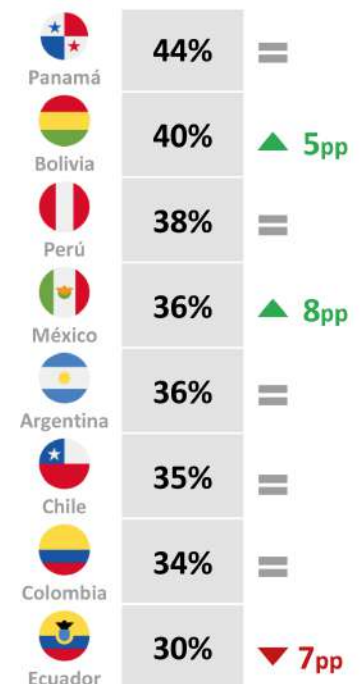
Variación respecto al año 2022

% de personas que evalúan bien la utilidad de los medios de pago digitales (buena + muy buena)



Variación respecto al año 2022

% de personas que perciben miedo o inseguridad (de acuerdo + muy de acuerdo)



Variación respecto al año 2022

Gallagher Perú – Corredores de Seguros

En el mercado asegurador se requieren productos con precios accesibles y términos flexibles

La segmentación de productos es muy relevante para llegar con el producto correcto al mercado objetivo, señaló Francisco Rodríguez Larraín, CEO de Gallagher Perú – Corredores de Seguros. Agregó que es un gran desafío para las aseguradoras expandir su base de datos en el Perú por el alto nivel de informalidad de su economía.

Al cierre del tercer trimestre del 2023, el sistema asegurador peruano registró a 17 empresas, 8 de las cuales están dedicadas a los ramos de Riesgos Generales y de Vida, mientras 6 se dedican exclusivamente al ramo de Vida, según información de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg).

Mientras que la penetración del sistema asegurador (ratio primas/PBI) se ubicó en 2,01%, es decir, el monto que se paga para tener un seguro versus el Producto Bruto Interno (PBI) o el valor de la producción nacional.

En ese sentido, Apeseg precisó que, a nivel del sistema asegurador, las primas de seguro netas, anualizado (octubre 2022-septiembre 2023), fueron de S/19.740 millones, mayor en 4,7% con relación al mismo período del 2022 (S/18.851 millones). Al cierre del tercer trimestre, el pago por los siniestros de parte de las aseguradoras sumó S/10.420 millones.

En los últimos años, con el drástico cambio climático, Perú está enfrentando fenómenos como el Yaku y el Fenómeno de El Niño (FEN), generando mayores impactos negativos entre la gente más vulnerable, que pierden sus casas y tierras de cultivo cuando las lluvias provocan grandes inundaciones.

En tanto, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) informó que, por la presencia de El Niño Costero del 2017, las empresas aseguradoras que operan en el país cubrieron pérdidas (siniestros) por unos US\$613 millones. Pero miles de personas que carecían de un seguro se quedaron prácticamente en la calle.

Baja penetración

Según Francisco Rodríguez Larraín, CEO Gallagher Perú – Corredores de Seguros, el mercado asegurador del Perú tiene la más baja penetración en comparación con otros países de América Latina, principalmente por la falta de conciencia sobre los beneficios de contratar seguros para proteger bienes y vida.

Agregó que otro factor que no suma al desarrollo del mercado asegurador es las limitaciones económicas

para acceder a un seguro, así como por la falta de conocimiento sobre el funcionamiento de los seguros.

“La estabilidad económica del país afecta la capacidad de las personas para invertir en seguros, así como también la cultura por el aseguramiento porque, a menudo, los seguros son considerados un lujo en Perú en lugar de una necesidad. Los seguros son instrumentos de transferencia de riesgos destinados a proteger las inversiones y vidas de las personas”, precisó.

Informalidad

Consultado sobre si una limitante para un mayor desarrollo del mercado de seguros es su alta informalidad, opinó que es un gran desafío para las aseguradoras locales expandir su base de datos en un país como el Perú, con una alta tasa de economía informal que, se estima, supera el 70%.

Comentó que algunas de las estrategias a desarrollar para ser más accesibles y atractivos para esta economía informal podrían ser ofrecer productos con precios accesibles y términos de aseguramiento flexibles, que incluyan un fraccionamiento amplio de pago y coberturas acotadas a la actividad a la que se dirige el producto. “La

segmentación de productos es muy relevante para llegar con el producto correcto al mercado objetivo”, dijo.

