

MICROFINANZAS®

Síguenos:     

www.microfinanzas.pe

Abril 2024

Fuente: iStock

EDICIÓN ESPECIAL



Cajas Municipales deben fortalecerse y proyectar un crecimiento prudente y sostenible

La recuperación del crédito sería progresiva considerando que las CMAC tienen que ser cautelosas durante la reactivación económica, declara a Microfinanzas Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS.

Perspectivas económicas

Carlos Oliva Neyra, ex ministro de Economía y Finanzas, afirma que se tienen que reactivar varios sectores productivos y se debe seguir consolidando la confianza para que la economía peruana crezca cerca de 3% este año.



Proyectos digitales

Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa, informa que están listos para lanzar su nueva entidad de servicios financieros 100% digitales. Tarjeta de crédito saldrá al mercado entre julio y agosto.



Educación financiera

Juan Carlos Chong Chong, jefe del Departamento de Educación e Inclusión Financiera de la SBS, dice que la educación financiera de los docentes muestra mejoras en su historial crediticio y acceden a mejores tasas de interés.



Versión Digital

Págs. 20-27

Págs. 38-42

Págs. 45-48

4 Editorial

La educación que rechazamos



6-11 SBS hace balance

El ingreso de socios estratégicos al accionariado de las Cajas Municipales es la meta por seguir dado que permitirá modernizarlas, mejorar su gestión y fortalecer su gobierno corporativo, declara Jorge Mogrovejo González.

12-14 Propuesta gremial

Es imperativo implementar una reforma integral que beneficie el desarrollo del microcrédito, enfrente a los créditos informales y retome la inclusión financiera, indicó el presidente de la FEPCMAC, Jorge Solís Espinoza.

16-17 Tibia decisión

La Comisión de Economía del Congreso dejó pasar la oportunidad de aprobar un dictamen que derogue la Ley de Usura pese a haber reconocido el daño que causó a la inclusión financiera de las personas más necesitadas.

18 Opinión

La impunidad solo atrae más corrupción y más pobreza en un contexto en el que la economía peruana registró uno de sus peores años en el 2023 debido a la incertidumbre política, señala Nelson Shack Yalta, contralor general de la República.

20-27 Disciplina fiscal

Debemos tener reglas fiscales que sean creíbles y que se cumplan, no se quieren reglas que por ser muy laxas se van a cumplir, pero van a generar un problema fiscal, manifiesta el exministro de Economía y Finanzas, Carlos Oliva Neyra.

28 Opinión

Las ventas de la campaña por el Día de la Madre siguen la misma sintonía que la coyuntura económica, por ello, existe una mayor cautela por parte de los emprendedores, comenta José Buendía Matta de Mibanco.

30-33 Agroexportaciones

Todo hace pensar que el Gobierno ha tomado la decisión de impulsar una nueva ley agraria atractiva para la inversión, tras la caída del empleo en más de 100 mil puestos de trabajo y de las inversiones en el sector, afirma Gabriel Amaro Alzamora de AGAP.

34 Tinkuy 2024

Encuentro anual de líderes de Caja Cusco reunió a más de 400 colaboradores de todo el país para evaluar y reconocer el desempeño del año 2023 y establecer las estrategias y metas para el presente año.

35 Opinión

Es fundamental promover la creación y el crecimiento de mecanismos financieros que se adapten a las necesidades de Mipymes orientadas a servicios, comercios y manufacturas, indica Sebastián Rodrigo Koch de Scania Finance Perú.

38-42 Próximo lanzamiento

Caja Arequipa presentará a la SBS a principios de junio su proyecto para emitir tarjetas de crédito a pesar de que la ley permite a las Cajas Municipales emitir las sin autorización previa de la entidad supervisora, revela Wilber Dongo Díaz.

43-44 Impulso MYPErú

El programa ha subastado el 81% del total del monto asignado por el Estado en garantías, pero las instituciones financieras solo han otorgado créditos por el 29% del fondo. Financiera Compartamos y Mibanco han desistido de participar este año en las subastas.

45-48 Educación financiera

La SBS ha capacitado desde el 2007 a más de 26.000 docentes a través del programa Finanzas en el Cole (FEC). Representan alrededor del 33% de los docentes que enseñan educación financiera. Un millón y medio de estudiantes han sido beneficiados, informa Juan Carlos Chong Chong.

49-51 Retail moderno

Las inversiones proyectadas para el periodo 2024-2025 alcanzan los S/3.349 millones, el 31,4% está destinado a la construcción de nuevos centros comerciales, anuncia Carlos Neuhaus Tudela, presidente de la ACCEP.

52-53 Propuesta digital

Caja Piura lanzará el aplicativo Fénix para la aprobación remota de créditos. También contempla en el futuro abonos a cuentas sin necesidad de que el cliente vaya a una agencia, así como la emisión de tarjetas de crédito para consumo y para negocios.

54-59 Interoperabilidad

El BCR trabaja con la SBS y el Banco Mundial en una agenda y hoja de ruta para la implementación progresiva del Open Banking en el Perú como parte de la Fase 4 de la estrategia. Emitirá lineamientos adicionales en materia de Experiencia de Usuario.

60 Opinión

La inclusión financiera en seguros no se trata sólo de extender la cobertura a más personas, también implica garantizar que las condiciones sean accesibles y comprensibles para todos, dice Mónica Rivas Oneglio de Pacífico Seguros.

62-64 Fondos previsionales

Los retiros de los fondos de pensiones de las AFP que han realizado los afiliados finalmente se han traducido en una menor pensión para los clientes, comenta Ricardo Maldonado Camino de Protecta Security.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.
© 2023 Edición N° 221

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.

66-67 Factoring

Las grandes empresas siguen obstruyendo el financiamiento con facturas y se detectan problemas de fraude y duplicidad de facturas. Al primer trimestre, hay 29 empresas multadas y 40 investigadas, declara Alejandro Niquen Jiménez de Apefac.

68-71 Inclusión regional

Las Cajas Municipales y rurales tienen una mejor imagen en las regiones de Junín, Cusco y Piura, según el Índice de Inclusión Financiera de Credicorp - Macrorregiones 2023.

72-73 SUMMIC 2024

En la cumbre de microfinanzas que se realizará en agosto se explorarán temas clave como regulación, innovación tecnológica y ciberseguridad, y cómo las instituciones financieras se unen para impulsar el desarrollo económico y social.

74-76 Renta variable

Los sectores consumo y electricidad tienen mayor potencial de rendimiento este año en la BVL ante las proyecciones de un avance de 3% de la economía peruana, consideró Credicorp Capital SAB.

78-79 Inteligencia artificial

Su potencial para reducir costos administrativos en un 40% y optimizar procesos ofrece nuevas oportunidades de expansión y desarrollo en el sector financiero, afirmó John Olivera Murillos de Accent.

MICROFINANZAS

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

Publicidad: Wilfredo Quiroz  +51 955 573 812

**No nos subimos al coche
a mitad de camino,
lo empujamos contigo desde el inicio.**



Mayor información en www.cajaarequipa.pe CAJA AREQUIPA S.A. RUC 201100209641 CRGE 24-03-01



**Inclusión financiera
que transforma vidas.**



caja
arequipa

La educación que rechazamos



En la edición de marzo del año pasado (**Microfinanzas** 208), publicamos un editorial bajo el título de “El costo de la educación que nos falta” en el que alertábamos sobre el incremento de la pobreza que hubo en el año 2022, la cual también habría aumentado en el 2023, y de cómo las decisiones erróneas que han tomado los ciudadanos al elegir a sus autoridades son la causa de este incremento.

También considerábamos que, detrás de esas malas decisiones, está la deficiente educación en temas financieros que tiene la mayor parte de la población peruana. Afirmábamos que otro habría sido el destino de aquellos peruanos que hoy no tienen ninguna oportunidad de contar con una vida digna si más ciudadanos hubieran tenido la capacidad de identificar a aquellos discursos engañosos y tergiversadores de la realidad económica que usan demagógicamente la mayoría de los políticos para conseguir votos.

Y si hemos decidido volver sobre el tema, una vez más y las veces que sean necesarias, es porque el debate que hubo el último 11 de abril en el Pleno del Congreso de la República para aprobar el séptimo retiro de fondos previsionales a cargo de las AFP es una muestra escandalosa de lo que sucede cuando se une la demagogia y la falta de educación en temas económicos. También es una clamorosa demostración de la peor clase de ignorancia que puede haber, es decir, aquella de la que se hace alarde.

Ello sin contar a aquellos que, con calculado interés político e ideológico, son capaces de hacer o decir cualquier insensatez, sin importarles las consecuencias negativas de sus actos.

En la edición de **Microfinanzas** del mes pasado, mencionamos tres decisiones políticas demagógicas que siguen haciendo considerable daño a todos los peruanos: la desbordaba, financieramente,

modernización de la Refinería de Talara de Petroperú; la imposición de topes a las tasas de interés de los créditos de consumo y MYPE en la llamada Ley de Usura; y, la mencionada aprobación de un séptimo retiro de fondos de las AFP.

La Comisión de Economía del Congreso aprobó por mayoría, este 17 de abril, el proyecto de ley que suspende por cinco años la Ley de Usura, su dictamen señala que dicha suspensión “ayudaría a mejorar la situación financiera de las personas naturales y las micro y pequeñas empresas, los grupos más afectados por los límites a las tasas de interés. Esto promovería la reincorporación de clientes excluidos (del sistema financiero) y, además, sería fundamental para evitar que personas necesitadas de crédito se vean obligadas a recurrir a los préstamos ‘gota a gota’”.

Este argumento es más que suficiente para derogar la ley en forma definitiva, sin embargo, la Comisión de Economía optó por una solución pasajera, lo que demuestra lo rápida que es nuestra clase política para destruir lo que se estaba haciendo bien y lo timorata que puede ser si se trata de rectificar sus desaguisados.

El populismo, y la incomprensible creencia de que así pueden ganar votos fácilmente, es un mal del que se ha contagiado casi toda la clase política del país. Sin importar la posición ideológica que representen, sucumben con absoluta irresponsabilidad al aplauso fácil, efímero e ingrato de la calle.

Esta realidad hace más urgente que todos los sectores, desde las instituciones públicas correctamente dirigidas, hasta el sector privado en su conjunto, redoblen esfuerzos para mejorar la educación financiera que se imparte a la población y para incrementar su alcance. Una vez más, la realidad nos vuelve a recordar que el factor que más

condena a la pobreza a los peruanos es su propia falta de educación. Por eso, en esta edición de **Microfinanzas**, Juan Carlos Chong Chong, jefe del Departamento de Educación e Inclusión Financiera de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), informa sobre los esfuerzos a favor de la educación financiera que realiza el sector público y los resultados positivos que tiene.

Si bien la educación financiera que se imparte a los docentes tiene como objetivo que ellos la compartan con sus alumnos, el hecho es que el impacto positivo de adquirir conocimientos en finanzas se manifiesta también sobre sus propias condiciones de vida y las de las familias de los escolares, lo que demuestra el poder de cambio que tiene en las personas y su entorno familiar una buena educación financiera.

La SBS, el Banco Central de Reserva y el Ministerio de Economía y Finanzas habían expresado en muy sustentados informes la necesidad de que la Ley de Usura sea derogada definitivamente. Sin embargo, se optó por una opción transitoria que no resuelve el problema de fondo, y sobre el que se tendrá que volver más adelante si el Pleno del Congreso aprueba el dictamen de la Comisión de Economía tal cual está. Es el costo de la educación que rechazamos.

Saludamos a los participantes del Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM) 2024 que organiza la FEPCMAC junto a la Caja Municipal Ica. Esta edición de **Microfinanzas** que reciben en su versión impresa ha sido preparada especialmente para el evento.

También queremos agradecer a todos nuestros lectores que han hecho posible que las ediciones de **Microfinanzas** estén superando el millón de descargas únicas en su versión PDF al mes de su publicación, un hito más de la revista del sistema financiero peruano.



"Cuando confiamos, ganamos todos"

Marina Bustamante
Fundadora de Renzo Costa



Abre tu Cuenta
Full Ahorro

con el respaldo de CREDICORP

5.5%
TREA*Soles



[*]TREA referencial calculada considerando la TEA: 5.50% para un depósito de S/ 1,000.00 a 12 meses, obteniendo como interés S/ 55.00. Saldo Mínimo de Equilibrio: S/ 500.00. Gastos y comisiones a cargo del cliente conforme al Tarifario vigente. La TEA es igual a la TREA considerando que durante dicho plazo no existen movimientos en la cuenta desde el momento de la apertura. Operaciones afectas al impuesto de transacciones financieras (ITF): 0.005%. Depósitos cubiertos por el Fondo de Seguro de Depósitos. [*] Campaña válida para apertura de cuentas en soles del 01 de marzo al 31 de mayo del 2024. La tasa de interés es temporal y vigente únicamente desde la fecha de apertura hasta el 31/07/2024 para saldo promedio mensual desde S/ 500 soles. Mayor información en la Plataforma de Atención al Usuario de nuestra red de agencias, en www.mibanco.com.pe o en la banca por teléfono (01) 319-9999 MIBANCO - BANCO DE LA MICROEMPRESA S.A. RUC 20382036655.



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

“La recuperación del crédito se daría de manera progresiva considerando que el sistema debería ser cauteloso”

Si bien el sistema de Cajas Municipales mantiene una buena salud financiera, se deben tomar acciones que garanticen su fortalecimiento, por lo que las entidades deben proyectar un crecimiento prudente y sostenible, declara a Microfinanzas, Jorge Mogrovejo González.

¿Es el momento apropiado para la expansión del crédito tras el avance de la economía peruana en el primer bimestre?

Luego de que el Producto Bruto Interno (PBI) mostrara 4 trimestres consecutivos de resultados negativos, acumulando una caída de 0,6% en el 2023, el inicio del año ha evidenciado las primeras señales de recuperación de la economía.

Así, el PBI creció, entre enero y febrero, a una tasa promedio de 2,1%, medido en términos anuales. Este resultado recoge, en buena medida, el efecto de un ‘rebote’ estadístico, dada la baja base comparativa del 2023.

Asimismo, el resultado estuvo principalmente explicado por un mayor dinamismo de los sectores vinculados con la demanda interna, entre los que destacan la construcción y la manufactura no primaria, que venían de registrar fuertes contracciones el año pasado.

En lo que resta del 2024, se espera que el crecimiento sea algo mayor, ya que las anomalías climatológicas se han normalizado, lo que beneficiará en adelante a sectores como agro, pesca y manufactura primaria, que se han visto afectados por el Fenómeno de El Niño; la inflación continuaría descendiendo (en marzo se ubicó muy cerca del rango meta) y, en paralelo, se espera que las tasas de interés sigan reduciéndose para favorecer la recuperación del gasto de las familias y empresas; además, se recuperan las expectativas empresariales de corto y largo plazo, las que habrían logrado ubicarse en el tramo optimista en marzo, lo que no se observaba desde el mismo mes del año 2021.

Con todo ello, se prevé que la economía crezca alrededor de 3% este año, según cifras oficiales del Banco Central de Reserva (BCR). Se espera que esta recuperación de la economía se traduzca eventualmente en un mayor crecimiento del crédito. Sin embargo, se prevé que se daría de manera progresiva, considerando que el sistema debería ser cauteloso por el fuerte deterioro de la cartera que ha estado ocurriendo, en línea con la caída en el

crecimiento económico del año pasado, y la consecuente reducción de la capacidad de pago de los deudores.

Capitalización

¿Considera necesario que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) se capitalicen tras el deterioro que han experimentado algunos de sus indicadores?

El año 2023, fue un año de retos para el sistema financiero en general. En un contexto macroeconómico y coyuntura política adversos, el nivel de utilidades de las CMAC cayó en 38% (S/266,84 millones en diciembre del 2022 versus S/164,47 millones en diciembre del 2023), acompañado del incremento de la cartera de alto riesgo en 0,9% puntos porcentuales (7,5% en diciembre del 2022 versus 8,4% en diciembre del 2023).

En ese contexto adverso, la ratio de capital del sistema CMAC bajó de 14,6% a 13,9% respecto al año 2022, lo que indica que, si bien el sistema mantiene una buena salud financiera, se deben tomar acciones que garanticen su fortalecimiento, por lo que las entidades deben proyectar un crecimiento prudente y sostenible.

En consecuencia, sería interesante que se cuente con un socio estratégico, tal como lo permite la Ley de Cajas Municipales, que abre la oportunidad a que organismos internacionales puedan participar en el capital de las CMAC, dando la posibilidad a que accionistas minoritarios (7,5% del accionariado) tengan representación en el directorio.

Tal como ha sucedido recientemente con el BID Invest en Caja Huancayo...

La SBS considera que el ingreso de socios estratégicos al accionariado de las Cajas Municipales es la meta por seguir, dado que permitirá modernizar a las CMAC, mejorar su gestión y fortalecer su gobierno corporativo.

Asimismo, permitiría contar con mayores recursos para respaldar el crecimiento de sus colocaciones, facilitando el acceso al crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes), y generando así una mayor inclusión financiera.

Colocaciones

¿Cómo han evolucionado las colocaciones en el sistema financiero después de la pandemia?

Los créditos del sistema financiero crecieron durante la pandemia gracias a los programas del Gobierno que se dieron para evitar que se corte la cadena de pagos. Sin embargo, desde mayo del 2022, se observa una tendencia decreciente en la tasa de variación anual, la cual se ha vuelto negativa desde mediados del 2023.

La falta de crecimiento económico ha llevado a un contexto de mayor riesgo, que se ha reflejado en tasas de interés más altas y/o criterios más conservadores para incorporar a nuevos clientes, así como al establecimiento de menores plazos para clientes recurrentes, lo cual ha afectado también la evolución de las colocaciones.

La desaceleración de los créditos del sistema financiero ha ocurrido de forma heterogénea en los diferentes

“El ingreso de socios estratégicos al accionariado de las Cajas Municipales es la meta por seguir, dado que permitirá modernizar a las CMAC, mejorar su gestión y fortalecer su gobierno corporativo. Asimismo, permitiría contar con mayores recursos para respaldar el crecimiento de sus colocaciones”.

¡Ahorra sin esfuerzo

y haz crecer tu dinero con nuestra cuenta de libre disponibilidad!



Aprovecha nuestra
SÚPER TASA*
5.50%

Coberturado por:



*Aplica para aperturas nuevas por el lapso de 180 días desde la fecha de apertura, posterior a ello aplicaría la tasa de tarifario vigente de las cuentas de ahorro corriente, mayor información en nuestra página web www.cajahuancayo.com.pe

 **Caja Huancayo**
La Caja del Perú

segmentos. A febrero del 2024, la caída más importante ocurrió en el segmento no minorista (-6,1%), mientras que los segmentos MYPE y consumo redujeron su crecimiento a 1,3% y 6%, respectivamente.

La cartera no minorista detuvo su crecimiento a partir de mayo del 2022 (-0,6% anual) a consecuencia de la reducción del saldo correspondiente al Programa Reactiva y a condiciones crediticias más restringidas para el caso específico de medianas empresas. Sin embargo, sin considerar programas, este segmento continuó creciendo hasta mayo del 2023 (2,2%) para luego contraerse 2% hasta febrero del 2024.

La cartera MYPE viene desacelerándose sostenidamente desde octubre del 2022, mes en que registró un crecimiento de 25%. Sin embargo, aún registra tasas de crecimiento positivas. Por ejemplo, las CMAC, cuya cartera representa el 41% de la cartera MYPE, a febrero del 2024, tuvieron un crecimiento anual de 10,9% en dicho mes.

¿Y cuál es la situación de los créditos de consumo?

Los créditos de consumo, que habían recuperado dinamismo durante el 2022 (en octubre del 2022 en 25%) luego de ser el segmento más afectado por la pandemia, también vieron afectado su crecimiento en el último año, y tuvieron un incremento de sólo 6% a febrero del 2024.

Las entidades especializadas en este segmento (cuya cartera de consumo representa más del 50% de su cartera total) fueron las más afectadas, ya que no registraron crecimiento en diciembre del 2023 y a febrero del 2024 tuvieron una caída de 2,4% en su cartera de consumo. Este comportamiento está en línea con el nulo crecimiento de la actividad económica en el 2023, que afecta la capacidad de pago de los deudores.

Por su parte, el segmento hipotecario es el único que mantuvo tasas de crecimiento positivas desde el 2019, alcanzando un incremento anual de 5% a febrero del 2024. Esta cartera viene recuperando dinamismo desde agosto del 2023, en línea con una reducción gradual de las tasas de interés.

Todo ello, ha derivado en que desde junio del 2023 el crecimiento anual del total de créditos del sistema financiero se encuentre en terreno negativo y registre una caída de 0,6% entre febrero del 2023 y febrero del 2024.

¿Y en el sistema CMAC?