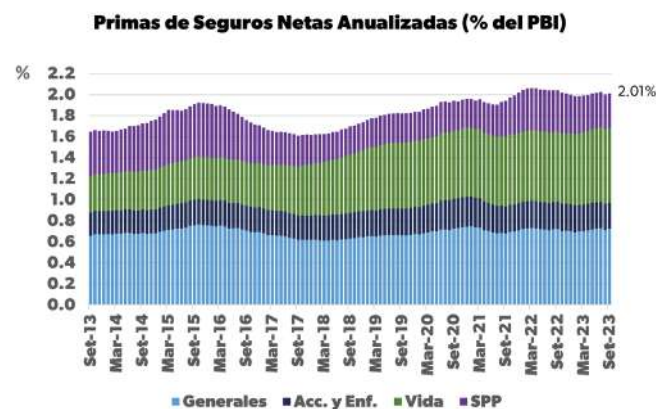
Refirió que es muy importante promover la conciencia sobre la importancia de los seguros para proteger la inversión ante riesgos inesperados que escapan del control de las personas. Un gran riesgo son los fenómenos naturales y movimientos sísmicos.

“Hay que implementar la tecnología móvil para que simplifique y haga práctica la contratación de un producto de seguros. Esto podría permitir llegar a más personas”, indicó.

Desastres naturales

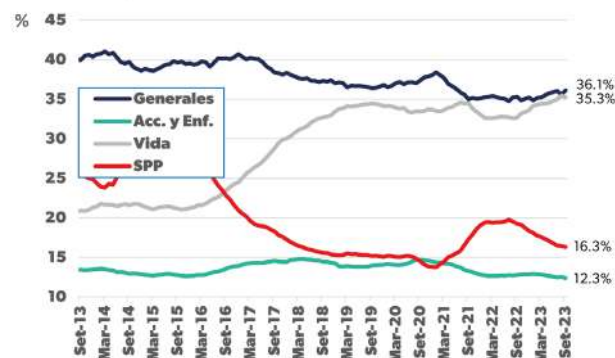
Haciendo hincapié en los embates de la naturaleza, Rodríguez Larraín explicó que en el mercado existen seguros que amparan contra desastres naturales, tales como:

- **Seguro de Propiedad:** Cubre los daños a la propiedad causados por desastres naturales como terremotos, maremotos, lluvias e inundaciones, entre otros.
- **Seguro Agrícola:** Este seguro ampara a los



Fuentes: SBS, BCRP
Elaboración: APESEG

Primas de Seguros Netas Anualizadas (Estructura Porcentual %)



Fuente: SBS
Elaboración: APESEG

Densidad en Perú (Prima promedio por habitante, Dólares)



Fuentes: SBS, INEI
Elaboración: APESEG

agricultores contra pérdidas de cultivos provocadas por desastres naturales como inundaciones, sequías y otros riesgos climáticos.

• **Seguros Paramétricos:** Estos seguros ofrecen un tipo de cobertura que se paga en función de la ocurrencia de un evento/parámetro específico.

Estos productos pueden ser complementarios, según las necesidades del cliente. Para clientes personales existen los seguros domiciliarios que permiten cubrir los daños a viviendas o departamentos.

Accesibles

En cuanto a ofrecer seguros con primas más económicas y acotadas para incrementar la base de datos de los asegurados en el país, precisó que esta estrategia es muy relevante para atraer a más clientes.

“Por ejemplo, los microseguros son una forma mediante la cual las aseguradoras pueden expandir su base de clientes, además de favorecer el aumento de la penetración de seguros, se promueve la conciencia sobre la importancia de contratarlos para obtener protección financiera”, señaló.

En el mercado peruano existen los microseguros desde hace muchos años y están destinados para la población de los niveles socioeconómicos C y D, y los de mayor demanda son los de vida y accidentes, cuyas primas promedio son de S/25.

Según la SBS, varios de los microseguros están vinculados a otros productos que ofrecen las distintas entidades del sistema financiero y, en algunos casos, son ofrecidos como complementarios. En ese sentido, explicó que la base de esa estrategia podría estar fundamentada en los siguientes factores:

- Los seguros económicos son más accesibles para una mayor parte de la población que muestra una alta sensibilidad al precio debido a ingresos más bajos.
- Existe un segmento desatendido donde nunca se han ofrecido productos diseñados para cubrir necesidades, y los seguros económicos se convierten en una manera de llegar a dichos segmentos.
- Productos simples con coberturas básicas y costos bajos que sean fáciles de entender y comercializar.
- A través del uso de la tecnología y canales digitales para llegar a más personas y reducir los costos operativos para su comercialización.