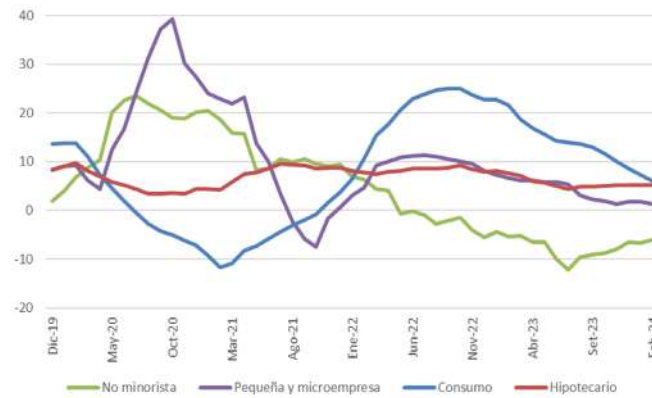
El crecimiento mensual de las colocaciones se situó en 0,6% para el sistema CMAC al cierre de febrero del 2024, registrando una reducción de 0,6 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior. Asimismo, el crecimiento de colocaciones por tipo de crédito del sistema CMAC ha mostrado para todos los tipos de crédito una recuperación acelerada durante los meses posteriores a la pandemia, seguido de una leve desaceleración, para luego estabilizar el ritmo de crecimiento desde el periodo de enero del 2021 hasta enero del 2024.

Morosidad

El aumento de la morosidad también es un problema transversal a todo el sistema financiero...

La pandemia llevó a un aumento importante de

SSFF - Variación anual por tipo de crédito (%)



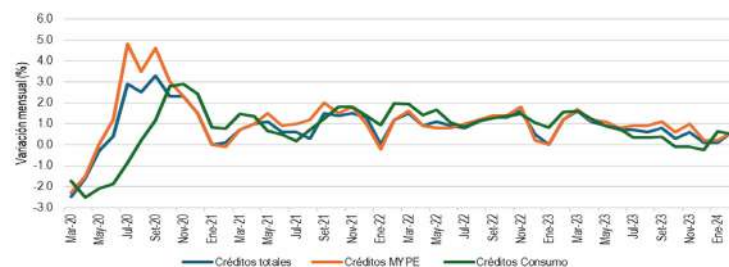
Fuente: SBS

Variación anual por tipo de crédito En porcentaje

	Dic-19	Feb-20	Dic-20	Feb-21	Dic-21	Feb-22	Dic-22	Feb-23	Dic-23	Feb-24
Créditos directos SSFF	6.2	9.1	12.4	9.9	7.0	7.2	3.5	3.4	-0.3	-0.6
Corporativo	1.5	7.2	-4.9	-5.9	21.1	19.2	-0.9	-0.8	1.3	0.4
Gran empresa	6.0	10.5	26.4	24.4	3.8	-0.3	-2.3	-3.0	-10.8	-8.9
Mediana Empresa	-1.0	2.7	53.6	51.1	2.8	-0.5	-13.5	-12.9	-12.8	-12.1
Pequeña Empresa	9.0	10.0	28.9	28.3	2.3	3.3	9.9	8.9	2.2	1.5
MES	6.8	7.2	23.4	8.9	-3.9	8.8	2.8	0.2	0.1	0.7
consumo	13.6	13.8	-7.1	-11.7	3.8	10.7	22.8	21.6	8.6	5.9
Hipotecario	8.4	9.8	4.3	4.1	8.7	7.8	7.9	7.7	5.2	5.3

Fuente: SBS

Crecimiento de colocaciones por tipo de crédito



Fuente: SBS

Morosidad del sistema financiero por tipo de crédito En porcentaje

	Dic-19	Feb-20	Dic-20	Feb-21	Dic-21	Feb-22	Dic-22	Feb-23	Dic-23	Feb-24
Morosidad SSFF	3.59	3.70	4.34	4.48	4.11	4.20	4.30	4.40	4.64	4.85
Corporativo	0.02	0.07	0.69	0.73	0.65	0.71	0.79	0.81	0.32	0.36
Gran empresa	1.37	1.33	1.24	1.32	1.55	1.80	1.98	2.12	1.92	2.21
Mediana Empresa	9.28	9.70	6.99	7.26	10.10	10.45	12.17	12.58	14.12	14.41
Pequeña Empresa	8.12	8.37	7.41	8.15	8.35	8.40	7.73	7.85	8.42	8.97
MES	5.72	5.90	5.07	5.85	4.69	5.10	5.37	5.24	5.03	5.74
Consumo	3.22	3.28	6.57	6.35	2.68	2.60	2.94	3.01	4.03	4.11
TC consumo	4.18	4.37	11.13	13.31	3.93	3.85	4.44	4.69	6.53	6.69
Hipotecario	2.96	2.94	3.57	3.63	3.06	2.95	2.61	2.65	2.73	2.82

Fuente: SBS



LAS MUJERES PAGAMOS

Por años, las estadísticas han demostrado que las mujeres son mejores pagadoras

 **CAJA PIURA**

Por eso creamos

CRECE MUJER

Un crédito de hasta

S/30,000

a sola firma, para mujeres emprendedoras como tú.

la morosidad, especialmente en los créditos de consumo. Por ello, la SBS facultó a las empresas a modificar las condiciones contractuales de créditos que se encontraban al día sin afectar la clasificación crediticia del deudor, y a suspender el conteo de días de atraso de créditos que a febrero del 2020 presentaban incumplimiento, hasta el 31 de agosto del 2020.

Sin embargo, teniendo en cuenta que la actividad económica aún no se ha recuperado, la capacidad de pago de las empresas y personas sigue afectada, lo que lleva a un crecimiento de la morosidad. Así, se observa una tendencia al alza desde el año 2022, que se aceleró en el 2023 debido a los conflictos sociales y condiciones climatológicas adversas que se presentaron principalmente en las zonas sur y norte del país, siendo la mediana empresa, MYPE y consumo los segmentos más afectados. Esta situación ha llevado a que la mora del sistema financiero pase de 3,6% en diciembre del 2019 a 4,8% en febrero del 2024.

La mediana empresa registra la mora más elevada, a febrero del 2024 alcanzó 14,4% presentando un incremento sostenido desde el 2021. Este incremento estaría asociado al deterioro de la cartera otorgada a actividades económicas afectadas por los eventos adversos que impactaron en la capacidad de pago y/o retrasos de los deudores en una coyuntura de bajo crecimiento del PBI.

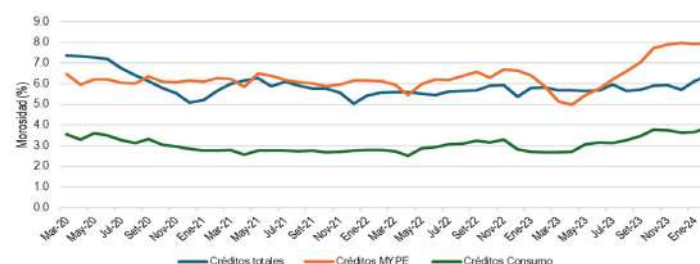
Parte de la cartera atrasada de este segmento correspondería a pequeñas empresas que en el tiempo

Morosidad por tipo de empresa En porcentaje

	Feb-20	Feb-21	Feb-22	Feb-23	Feb-24
Banca Múltiple	3.09	3.84	3.83	4.01	4.43
Empresas Financieras	4.93	11.87	5.28	5.77	7.86
Cajas Municipales	7.29	5.66	5.57	5.82	6.39
Cajas Rurales	8.76	12.50	9.25	13.50	6.96
Empresas de Créditos	4.71	5.64	5.87	6.34	7.54

Fuente: SBS

Evolución de morosidad por tipo de crédito



Fuente: SBS

“Solo ha ingresado un expediente de licenciamiento de neobanco que se encuentra en evaluación”

¿Qué falta a nivel regulatorio para abrir el mercado peruano a los neobancos?

El Decreto Legislativo N° 1531, publicado el 19 de marzo del 2022, modificó la Ley General de Banca, entre otros, para facilitar la existencia de entidades u oficinas cuyas operaciones sean hasta 100% digitales en el sistema financiero.

Se eliminó la referencia a la sede o local principal de una empresa de naturaleza física que atiende al público; se elevó a rango de ley un aspecto que estaba en el reglamento para que las empresas puedan realizar de manera digital todas las operaciones para las que se encuentren autorizadas; y, se permitió que las publicaciones que se deben realizar en el marco de la Ley General se puedan efectuar por medios virtuales o digitales, lo que resulta en mayor eficiencia y menores costos.

Por otro lado, para las empresas de créditos (no autorizadas a captar depósitos), vía reglamento y procedimientos, se simplificó los requerimientos del estudio de factibilidad y los criterios de autoevaluación; asimismo, se busca acotar el alcance de la supervisión supervisada (cuando no formen parte de un grupo que incluya otras empresas supervisadas).

Esta licencia es una buena opción para empresas

que buscan empezar a ser reguladas y poner a prueba su modelo de negocio; que luego podrían escalar haciendo un ‘upgrade’ a una licencia que les permita captar depósitos.

Desde la publicación del Decreto Legislativo N° 1531, se han tenido reuniones con al menos 15 interesados en ingresar al sistema financiero, de los cuales más de la mitad (8) han sido modelos Fintech. Sin embargo, solo ha ingresado un expediente de licenciamiento, que se encuentra en evaluación, y habrían unas 3 a 4 neobancos que estarían preparando su expediente.

¿Qué falta para que despeguen las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE) en el Perú?

A la fecha, existen 4 EEDE supervisadas por la SBS; sin embargo, otras 12 empresas de operaciones múltiples emiten dinero electrónico. Así, las empresas bancarias pueden emitir dinero electrónico desde el inicio de sus operaciones, mientras que las empresas financieras, Cajas Municipales y rurales y las empresas de créditos (no autorizadas a captar depósitos) lo pueden hacer previa autorización de la SBS.

Las EEDE son empresas de servicios complementarios y conexos del sistema financiero, que tienen como objeto principal la emisión de

dinero electrónico, no conceden crédito con cargo a los fondos recibidos y solo pueden realizar otras operaciones relacionadas a su objeto principal. Es decir, el alcance de sus operaciones es más acotado respecto a las empresas de operaciones múltiples.

Uno de los retos que tienen las EEDE es encontrar un modelo de negocio que les permita rentabilizar su condición de ser casi “mono producto”, donde no muchos clientes están dispuestos a pagar por realizar transferencias o pagos. Esto está cambiando, y en los últimos años cada vez más personas están dispuestas a adoptar medios digitales para llevar a cabo sus actividades financieras.

En este contexto, la interoperabilidad promovida por el BCR se presenta como un paso muy relevante para el sistema financiero en el entorno digital, lo que, sumado a las innovaciones y avances tecnológicos, de una industria cada vez más digital, generará mayores oportunidades para las EEDE. En la fase 3 de la estrategia de interoperabilidad del BCR se incluyen las EEDE y en la fase 4 se incluyen otros participantes, entre ellos, las fintech.

La empresa que ahora mismo tiene un expediente de licenciamiento en evaluación es una fintech que emitiría dinero electrónico, además de dar créditos, que lo haría bajo la licencia de Empresas de Créditos.

incrementaron su nivel de deuda y pasaron a ser consideradas medianas empresas.

¿Y cuál es la situación de la pequeña empresa?

El porcentaje de créditos atrasados de la cartera de la pequeña empresa no registró un aumento tan importante como el de mediana empresa, y creció menos de un punto porcentual entre diciembre del 2022 y diciembre del 2023. Sin embargo, a febrero del 2024 mostró un salto de más de medio punto porcentual (a 8,97%).

En el caso de la cartera de consumo, el bajo nivel de morosidad se debe al incremento del flujo de créditos castigados postpandemia. A pesar de ello, existe una tendencia ascendente desde inicios del 2023.

Este incremento es explicado principalmente por un aumento de la cartera atrasada de las entidades especializadas en consumo, particularmente en la modalidad de tarjetas de crédito. El crecimiento de las colocaciones en este segmento se ha dado en gran medida a costa de una cartera de menor calidad, por lo que las entidades especializadas enfrentan hoy problemas de pago que están afectando sus resultados.

La cartera PYME y de consumo es una cartera con mayor sensibilidad al ciclo económico que el resto, por lo que periodos negativos tienen un efecto más adverso en la morosidad, y con ello en los resultados de las empresas. De otro lado, la mora de la cartera mayorista (corporativa y gran empresa) se mantiene alrededor de 1% desde mayo del 2023 y la cartera hipotecaria registra niveles por debajo de 3% desde inicios del 2022.

Finalmente, a nivel de subsistema, se observa que el aumento de la morosidad ha ocurrido en todos los tipos de empresas, salvo en el caso de las cajas rurales, donde la caída en la morosidad en los últimos 12 meses se explica por la salida de una entidad del mercado.

La morosidad bajo el criterio contable de la SBS se situó en 6,4% para el sistema CMAC al cierre de febrero del 2024, registrando un incremento de 0,6 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior. En relación con los créditos MYPE, se ha incrementado de manera constante desde el cierre de abril del 2023 a la fecha, situándose en 8%.

¿Cómo ha sido la morosidad en el segmento de las microfinancieras?

A febrero del 2024, las empresas especializadas en créditos MYPE (EEMYPE) han mostrado un deterioro en su calidad de cartera durante el último año, dicho deterioro se acompaña de una contracción en su rentabilidad.

La morosidad definida bajo el criterio contable de la SBS (el saldo del crédito a Mypes se considera vencido a los 30 días de impago), se situó en 6,7% para las EEMYPE al cierre de febrero del 2024, registrando un incremento de un punto porcentual respecto al mismo periodo del año anterior. Asimismo, la morosidad a 90 días, criterio acorde con el estándar internacional, también se incrementó en 0,9 puntos porcentuales.

En cuanto a la morosidad ajustada, que refleja el riesgo del crédito desembolsado y no el riesgo crediticio retenido en la empresa, se incrementó en 1,6 puntos porcentuales alcanzando a febrero 11,6%, muy por encima de la morosidad contable, lo cual evidencia la presencia de prácticas de castigos de cartera y/o de transferencia de cartera atrasada.

Por su parte, la rentabilidad patrimonial (ROE) para las EEMYPE se ha reducido en 4,9 puntos porcentuales con respecto a febrero del 2023, situándose en 5,2%. De igual forma, la rentabilidad sobre activos (ROA) fue 0,7%, menor (-0,7 puntos porcentuales) a lo registrado en febrero del año previo. En general, la utilidad neta anualizada se ha visto afectada ante un contexto de mayor riesgo crediticio y desaceleración de la economía

por los conflictos sociales y fenómenos naturales registrados desde fines del 2022.

Más vulnerables

¿Hay preocupación por la situación financiera de algunas Cajas Municipales cuyos indicadores se han deteriorado más?

Es importante que las CMAC sean prudentes al ejecutar sus estrategias de crecimiento, para lo cual deben considerar tanto el contexto actual, como un adecuado planeamiento de capital que de soporte a dicho crecimiento.

Por otra parte, en cumplimiento de sus mandatos y facultades, la SBS realiza acciones de supervisión constantes a cada una de las entidades del sistema CMAC acorde con su perfil de riesgo; asimismo, revisa y actualiza el marco regulatorio con el fin de mantener la estabilidad del sistema financiero.

¿Cuál es la evaluación de la SBS sobre la emisión de tarjetas de crédito por parte de las Cajas Municipales?

A la fecha, 2 Cajas Municipales operan con tarjetas de crédito. Antes de la promulgación de la Ley N° 31711 del 14 de marzo del 2023, que permite a las CMAC emitir tarjetas de crédito sin necesidad de autorización por parte de la SBS, la CMAC Cusco ya emitía tarjetas de crédito, siguiendo el proceso de autorización diseñado por la SBS. Recientemente, sólo la CMAC Piura ha lanzado su producto tarjeta de crédito.

El uso de tarjetas de crédito tiene asociados riesgos operacionales y crediticios diferentes a los riesgos de otros productos, por ello es importante que la entidad que incorpore este modelo de negocio dentro de sus estrategias asegure con una adecuada capacidad técnica, tecnológica y financiera, la gestión de estos riesgos (crediticios, operacionales y fraudes).



“La falta de crecimiento económico ha llevado a un contexto de mayor riesgo, que se ha reflejado en tasas de interés más altas y/o criterios más conservadores para incorporar a nuevos clientes, así como al establecimiento de menores plazos para clientes recurrentes, lo cual ha afectado también la evolución de las colocaciones”, explica Jorge Mogrovejo González.

FEPCMAC propone reformas integrales para enfrentar créditos informales y retomar la inclusión financiera

El presidente de la FEPCMAC, Jorge Solís Espinoza, solicitó la modificación de la resolución de la SBS sobre la formalización de casas de empeño y la prórroga para la adecuación de las microfinancieras a Basilea III.

Para contrarrestar el impacto negativo de la Ley de Usura (Ley N° 31143) y abordar de manera efectiva la problemática de los créditos informales en el país, como el conocido 'gota a gota', así como para fomentar la inclusión financiera y combatir el incremento de la pobreza, es imperativo implementar una reforma integral que beneficie el desarrollo del microcrédito, afirmó Jorge Solís Espinoza, presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC).

“Dejar en suspenso la ley que fija tope a las tasas de interés es insuficiente, debe darse su eliminación y acompañarla con medidas complementarias que involucren la participación de los poderes Ejecutivo y Legislativo a favor del fomento de la inclusión financiera mediante el acceso de las personas a los créditos formales”, resaltó.

Entre las medidas complementarias a la suspensión de la Ley N° 31143, que fija topes a las tasas de interés al crédito de consumo y MYPE, dijo que se encuentra, en primer lugar, la necesidad de reformar la Resolución N° 00650-2024 de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), la cual permite a las casas de empeño y préstamos formalizarse y otorgar créditos sin transparentar el origen de los fondos.

En segundo lugar, se necesita prorrogar el plazo para la adecuación de las operaciones de las microfinancieras a los requisitos de Basilea III. Por último, Solís hizo hincapié en la importancia de implementar un programa financiero respaldado por el Estado para facilitar la incorporación de millones de peruanos que han recurrido a créditos informales, como el 'gota a gota', exponiendo sus vidas y enfrentando tasas de interés exorbitantes que alcanzan el 1.000% anual.

“Estas medidas son fundamentales para reintegrar a las personas que abandonaron el sistema financiero tras la implementación de la ley de topes a las tasas de interés (Ley de Usura), así como para hacer frente a los créditos informales y promover un sistema financiero más inclusivo y justo en el país”, sostuvo.

Apalancamiento

De acuerdo con estimaciones de Videnza Instituto, en el año 2019 la pobreza monetaria afectaba al 20,2% de la población (6,6 millones de personas), para el año 2022, posterior al inicio de la pandemia de la COVID-19, aumentó a 27,5% de peruanos (9,3 millones). Y, el año pasado afectó al 30,5% de la población (10,3 millones).

Es decir, entre los años 2019 y 2023 el número de personas en situación de pobreza se incrementó en 3,7 millones.

Solís atribuyó este aumento de la pobreza a varios factores, entre ellos, la falta de empleo y el cierre masivo de pequeños negocios, considerando que aproximadamente 600 mil micro y pequeñas empresas (Mypes) han salido del mercado en los últimos años, y aproximadamente 2 millones de personas salieron del sistema financiero.

En respuesta a esta situación, exhortó al Poder Ejecutivo a implementar un programa de garantías que permita apalancar el crédito para los microempresarios, con el objetivo de brindarles el apoyo financiero necesario para mantener sus negocios y generar empleo. Además, de reincorporar a los que salieron del sistema financiero.

Recientemente, la FEPCMAC solicitó sin éxito un programa de fortalecimiento para las Cajas Municipales por un monto de S/1.000 millones, con el fin de otorgar créditos por un total de S/10.000 millones a

las Mypes, que beneficiaría a más de 2 millones de microempresarios.

“Este programa de garantías estatales debe implementarse a través de las microfinancieras, principalmente las Cajas Municipales que son responsables de más del 50% de las colocaciones para los microempresarios. Este apalancamiento permitirá ampliar la oferta crediticia dirigida a las Mypes, lo cual atraería a emprendedores que actualmente están fuera del sistema formal, evitando que se vean obligados a recurrir a formas informales de financiamiento como el conocido 'gota a gota'”, sostuvo.

Basilea III

Considerando que son las microfinancieras el socio que capitaliza a los microempresarios y brinda créditos en las zonas más alejadas del país, Solís pidió que la aplicación de las mayores exigencias de capital para las microfinancieras, comprendidas en Basilea III, se prorrogue hasta el 2028, teniendo en cuenta un escenario complicado por la recesión económica.



Fuente: Andina

Dejar en suspenso la ley que fija topes a las tasas de interés es insuficiente, debe darse su eliminación, señaló Jorge Solís Espinoza.

Líderes en rentabilidad

9 Millones



Utilidades de las Cajas Municipales al cierre de febrero 2024

Gracias a la confianza de nuestros clientes, seguimos siendo una **institución sólida, confiable y rentable.**

Fuente: S.B.S. a febrero 2024

“En contextos de recesión o ralentización de la economía, las microfinancieras tienden a enfrentar mayores desafíos debido a la volatilidad económica y la incertidumbre sobre la capacidad de pago de sus clientes, que suelen ser emprendedores de bajos recursos. La implementación de las medidas de Basilea III, que exigen niveles más altos de capital y reservas, podría aumentar la presión sobre estas instituciones financieras, limitando su capacidad para otorgar crédito y apoyar el crecimiento económico en comunidades desatendidas”, explicó.