Valor de la prima

Respecto del valor de la prima para el 2024, Rodríguez Larraín subrayó que se espera que el mercado de seguros experimente aumentos en los riesgos de propiedad debido a 3 factores: los daños causados por riesgos naturales, como los ocurridos a principios del 2023 por el ciclón Yaku y la probabilidad de mayores daños por el FEN en los meses siguientes.

También por una mayor percepción de riesgos políticos, tales como daños por huelgas, conmociones civiles o vandalismo; debido a eventos recientes en el país y la región; y, la necesidad, por parte de las aseguradoras, de adquirir una cobertura catastrófica, de una reaseguradora, para cumplir con los nuevos requisitos de la SBS.

“Observamos incrementos en el rango del 5% al 15%, dependiendo, obviamente, de la siniestralidad, el giro del negocio y la ubicación de los riesgos”, manifestó.

Sobre las primas de salud, consideró que aumentan de acuerdo con la siniestralidad de los portafolios y la inflación médica (incremento de los gastos médicos).

“Normalmente, este incremento oscila entre 5% y 8% anual y se aplica a las tarifas de los productos personales.

Sin embargo, en el caso de las pólizas individuales, hay que tener en cuenta que estos productos suelen ofrecer tarifas con rangos etarios, por lo que al cambiar de rango podría haber un aumento adicional de forma particular”, precisó.

En el caso de los productos de salud colectivos, los incrementos dependen de la siniestralidad del grupo y de la proyección de gastos médicos para el siguiente año, agregó.

Explicó que en el país las personas suelen adquirir seguros de salud, vida, automóviles y domiciliarios, y lo crucial es contar con seguros flexibles que se adapten a cada segmento del cliente. “En este sentido, los corredores de seguros y las aseguradoras hemos estado trabajando para llegar al mercado con la oferta correcta”.

Sobre Gallagher, Rodríguez Larraín señaló que esperan mantener su acelerado crecimiento y estiman haber cerrado el año 2023 con un aumento superior a 50% en comparación con la facturación del año previo.

“Hemos expandido proporcionalmente nuestro equipo de trabajo y planeamos continuar nuestra expansión en el Perú en el 2024, incluyendo la apertura de oficinas fuera de Lima”, anunció.



Hay que implementar la tecnología móvil para que simplifique y haga práctica la contratación de un producto de seguros, indicó Francisco Rodríguez Larraín.

Crédito al sector privado creció 0,7% en noviembre, sin Reactiva habría sido 4,8%

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 8% en noviembre, mientras que el crédito a las empresas se redujo en 3,7% en términos interanuales, señaló el Banco Central de Reserva (BCR).

El crédito al sector privado -que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas-, registró un crecimiento interanual de 0,7% en noviembre, menor al avance de 0,9% en octubre y de 1,1% en septiembre, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

Explicó que este resultado de noviembre correspondió a una tasa de crecimiento de 0,2% en el mes. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado registraría un crecimiento de 4,8% en términos interanuales en el mismo periodo.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 8% en noviembre (9% en el mes previo). Por su parte, el crédito a las empresas se redujo en 3,7% en términos interanuales (caída de 3,9% en octubre).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue de 0,1% en noviembre, que es explicada por el aumento del crédito a las personas (8,5%), que contrarrestó la reducción del crédito a las empresas (7,1%).

Empresas

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas se redujo de 3,9% en octubre a 3,7% en noviembre, lo que corresponde a una tasa de crecimiento de 0,1% en el mes. Si se excluyese el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas registraría en noviembre un crecimiento de 2,7% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa disminuyó 2,2% interanual, que corresponde a un incremento mensual de 0,2%. Esta categoría representa el 52,7% del saldo de crédito de las Sociedades Creadoras de Depósitos otorgado a las empresas.

Por su parte, el crédito a medianas empresas registró una caída interanual de 13,3%, que corresponde a una tasa de variación mensual negativa de 0,5%, explicada por el menor crédito en soles (caída de 0,6% mensual).

Por su parte, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 2,5% y una tasa de variación mensual de 0,3%.

Personas

El crédito a personas registró una tasa de crecimiento

interanual de 8% (9% en octubre), mientras que su tasa de crecimiento mensual fue 0,3%. Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una tasa de crecimiento interanual de 9,8%, que corresponde a una variación mensual de 0,1%.