Según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el índice de capital global de las Cajas Municipales se ubicó en 13,98% hasta febrero de este año, reflejando su solvencia ante eventuales contingencias.

Solís recordó que en marzo del 2021 se redujo temporalmente el límite global de solvencia de 10% a 8%, vigente hasta agosto del 2022, estableciendo un cronograma gradual para retornar a 10% en marzo del 2025. Actualmente, la exigencia mínima legal es de 9%, con perspectivas de aumentar a 9,5% en septiembre próximo.

Al prorrogar la aplicación de Basilea III hasta el 2028 para las microfinancieras, se les proporcionaría un margen de tiempo adicional para adaptarse gradualmente a las nuevas exigencias, sin comprometer su capacidad para

cumplir con su misión social de inclusión financiera y desarrollo económico local.

“Esto permitiría una transición más suave y menos disruptiva, asegurando que las microfinancieras podamos continuar operando de manera sostenible y brindando acceso al crédito a segmentos vulnerables de la población, sin poner en riesgo la estabilidad del sistema financiero en su conjunto”, añadió.

Casas de préstamo

Por último, para Solís es importante que se pongan mayores requisitos para la formalización de las casas de empeño y/o préstamos que ahora obtienen la autorización para otorgar créditos con solo una simple autorización municipal, y que serían la parte formal del conocido esquema del ‘gota a gota’.

A finales de febrero de este año, la SBS emitió la Resolución N° 00650-2024 que establece requisitos mínimos para la inscripción y supervisión de empresas de préstamo y empeño.

“La resolución no exige una evaluación rigurosa sobre el origen de los fondos utilizados para establecer estas entidades financieras informales, lo que podría propiciar la proliferación de prácticas financieras riesgosas y

aumentar la vulnerabilidad de la población frente a la criminalidad asociada con el ‘gota a gota’”, indicó.

Según información de la FEPCMAC, más de 2.000 empresas operan bajo esta modalidad en el país, utilizando denominaciones que pueden inducir a confusión, como ‘banco’, ‘financiera’ o ‘cooperativa’. “Esta proliferación de entidades informales subraya la necesidad urgente de abordar el problema con medidas regulatorias más rigurosas”, manifestó Solís.

También enfatizó que la resolución de la SBS contradice la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702) pues “podría fomentar la informalidad en el sistema financiero, contraviniendo los principios de transparencia y estabilidad que rigen la ley”.

“La implementación de las propuestas de la FEPCMAC no solo aborda problemas específicos del sistema financiero peruano, como los créditos informales y la regulación microfinanciera, sino que también contribuye al crecimiento económico inclusivo y a la estabilidad financiera a largo plazo. Por lo tanto, estas medidas son fundamentales para promover un desarrollo económico sostenible y mejorar el bienestar de la población peruana”, concluyó.



Jorge Solís Espinoza dijo que prorrogar la aplicación de Basilea III hasta el 2028 permitiría una transición más suave y menos disruptiva, asegurando que las microfinancieras puedan operar de manera sostenible.



39 años apoyando a los emprendedores del país

Brindamos soluciones financieras para hacer realidad los sueños de miles de peruanos.

www.cajatrujillo.com.pe



Reincorporar a excluidos del crédito formal sería gradual si se concreta suspensión de topes a tasas de interés

La Comisión de Economía del Congreso aprobó la suspensión por 5 años de la Ley de Usura porque dicha norma afectó el proceso de inclusión financiera, desaceleró la bancarización en los sectores de menores ingresos, y para evitar la migración de las personas necesitadas por un crédito al “perverso sector informal del ‘gota a gota’”.

La Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera del Congreso de la República aprobó el dictamen de un proyecto de ley que suspende temporalmente, por 5 años, la aplicación de topes a las tasas de interés que se cobra a los créditos de consumo y a la micro y pequeña empresa (MYPE).

La decisión, tomada en su sesión del pasado 17 de abril, pretende revertir, temporalmente, las consecuencias negativas de la aprobación, por insistencia, de la Ley que Protege de la Usura a los Consumidores de los Servicios Financieros (Ley N° 31143) por el Congreso complementario (periodo 2020-2021) y que dispuso que el Banco Central de Reserva (BCR) fije los topes para esas tasas. Dichos topes fueron fijados por primera vez por el BCR a partir del 10 de mayo del 2021.

El dictamen

El dictamen aprobado por la Comisión de Economía señala que la propuesta legislativa busca abordar el problema creciente de financiamiento de origen dudoso, conocido como ‘gota a gota’. Asimismo, busca impulsar un entorno financiero inclusivo y competitivo que permita a las familias, así como a los pequeños y microempresarios, enfrentar con éxito el impacto de la recesión económica en el país.

“Con la aprobación de este dictamen se procura solucionar un grave problema que se ha generado luego de la aprobación de la Ley N° 31143, que impuso límites a las tasas de interés para créditos de consumo de bajo monto, lo cual ha afectado a miles de familias y a pequeños y microempresarios, así como a personas naturales que no cuentan con historial crediticio o cuyos ingresos son variables, porque fueron excluidos del sistema financiero formal y terminaron migrando al sistema informal ‘gota a gota’”, indica el dictamen aprobado con 14 votos a favor, 6 en contra y 1 abstención.

Además, explica que la Ley de Usura ha generado una afectación importante al proceso de inclusión financiera, así como la desaceleración del proceso de bancarización en los sectores de menores ingresos.

“El BCR manifiesta que con los topes a las tasas se habrían afectado a cerca de 226 mil clientes, de los cuales 126 mil correspondían a clientes exclusivos de la cartera de créditos y el resto fueron excluidos del proceso de bancarización. De ellos, 31.000 correspondían a pequeñas y microempresas, y 94.000 a créditos de consumo”, menciona el dictamen.

También recoge información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) que solicitaron a la Comisión de Economía la derogación permanente de la Ley de Usura.

La FEPCMAC les informó que el mercado de créditos informales en el país asciende a S/1.000 millones y se estima que al menos 580 mil familias recurren a estos créditos cada año.

El dictamen aprobado por la Comisión de Economía explica que la suspensión de los topes a las tasas de interés por 5 años ayudaría a mejorar la situación financiera de las personas naturales y de las Mypes, los grupos más afectados por estos límites máximos.

“Esto no solo promovería la reinserción de los clientes excluidos, sino también la incorporación de nuevas entidades financieras. Y, lo más importante, evitar la migración de muchas personas necesitadas por un crédito al perverso sector informal del ‘gota a gota’”, concluye el dictamen.

Cabe señalar que la Comisión de Defensa del Consumidor y Organismos Reguladores de los Servicios Públicos del Congreso también analiza este tema y deberá aprobar su propio dictamen, el cual, junto con el de la Comisión de Economía, deberán ser debatidos y votados en el Pleno del Congreso.

Advertidos

“Desde un inicio advertimos sobre las consecuencias negativas de la ley (N° 31143). Sus efectos han sido nocivos y perniciosos y ha originado el incremento de la criminalidad. Es necesaria su derogación y no una suspensión de solo 5 años”, opinó Jorge Solís Espinoza, presidente de la FEPCMAC.

Para María Belén Effio, CEO de Cresient, consultora especializada en el sector microfinanciero, la suspensión de la ley que establece topes a las tasas de interés por 5 años “es solo un respiro para el mercado”.

Resaltó que es la libre competencia la que regula las tasas de interés. “Incluso, cuando los costos de financiamiento aumentaron, las entidades microfinancieras no elevaron sus tasas de interés optando por absorber los gastos adicionales. Esto se llama competencia”, añadió.

Walter Rojas Echevarría, gerente central de Negocios de Caja Cusco, afirmó que el crecimiento de los préstamos informales, como el ‘gota a gota’, representa un retroceso en la regulación financiera.

Según el BCR, el gasto operativo constituye el 48% del costo total del crédito para una institución del sistema financiero, mientras que un 40% corresponde al riesgo crediticio. Además, el 7,5% se destina al costo de captar recursos del público, y un 7,8% representa el margen de ganancia de las entidades financieras.

Las entidades financieras enfrentan costos fijos, operativos, de fondeo y de cumplimiento regulatorio, entre otros. Por lo tanto, la imposición de topes a las tasas de interés afecta la rentabilidad de las instituciones financieras, especialmente de aquellas que operan con márgenes estrechos, comentó Leobell Amacifuen, consultor en microfinanzas.

De acuerdo con la SBS, antes de la entrada en vigencia de los topes a las tasas de interés, el promedio mensual de bancarización era de alrededor de 64.000 personas, sin embargo, entre julio del 2021 y junio del 2023, este promedio se redujo a aproximadamente 61.00 personas, lo que representa una pérdida de casi 3.000 clientes en términos de incorporación mensual.

Formalización

Para Rojas, la suspensión de los topes podría contribuir a reducir la presencia del mercado informal, alentando a más clientes a volver a un sistema financiero formal y supervisado, lo que proporcionaría mayor seguridad tanto en las transacciones como en aspectos legales. Sin embargo, la reincorporación de los miles de clientes que salieron del sistema financiero formal será gradual.

“Se espera que el efecto sea mínimo en el corto plazo ya que se requerirá tiempo para que las microfinancieras estructuren nuevos productos y campañas de captación. Sin embargo, a mediano plazo, se anticipa un incremento en la base de clientes y, potencialmente, en los ingresos financieros de las entidades, siempre y cuando estos nuevos clientes respondan positivamente a los financiamientos ofrecidos”, aseguró.

Tasas de interés

En contraste con el mercado informal de créditos, en donde las tasas de interés alcanzan casi un 900%

BCR fijó las tasas de interés tope para el periodo mayo-octubre

El Banco Central de Reserva (BCR) fijó en 109,83% para el periodo mayo-octubre 2024 el tope de las tasas de interés que el sistema financiero puede cobrar en los créditos de consumo y para la micro y pequeña empresa (MYPE).

Cabe señalar que desde que el Congreso complementario (periodo 2020-2021) publicó, por insistencia, la Ley de Usura, el BCR debe fijar semestralmente las tasas de interés tope que el sistema financiero formal cobra en estos tipos de crédito.

Desde que el BCR estableció la primera tasa tope, en mayo del 2021, la ha ido aumentando paulatinamente, lo que facilita que cada vez más personas y Mypes puedan acceder a un crédito en el sistema financiero formal. Sin embargo, no es suficiente para que las personas y los emprendedores de mayor riesgo puedan acceder.

Tasas máximas fijadas por el BCR

Periodo	Tasa
Mayo – Octubre 2021	83,40%
Noviembre 2021 – Abril 2022	83,64%
Mayo – Octubre 2022	83,70%
Noviembre 2022 – Abril 2023	87,91%
Mayo – Octubre 2023	96,32%
Noviembre 2023 - Abril 2024	101,86%
Mayo – Octubre 2024	109,83%

anual, el sector formal presenta tasas muchos menores y competitivas. Según la SBS, en el sistema de Cajas Municipales la tasa promedio para el sector de microempresas es de 34,91%, y de 33,58% para los créditos de consumo.

En los créditos destinados a pequeñas empresas hay un comportamiento mixto. Por ejemplo, en la banca múltiple se aprecia un incremento constante en la tasa de interés posterior a la pandemia por la COVID-19, pasando de 18,04% en marzo del 2020 a 23,19% en marzo de este año.

Para el sistema de Cajas Municipales, en marzo del 2020, justo cuando llegó la COVID-19 al país, la tasa de interés promedio se ubicaba en 25,09%. En los 2 años siguientes bajó a 22,65%, pero posteriormente se incrementó hasta llegar a 23,43% en marzo del presente año. Por otro lado, en las Cajas Municipales, cajas rurales y empresas de crédito, las tasas de interés eran más altas previo a la pandemia en comparación con las tasas registradas posteriormente, incluso hasta el presente año, comentó Amacifuen.

“Cuando se inicia la pandemia, en marzo del 2020,

la tasa de interés promedio en las Cajas Municipales estuvo en 36,35%, disminuyó hasta 32,30% en marzo del 2022, pero posteriormente se incrementó llegando hasta 34,91% a marzo último”, precisó.

Finalmente, Effio reiteró que es el libre mercado el que determina las tasas de interés competitivas. Sin embargo, enfatizó que la entrada de ciertas entidades al sistema financiero con tasas excesivamente altas, superiores a 200%, como en su momento lo hizo el Banco Azteca, contribuyó a una percepción negativa de las instituciones financieras.



La Comisión de Economía del Congreso dejó pasar la oportunidad de aprobar un dictamen que derogue la Ley de Usura pese a haber reconocido el daño que causa a la inclusión financiera de las personas más necesitadas.

Opinión

Contra la corrupción Un llamado a la acción



Nelson Shack Yalta
Contralor general de la República

Las entidades públicas cuentan con protocolos internos de integridad y de lucha contra la corrupción que deben activarse ante cualquier indicio de irregularidad, no solo para evitar que se produzca, sino para que, de haberse concretado, se investigue y se sancione ejemplarmente a los responsables.

Si analizamos los efectos de la corrupción y la mala conducta funcional, junto con los hechos tangibles que presenciamos diariamente, como servicios de salud y educación deficientes, obras públicas que colapsan debido a irregularidades durante su construcción y carreteras que permanecen inconclusas durante varios años, podemos notar un continuo aumento en el perjuicio económico que el Estado enfrenta.

Solo en el último año, este perjuicio se estima en S/24.300 millones y más de 9.000 funcionarios y servidores públicos han sido identificados como responsables de estas malas prácticas, según datos abiertos de la Contraloría General de la República (CGR).

Ciertamente, el principal problema está en las obras, en las cuales la tasa de incidencia de la corrupción y la

inconducta funcional es de 17,5%, es decir, perdemos S/17,5 por cada S/100 que invertimos en obras.

De acuerdo con el Índice de Percepciones de Corrupción 2023 de Transparencia Internacional (TI), dado a conocer en enero último, el Perú ha registrado una fuerte caída en la lucha contra la corrupción en el sector público.

En el 2022, se ubicaba en el puesto 101 del ranking global, en el que se clasifica a 180 países de todo el mundo. En el 2023 se ubicó en el puesto 121, es decir, hubo un mayor uso indebido del poder público y privado para beneficio propio o de terceros.

TI también advierte sobre la relación entre el acceso limitado a la justicia y la corrupción. Según su Índice de Estado de Derecho 2023, que evalúa la debilidad del Estado de derecho, las extralimitaciones del Poder Ejecutivo y las restricciones a los derechos humanos y a los sistemas de justicia reflejan que el Perú ha descendido al

puesto 88 del ranking global en los últimos 8 años.

El declive en el funcionamiento de los sistemas de justicia es un fenómeno mundial, pero en países como el Perú, con instituciones notablemente débiles y altos

niveles de pobreza y desigualdad, así como brechas sociales marcadas en áreas como salud, educación y vivienda, particularmente en las zonas de frontera y más alejadas del país, la corrupción y la impunidad parecen estar ganando terreno a la falta de control y presencia estatal.

Este año, la CGR realizará por lo menos una acción de control en cada distrito del país, con lo cual alcanzaremos una cobertura superior al 95% de todas las entidades públicas.

¿Qué pasa con esos protocolos internos de integridad y de lucha contra la corrupción con los que cuentan las entidades de los gobiernos nacional, regional y local? ¿Por qué no se activan? ¿Cuál es la respuesta de las instituciones del sistema de justicia y de los órganos sancionadores a nivel administrativo ante las denuncias y procesos en curso? Son ellos los que deben responder a la ciudadanía que reclama acción y sanción inmediata.

La impunidad solo atrae más corrupción y más pobreza en un contexto en el que la economía peruana registró uno de sus peores años en el 2023 debido a la incertidumbre política y también a los fenómenos meteorológicos, entre otras razones. Si no hay sanción ejemplar, la corrupción seguirá imperando y debilitando a las instituciones públicas.

Desde el 2017, en la CGR no hemos parado de implementar estrategias de lucha contra la corrupción: transparencia y acceso a nuestros informes de control, incremento significativo de la cobertura del control, crecimiento exponencial de las investigaciones y emisión de informes con reveladoras irregularidades, identificando responsables.

Otras estrategias son la implementación del control concurrente para acompañar paso a paso la buena gestión de las obras, megaoperativos de control integral, la implementación de un Observatorio Nacional Anticorrupción, la exigencia a los funcionarios y servidores públicos para la presentación de sus declaraciones juradas de interés y de bienes y rentas, el restablecimiento de nuestra potestad sancionadora, la promoción del control social en todo el país; pero, la verdad, no podemos solos.

Lo revelado por TI, nos debe llevar a reflexión: es crucial asignar recursos adecuados a las entidades del sistema de justicia con el fin de fortalecer el trabajo de los procuradores, defensores, fiscales y jueces. Esto implica modernizar los procesos, adoptar tecnologías pertinentes, mejorar los recursos humanos, promover políticas anticorrupción y reforzar el control disciplinario y ético.

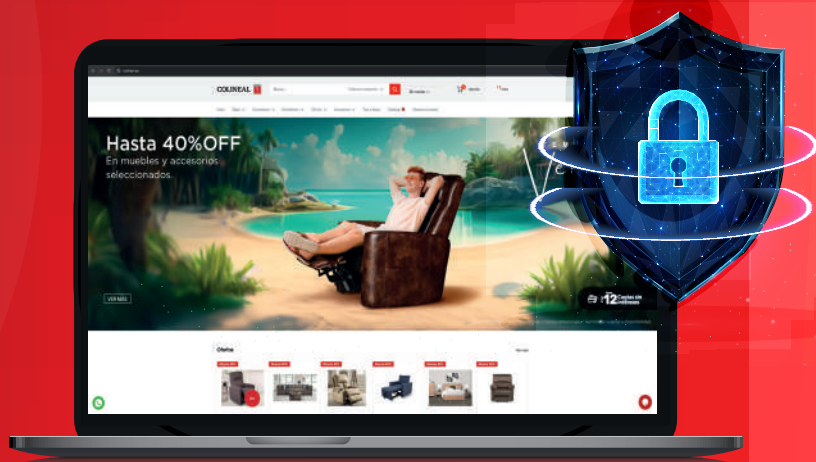
Además, garantizar la predictibilidad de las decisiones judiciales y, por supuesto, estar alejado de toda influencia política. Es decir, urge más que nunca una verdadera reforma del sistema de justicia en el Perú.

La ciudadanía cumple su parte en cada denuncia y reclamo realizado, pese a conocer las represalias que puede caer en su contra; por lo que es imperativo que el Estado cumpla su parte también, de lo contrario, perderemos la gran oportunidad que la reforma del control gubernamental nos ha dado: una enorme capacidad de detección de los actos irregulares; y, podríamos, a mediano plazo, perder la guerra contra la corrupción y la impunidad, poniendo en riesgo el Estado constitucional y nuestro sistema democrático.

CVV DINÁMICO

YA ESTA EN CAJA ICA

*Haz tus compras en línea
de forma más segura*



Caja Ica, innovando para ti.

**Te entendemos,
te atendemos.**



Entrevista a Carlos Oliva Neyra, ex ministro de Economía y Finanzas

“Crecer cerca de 3% implica que se reactiven una serie de sectores y que se siga consolidando la confianza”

En el frente interno, el principal riesgo para el crecimiento de la economía es la pérdida de confianza que está bastante vinculada al riesgo político y, si nos acostumbramos a la inestabilidad política tendremos un crecimiento menor a 3%, declara a Microfinanzas Carlos Oliva Neyra.

Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) tiene el objetivo de cumplir la meta fiscal para este año, fijada en 2% del Producto Bruto Interno (PBI) ¿Es factible considerando que cerró el 2023 con un déficit de 2,8%, superior al 2,4% que era el límite?

Sí es factible, pero no es fácil, no está garantizada; seguramente van a tener que hacerse algunos ajustes para poderla cumplir. Por el lado de los ingresos tributarios, para levantar la recaudación van a tener que garantizar un crecimiento económico alto o, por lo menos, de 3%; y, por el lado de los gastos, van a tener que hacer controles a lo largo del año para que este no crezca tanto.

El ministro de Economía y Finanzas, José Arista Arbildo, anunció una poda de gastos y publicó el Decreto de Urgencia N° 006-2024. ¿Cuánto de gasto se podrá recortar con esta medida?

Esos recortes no representan mucho del gasto presupuestado para este año, son poco menos de S/400 millones, lo que no mueve la aguja del gasto. (El presupuesto total aprobado para el 2024 asciende a S/241 mil millones).

Lo interesante es que han flexibilizado el movimiento de partidas dentro del presupuesto con la esperanza de que eso reduzca las demandas adicionales de gasto que surgen a lo largo del año, si éstas no se atienden. Gracias a esta medida, por ahí podría haber algún impacto sobre el gasto público, pero eso no lo sabemos todavía.

Entonces, ¿se necesitarían más recortes en el gasto público?

Más que recortes en el gasto diría que no hay que soltar la mano cuando se pidan más recursos presupuestarios; esa es un poco la idea del Decreto de Urgencia N° 006, es decir: no pidas dinero, tienes tu presupuesto y si te faltan recursos tómalo de esta otra partida porque

al final te quedas con mucho presupuesto sin gastar. Entonces, si eso funciona, podría haber algún tipo de impacto en el gasto.