Por su parte, la tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario fue 5,4% en noviembre.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 8,4% (10,9% en octubre) y una ratio de dolarización de 10,1%. Los créditos asociados a tarjetas aumentaron 1,2% mensual y registraron una ratio de dolarización de 12,7%.

De otro lado, el crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se desaceleró de 10,8% en octubre a 9,1% en noviembre.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual fue 5,4%. El coeficiente de dolarización de estos créditos se redujo de 8,2% en octubre a 8,1% en noviembre.

Con información al 20 de diciembre, las tasas de interés activas en soles se encuentran por encima de

sus promedios históricos. En lo que va del trimestre, las tasas han tenido comportamientos mixtos. Por un lado, luego de reducirse la tasa de interés de referencia a 6,75% en diciembre, esta se ubica en un nivel similar al de septiembre del 2022.

Asimismo, la tasa preferencial corporativa y de medianas empresas disminuyeron 1,03 y 0,50 puntos porcentuales. Por otro lado, las tasas de crédito de microempresas y consumo se incrementaron en 1,41 y 1,17 puntos porcentuales.

Liquidez

La liquidez del sector privado aumentó 1% en noviembre y, con ello, su tasa de crecimiento interanual se elevó a 1,2% (-0,2% en octubre).

La liquidez se incrementó 1% en el mes debido a un aumento de los depósitos a la vista (2,5%), de ahorro (1,5%) y Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) en 13,9%.

Específicamente, los depósitos CTS tuvieron un fuerte incremento por ser noviembre uno de los meses en que se efectúan los abonos semestrales.

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN ^{1/}

	Millones de S/		Tasas de crecimiento (%)				
	Nov-23	Dic-22/ Dic-21		Oct-23/ Oct-22	Nov-23/ Nov-22		Nov-23/ Oct-22
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
Crédito a empresas	249 928	8,4	-1,4	-3,9	2,7	-3,7	0,1
Corporativo y gran empresa	131 771	6,9	1,2	-2,6	0,5	-2,2	0,2
Medianas empresas	53 106	3,3	-13,7	-13,7	0,7	-13,3	-0,5
Pequeña y microempresa	65 052	17,0	7,7	3,1	9,4	2,5	0,3
Crédito a personas	170 258	15,9	15,9	9,0	8,0	8,0	0,3
Consumo	103 506	21,8	21,8	11,4	9,8	9,8	0,1
Vehiculares	3 169	15,9	15,9	10,9	8,4	8,4	0,9
Tarjetas de crédito	18 819	32,6	32,6	14,7	12,9	12,9	1,2
Resto	81 518	19,8	19,8	10,8	9,1	9,1	-0,2
Hipotecario	66 752	8,0	8,0	5,3	5,4	5,4	0,6
Mivivienda	10 959	12,2	12,2	13,0	12,3	12,3	0,7
TOTAL	420 186	11,3	4,6	0,9	4,8	0,7	0,2

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

Fuente: BCR

Por un lado, la liquidez en soles creció 1% en noviembre, que se explica por el aumento de los depósitos a la vista (2,6%), de ahorro (2,2%) y CTS (15,6%).

Ello fue atenuado por la caída del circulante (0,1%) y de los depósitos a plazo (2%). Por su parte, la liquidez en moneda extranjera se elevó 0,9% en el mes.

Por componentes, la dinámica fue similar a la de la liquidez en soles y la liquidez total: mayor saldo de depósitos a la vista (2,3%), de ahorro (0,1%) y CTS (8,2%); y menor saldo de depósitos a plazo (-2%).

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado se mantuvo en 23,8% en noviembre. Valuado a tipo de cambio constante de diciembre del 2022, la dolarización de la liquidez permaneció en 29,5% en noviembre.

Pasivos externos

En noviembre, los pasivos externos de la banca aumentaron en US\$261 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo se incrementaron en US\$126 millones, mientras que los pasivos de mediano y largo plazo se elevaron en US\$135 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado fue de 12,9% en noviembre del 2023. Se observa que este coeficiente ha permanecido en un nivel aproximado de 13% desde inicios de ese año.

Esto refleja un menor apalancamiento de la banca con el exterior y una mayor proporción de fondeo más estable, tal como depósitos. Sin embargo, durante el 2022 y en el primer trimestre del 2023, la ratio se incrementó por el mayor aumento relativo de los pasivos externos en moneda extranjera.

Asimismo, esta definición incluye tanto los pasivos externos en moneda extranjera como los emitidos en moneda nacional por entidades financieras en el exterior.

Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero aumentó 1,5% en el mes, con lo que se registra un crecimiento interanual de 4,8%. Esta evolución mensual se explica por un incremento en todos los componentes del ahorro.

Así, por ejemplo, el patrimonio de los fondos mutuos se elevó 2,9% en el mes. Asimismo, en noviembre, los índices bursátiles locales tuvieron resultados relativamente favorables: el índice principal (SP/BVL Peru General) y el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) se elevaron con respecto al mes anterior en 0,5% y 0,3%, respectivamente.

En noviembre, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) aumentó a 40,1% y la participación de las inversiones domésticas disminuyó a 59,9%.

Por un lado, la participación de los depósitos en entidades financieras domésticas y de los valores de renta variable se redujo, respectivamente, a 3,5% y 22,1% en el mes.

Por otro lado, la contribución de los valores de renta fija se elevó a 35,7%. El coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones aumentó de 53,5% a 53,9%.

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

	Millones de S/ Nov-23	Tasas de crecimiento (%)			
		Set-23/ Set-22	Oct-23/ Oct-22	Nov-23/ Nov-22	Nov-23/ Oct-23
Corporativo y gran empresa	131 771	-2,7	-2,6	-2,2	0,2
M.N.	59 868	-13,2	-10,4	-9,4	0,7
M.E. (USD Millones)	18 872	7,7	5,0	4,7	-0,2
Dolarización (%)	54,6	55,9	54,8	54,6	54,6
Medianas empresas	53 106	-14,1	-13,7	-13,3	-0,5
M.N.	38 072	-17,2	-17,3	-16,7	-0,6
M.E. (USD Millones)	3 946	-4,7	-3,0	-3,3	0,0
Dolarización (%)	28,3	27,5	28,2	28,3	28,3
Pequeña y micro empresa	65 052	3,5	3,1	2,5	0,3
M.N.	63 368	3,6	3,2	2,6	0,3
M.E. (USD Millones)	442	0,3	-0,8	-0,6	0,1
Dolarización (%)	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6
TOTAL	249 928	-3,9	-3,9	-3,7	0,1
M.N.	161 309	-8,4	-7,5	-7,1	0,2
M.E. (USD Millones)	23 260	5,3	3,5	3,2	-0,2
Dolarización (%)	35,5	36,1	35,6	35,5	35,5

Nota: Los criterios para clasificar los créditos a empresas por segmento de crédito se realiza de acuerdo a la SBS. Mediante la Resolución N° 02368-2023 del 14 de julio de 2023, la SBS modificó la definición del crédito a empresas por segmento. En paréntesis, la información válida hasta junio 2023.

Corporativo: Ventas anuales superiores a S/ 200 millones (idem).

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

Medianas empresas: Ventas anuales entre S/ 5 millones y S/ 20 millones (Endeudamiento total superior a S/ 300 mil o ventas anuales no mayores a S/ 20 millones).

Pequeñas empresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total mayor a S/ 20 mil (Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/ 300 mil).

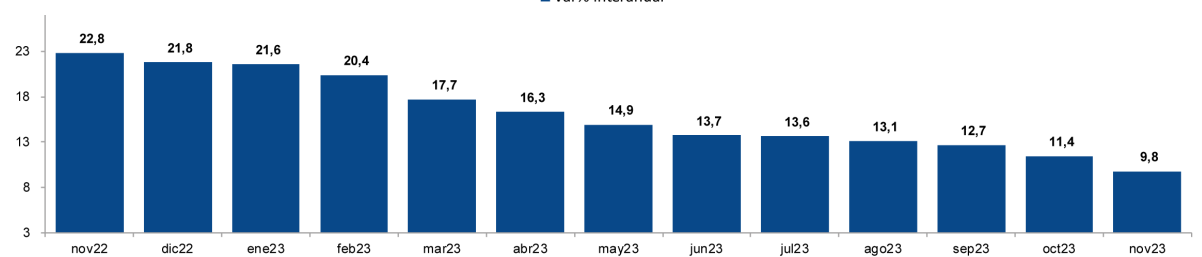
Microempresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total menor a S/ 20 mil (Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil).