Ahora, recortar gastos en sí resulta más complicado porque lo que se ha hecho ahora (con el Decreto de Urgencia) es establecer que no se gaste más que el año pasado en una serie de rubros; pero perfectamente se pudo haber dicho: gasta 5% o 10% menos; es decir, podrían seguir ajustando el gasto.

¿El MEF podría hacer estos ajustes adicionales sólo con normas internas?

Para recortar el gasto, el MEF tiene algunos mecanismos, por ejemplo, podría cerrar la llave del SIAF (Sistema Integrado de Administración Financiera) con una reprogramación de los compromisos anuales. Entonces, podría forzar algunos recortes, pero vamos a ver si tienen la necesidad y la fuerza para hacerlo.

Recaudación

Más que un plan de austeridad del gasto público, algunos dicen que se necesita con

urgencia combatir la evasión tributaria para aumentar los ingresos...

Sí, pero por el lado de los ingresos tributarios en el corto plazo no se puede hacer mucho para aumentarlos, salvo que la economía crezca a una tasa alta.

En cuanto a modificaciones tributarias si estas son, por ejemplo, del Impuesto a la Renta, recién comienzan a tener vigencia al año siguiente; y, por el lado de la evasión tributaria, es muy difícil que se pueda mover la aguja (aumentar ingresos por este medio) en el corto plazo.

El ministro Arista dijo que le ha pedido al nuevo jefe de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), Gerardo López Gonzáles, que recupere un punto porcentual (pp) del PBI en recaudación por año, dado que esta cayó 2 pp en el 2023. ¿Es posible?

Sólo con cambios en la Administración Tributaria es bien difícil subir la recaudación en uno o 2 pp del PBI. Se tendría que ser mucho más efectivo con el control de la evasión tributaria, pero con el nivel de informalidad que

RESULTADO ECONÓMICO DEL SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO: 2019 - 2025
(Porcentaje del PBI)



Nota: Los datos de enero y febrero de 2024 corresponden al acumulado de los últimos 12 meses.
*Proyección.
Fuente: BCRP.

37 Años

de solidez y confianza



Reafirmamos nuestra
clasificación de riesgo*

B-

*Ratificado por las clasificadoras de riesgo Moody's Local Perú y Apoyo & Asociados S.A. a diciembre 2023

**Muy pronto visita nuestras agencias en
Chota, Jaén, Celendín, Chachapoyas
y Huancayo El Tambo.**

 **CAJA MAYNAS**

hay en el país, eso no es fácil. Otra forma de aumentar los ingresos es a través de la política tributaria, y eso no depende de la Sunat.

También se ha dicho que es más urgente racionalizar los beneficios tributarios, estimados en S/24.000 millones para este año...

Hay un espacio en lo que se refiere a beneficios tributarios ya otorgados, pero muy pequeño. Políticamente es muy complicado recortar en este rubro algo significativo. Lo que hay que hacer es no dejar que se sigan introduciendo beneficios tributarios, si se quieren reducir es más difícil.

Probablemente se podría tener algo de espacio para esto último, por ejemplo, canjeando algún beneficio de la Amazonía, como se hizo cuando fui ministro de Economía, y eliminamos una exoneración tributaria a cambio de un monto fijo; o se podría pensar quizás algo referido al drawback (si se eliminara, se podría recaudar unos S/1.000 millones). Pero lo fuerte de las exoneraciones tributarias está en el Impuesto General a las Ventas (IGV) a los alimentos y nadie se imagina eliminar eso hoy.

¿Es complicado que un gobierno débil, como el que tenemos, negocie con el Congreso de la República para que no siga

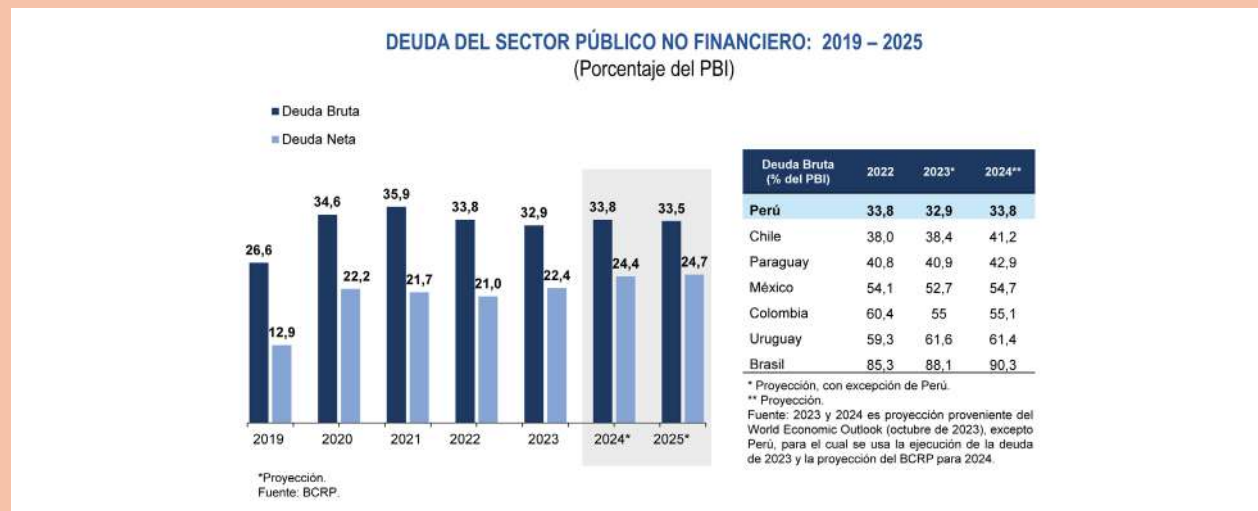
aprobando más beneficios tributarios? Incluso, hemos visto que derecha e izquierda se unen cuando se trata de dar beneficios tributarios...

Exacto, pero para eso está el MEF, para batallar hasta el final y no dejar que se sigan aprobando exoneraciones.

El ministro Arista afirmó que entre la informalidad (que cuesta 3,5% del PBI,

según dijo) y la corrupción (2% del PBI) se pierden 5,5% del PBI y que eso se podría recuperar luchando contra esos flagelos. ¿Tiene el Gobierno la fuerza para detener el avance de esos problemas?

Esos cálculos tienen que ser muy técnicos, no sé cómo salen esas cifras. A priori es difícil luchar contra esos problemas, pero para eso hay un premier, un ministro, una presidenta. Definitivamente, tienen que plantear



“Se deben tener reglas fiscales que sean creíbles y que se cumplan”

Se ha especulado que el Gobierno buscaría cambiar la regla fiscal y subir la meta de déficit para este año mediante las facultades delegadas que pedirá el Poder Ejecutivo al Congreso ¿Cómo vería el Consejo Fiscal esta medida?

Como Consejo Fiscal (que Oliva presidía cuando dio la entrevista y cuyo reemplazo fue anunciado por el Gobierno este 24 de abril) tendríamos que esperar a ver cuál es la propuesta y cuál su justificación para emitir un pronunciamiento. No puedo adelantar opinión como Consejo Fiscal.

¿Y cómo economista cuál es su comentario?

Hay un trade off entre la credibilidad y la disciplina fiscal. Se deben tener reglas fiscales que sean creíbles y que se cumplan. Por otro lado, tampoco se quieren reglas fiscales que sean muy laxas que se van a cumplir, pero que van a generar un problema fiscal.

Entonces, debe haber un equilibrio que debe ser bien técnico; y, si se van a cambiar las reglas, tiene que haber una justificación y un compromiso serio de que se van a cumplir.

En caso de que se cambie la regla fiscal al alza, ¿en cuánto podría ser?

No debería ser por mucho más; si bien tenemos

todavía cierto espacio en términos de deuda pública (como porcentaje del PBI) no es deseable que aumente todos los años. Deberían tratar de mantenerla por el nivel en que está (32,9% del PBI en el 2023) porque nuestra calificación crediticia (hoy en grado de inversión) depende de eso.

Si se cambia la regla fiscal y se sube la meta de déficit fiscal para este año, ¿afectaría a la calificación de riesgo crediticio del Perú?

Todo depende de qué planteo el MEF. Si plantea 0,5 puntos porcentuales más, por ejemplo (a 2,5% del PBI este año) y presenta una buena justificación, y hay un compromiso real de cumplirla, incluso se podría tomar a bien porque por lo menos se sabría que la van a cumplir. Lo peor que se puede hacer es seguir prometiendo cifras (tasas) y que al final del año se inventen cifras contables para tratar de cumplir la meta.

Según la trayectoria de déficit fiscal aprobada en el 2006, este debería bajar a 1% del PBI (como era la regla original). Algunos ven factible cumplir la meta de 2% en el 2024 por el mejor precio del cobre, pero no así en los años siguientes si no se hace una reforma tributaria ¿Es posible hacerla en el contexto político actual?

Es un poco difícil hacerla en este contexto, pero la

labor de las autoridades es convencer al Congreso de sus propuestas.

¿Se ha perdido la fortaleza y sostenibilidad de las cuentas fiscales que ha caracterizado al Perú en las últimas décadas?

No, no se ha perdido, todavía tenemos fortaleza fiscal, pero no es la de antes. Ahora tenemos un nivel de deuda pública bastante más alto que el que teníamos y ahorros en el Fondo de Estabilización Fiscal (FEF) bastante menores a los de antes.

Si nos comparamos con lo que teníamos hace 5 años, estamos en una situación más débil, pero que sigue siendo fuerte si se compara con otros países de América Latina e, incluso, del mundo porque los ratios de Perú todavía muestran fortaleza.

El mensaje es: seguimos siendo fuertes en el tema fiscal, pero estamos perdiendo fortalezas y justo estamos en el momento en que tenemos que dar un toque de timón porque si, perdemos esas fortalezas, vamos a tener problemas, no ahora, pero sí en algunos años.

Lo que hace el Consejo Fiscal es levantar la banderita de alerta y decir: sigues bien, pero te estás deteriorando y tienes que tomar decisiones ahora y no en 3 o 4 años, cuando ya tengas los problemas encima.

FA. FINTECH
AMERICAS

¡Ganamos!