Fuente: BCR

CRÉDITO DE CONSUMO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual

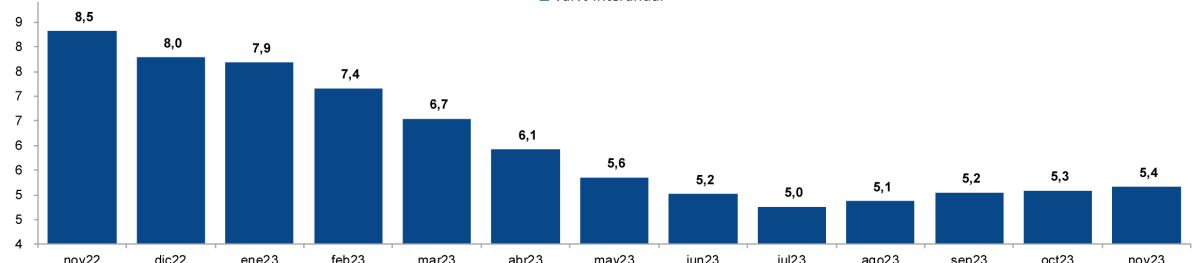


Fuente: BCR

CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)

■ Var% interanual



Fuente: BCR

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

Marca personal ¿Cómo abordar una desvinculación por acuerdo mutuo?



Fernando Miranda
Consultor asociado, LHH DBM Perú

En ocasiones, algunos ejecutivos pueden encontrarse en una situación en la que dejan de contribuir a una organización de la misma manera que lo hacían anteriormente, ya sea porque están saturados, no ven oportunidades de crecimiento, el nivel de sus responsabilidades ha cambiado, entre otros motivos.

Este dilema puede derivar en un círculo vicioso, ya que el ejecutivo continúa en su puesto, percibiendo su sueldo, pero, al mismo tiempo, puede estar deteriorando su imagen al no agregar el mismo valor y compromiso con la organización para la que trabaja.

La reticencia a tomar decisiones difíciles se observa tanto en el ejecutivo como en la empresa. El profesional, aunque pueda percibir que su posición ya no agrega el mismo valor, a menudo se queda en su puesto, manteniendo su sueldo y en una zona de cierto confort, pero a expensas de deteriorar su marca personal.

Por otro lado, la empresa también se rehusa a desvincular al colaborador para no asumir ese costo y se encuentra atrapada manteniendo una posición que ya no contribuye de la misma manera a sus objetivos.

A continuación, mencionaré algunas recomendaciones, tanto para el colaborador como para la empresa, para enfrentar este desafío:

1. Establecer canales de diálogo entre el colaborador y la empresa puede llevar a acuerdos beneficiosos para ambas partes. La posibilidad de reestructurar la posición puede ser una alternativa viable. Hay que tomar la iniciativa.

2. Buscar proactivamente otras oportunidades dentro de la organización, quizá en algún otro puesto. Para ello, utilizar nuestra red de contactos dentro de la organización sería lo aconsejable.

3. Si estas opciones no son factibles, podría ser un buen momento para buscar oportunidades fuera de la empresa, aprovechando nuestra red de contactos externa.

4. Desde la perspectiva de la empresa, se aconseja optimizar el activo humano que implica considerar la reubicación del colaborador en una posición más adecuada o, en última instancia, abordar una desvinculación de forma respetuosa. Este enfoque no solo honra al colaborador saliente, sino que también refuerza la marca empleadora de la empresa, demostrando prácticas laborales éticas y respetuosas.

Estos son caminos que ayudarán a todo profesional a seguir cuidando su marca personal, su trayectoria profesional y a construir un mejor futuro.

El mantenernos muchos años en una posición donde nuestro trabajo no es reconocido, y donde no estamos creciendo personal y profesionalmente, nos debilita profesionalmente, y hará más difíciles las cosas si más adelante por iniciativa nuestra o de la empresa, se produce una desvinculación.

más adelante por iniciativa nuestra o de la empresa, se produce una desvinculación.

Romper este círculo vicioso requiere de la voluntad y la apertura tanto del profesional como de la empresa. Establecer un diálogo constructivo, buscar soluciones equitativas y reconocer la importancia del cuidado de la marca personal son pasos esenciales para avanzar en la gestión de recursos humanos de manera eficiente y humana.

“El mantenernos muchos años en una posición donde nuestro trabajo no es reconocido, y donde no estamos creciendo personal y profesionalmente, y hará más difíciles las cosas si más adelante por iniciativa nuestra o de la empresa, se produce una desvinculación”.

 **Caja Huancayo**
La Caja del Perú

Feliz Navidad

Y Próspero Año 2024

Deseando que los sueños pospuestos de los emprendedores del Perú se hagan realidad en este nuevo año y que el espíritu de paz, esperanza y amor renazca en vuestros corazones.