Premio País Perú
Categoría Back office

Premios a los
**Innovadores
Financieros**
en las Américas



Producto Bruto Interno
(Variación porcentual interanual)

	2023	2024*	Ene-24
PBI Primario	2.9	2.8	-2.3
Agropecuaria	2.9	3.5	-2.8
Pesca	-19.7	10.5	-26.8
Minería Metálica	9.5	2.0	4.6
Hidrocarburos	0.7	1.5	0.6
Manufactura	-1.8	3.9	-17.9
PBI No Primario	-1.5	3.1	2.4
Manufactura	-8.2	3.1	1.5
Electricidad y Agua	3.7	3.9	3.7
Construcción	-7.9	3.2	13.2
Comercio	2.4	3.2	2.4
Servicios	-0.4	3.0	1.5
Producto Bruto Interno	-0.6	3.0	1.4

* Proyectado
Fuente: BCR, Reporte de Inflación - Marzo2024; INEI

Evolución del Índice Mensual de la Producción Nacional:
Febrero 2024
(Año base 2007)

Sector	Ponderación 1/	Variación porcentual		
		2024/2023		Mar23-Feb24/
		Feb	Ene.Feb	Mar22-Feb23
Economía Total	100.00	2.85	2.10	-0.12
DI-Otros Impuestos a los Productos	8.29	0.83	1.29	-1.61
Total Industrias (Producción)	91.71	3.03	2.18	0.02
Agropecuaria	5.97	-1.95	-2.42	-3.46
Pesca	0.74	-31.26	-28.49	-26.64
Minería e Hidrocarburos	14.36	15.94	9.76	9.79
Manufactura	16.52	-4.68	-4.45	-7.22
Electricidad, Gas y Agua	1.72	8.09	5.83	4.05
Construcción	5.10	6.41	9.69	-5.35
Comercio	10.18	3.02	2.71	2.49
Transporte, Almacén, Correo y Mensajería	4.97	5.18	5.15	2.20
Alojamiento y Restaurantes	2.86	2.70	2.66	2.12
Telecomunic. y Otros Serv. De Información	2.66	2.01	-0.48	-4.39
Financiero y Seguros	3.22	-5.12	-4.18	-7.43
Servicios Prestados a Empresas	4.24	2.89	2.37	0.67
Administración Pública, Defensa y otros	4.29	3.71	3.66	3.13
Otros Servicios 2/	14.89	2.66	2.51	3.23

1/ Corresponde a la estructura del PBI año base 2007.
2/ Incluye Servicios Inmobiliarios y Servicios Personales.
Fuente: INEI

las medidas y tratar de convencer, mover a la opinión pública; hay muchas cosas que se pueden hacer por más que a priori el Congreso tenga otra tendencia.

Medidas tributarias

¿Qué medidas tributarias podría dar este Gobierno?

Algo ya han hecho con las tasas Netflix (propuesta legislativa para que las plataformas que prestan servicios digitales paguen IGV, dado que el Impuesto a la Renta al que ya están gravados tiene dificultades para su cobro) lo cual puede rendir algo.

En el Impuesto Predial hay mucho espacio para ir avanzando ya que tenemos una recaudación sumamente baja por este concepto: es la tercera o cuarta parte respecto a lo que recaudan otros países de la región.

También se puede sacar adelante las Zonas Económicas Especiales (ZEE) que, a pesar de que tendrían una tasa de Impuesto a la Renta más baja, considerando la inversión adicional que propiciarían, podría mover la aguja incrementando la recaudación. También habría que ver si se está utilizando la norma anti elusiva que está vigente, no he visto ningún caso todavía.

Es todo un ‘combo’ de medidas que se podrían dar, pero el impacto de todo eso en la recaudación podría hacer ganar un punto del PBI o, con suerte, un poco más. Al final, te vas a chocar con el tema de la informalidad y eso ya no depende tanto de la estructura ni de la política tributaria, sino de la política laboral, sobre todo.

Crecimiento

El Banco Central de Reserva (BCR) prevé para este año un crecimiento de la economía de 3% con sesgo al alza, y el MEF también. Proyecciones privadas se están ajustando al alza, aunque con una tasa menor, de alrededor de 2,5%. ¿Es factible crecer 3% este año?

Sí es factible crecer a esa tasa, pero no es fácil. Las cifras indican un primer trimestre de este año relativamente débil todavía, a pesar de que hay un efecto rebote (en el primer trimestre del 2023 el PBI cayó 0,4%, según el BCR). La expectativa es que a partir del segundo trimestre mejore la tasa de crecimiento del PBI.

Sin embargo, el año pasado también pensábamos que el primer trimestre había sido malo por el clima, los conflictos sociales, entre otros, pero que al final íbamos

a crecer, y ya vimos lo que pasó (el PBI cayó 0,6% en el 2023).

Todo indicaría que este año podríamos tener una cifra de crecimiento cercana a 3%, quizás 2,7%, 2,8%, pero eso implica que efectivamente se reactiven una serie de sectores y que se siga consolidando la confianza. El último dato de confianza (Expectativas macroeconómicas que mide la encuesta mensual del BCR) da un poquito de esperanza de que están mejorando, pero un dato no hace una tendencia.

¿Habría que esperar que las expectativas sigan mejorando?

Así es, esa mejora en las expectativas tendría que continuar en los siguientes meses y el MEF tendría que proponer algunas medidas. Han hablado de reactivar el Consejo Nacional de Competitividad y Formalización, lo cual me parece estupendo, ahí se pueden fijar algunas metas y compromisos. Ojalá que el Congreso también se modere y el MEF se haga sentir en el Congreso y proponga algunas medidas.

Riesgos

¿Qué riesgos puedan llevar a un menor



“El ministro de Economía sabe lo que tiene que hacer, es una persona capaz, conoce el sector, el tema es si lo podrá hacer, ahí hay restricciones políticas. Igual, se nota que el Ministerio de Energía y Minas quiere hacer las cosas, pero hay que ver hasta dónde lo dejan”, afirma Carlos Oliva Neyra.

Dale a tu CTS el hogar que se merece

SÚPER TASA

Hasta

7.50%

**¡Que tu CTS
trabaje por ti!**

*Kimberly
García*



RUC: 20130200789 | CMAC HUANCAYO S.A.

Aplican términos y condiciones.

*TREA en soles, aplica para aperturas realizadas desde el 20 de junio del 2022.

 **Caja Huancayo**
La Caja del Perú

crecimiento del PBI que el proyectado para este año de entre 2,5% y 3%?

Hay varios factores de riesgo. Primero, una situación de crisis externa definitivamente podría tener un impacto negativo en la economía peruana. Ya hemos tenido 2 guerras en 3 años (en Ucrania y en Israel), algo que antes no se veía así nomás, ahora es casi común y además hay tensiones de guerra en otros lugares. Entonces, en el plano internacional, la probabilidad es baja todavía, pero siempre hay un riesgo de que pueda haber una crisis.

Algo similar se puede decir de los precios de los commodities. Hasta ahora estos pintan bien, aunque el precio del petróleo tuvo unos repuntes, el cobre y el oro vienen bien.

Pero, eso también podría revertirse en unos meses por diversos factores. Es decir, en el plano internacional, tanto por el lado de la demanda como de los términos

de intercambio, siempre hay un riesgo para la economía peruana que, por ahora, es menor.

¿Y en el frente interno qué riesgos ve?

Por el lado interno, lo principal es la confianza que está bastante vinculada al riesgo político. Si el Congreso sigue metiendo autogoles, como ese nuevo retiro de fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y en un mes sacan alguna otra exoneración tributaria y en 3 meses otra (sin mayor sustento técnico), todo eso enrarece el clima.

No va a destruir las expectativas de los agentes económicos, pero por lo menos va a hacer que no se recuperen. Si eso pasara ya no estaríamos hablando de un crecimiento de 3% sino de 2% y, si se complica más, volveríamos a hablar de un crecimiento de 1%. Entonces, internamente el mayor de los riesgos es la pérdida de la confianza.

Y no ayuda a fortalecer la confianza con lo que ha pasado con las acusaciones a la presidenta Dina Boluarte, el riesgo de una nueva vacancia...

Es malo acostumbrarse a una situación constante de inestabilidad política, pero tampoco estamos en uno de los 2 extremos: ni el que quisiéramos (óptimo sin conflictividad política) ni es un desastre.

Esta situación de inestabilidad política, si nos acostumbramos a ella, va a hacer que nos garantice un crecimiento mediocre donde las empresas simplemente estén invirtiendo lo menos posible cuando lo que se quiere es justamente revertir eso y que la inversión privada crezca 5% o más.

Sin embargo, por otro lado, tampoco es la catástrofe que fue cuando entró Pedro Castillo y decía que iban a cambiar la Constitución, etc. Ahí sí hubo un deterioro, y

“Hay que esperar que el nuevo directorio de Petroperú nos diga la verdad sobre lo que está pasando”

¿Qué opina de la solución parcial que le ha dado el MEF al problema de endeudamiento de la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML) mediante la autorización para emitir bonos hasta por S/1.200 millones a S/1.400 millones este año, según informó el ministro Arista?

La posición del Consejo Fiscal está en un comunicado que incluye una nota técnica. Definitivamente, es inconsistente que, por un lado, se quiera controlar el gasto público y, por otro, se esté soltando.

Además, hay una serie de temas que no se han contestado todavía (por parte de la MML) como qué proyectos se financiarían. Y, de lo que presentó a la Contraloría General de la República, lamentablemente los proyectos no tenían los expedientes técnicos, sin embargo, ya se había tomado la deuda; la tasa de interés es sumamente alta.

Hay varios temas por revisar ahí, en todo caso, el

Consejo Fiscal ya levantó una alerta y el MEF y la Contraloría son los que tienen que tomar nota de ello.

¿Cuáles serían las medidas correctivas que deben hacerse? Ud. ha sugerido que el Ejecutivo envíe un proyecto de ley al Congreso en ese sentido...

Simplemente, se tendría que eliminar el artículo del Decreto Legislativo N° 1275, esa ventana que da a los municipios la posibilidad de tomar deudas sin garantía en soles, sólo con la calificación de riesgo crediticio de la entidad. La eliminación de ese artículo se hace con una ley del Congreso u otra del mismo rango (como un decreto legislativo).

Pero, de lograrse la eliminación de ese artículo, regiría para nuevos casos y no afectaría lo que ya se endeudó la MML...

No afectaría a lo que ya se endeudó, pero la MML tiene un plan para endeudarse hasta por S/4.000

millones o S/5.000 millones y ya se endeudaron por S/1.200 millones.

Petroperú

El Gobierno ha estado apoyando financieramente a Petroperú. ¿No es contradictorio con la austeridad del gasto y la sostenibilidad fiscal que se pretende?

El Consejo Fiscal también emitió un comunicado donde hacíamos notar este tema de Petroperú. Ya han tomado algunas medidas y hay que esperar que el nuevo directorio de Petroperú se manifieste y nos diga la verdad sobre lo que está pasando.

Cuando ponga las cartas sobre la mesa -y esperamos que sea transparente a diferencia del directorio anterior - y diga cuál es la situación, ahí habrá que tomar la mejor decisión. Podría generar una presión fiscal, pero otra solución podría ser liquidar la empresa. Habría que saber el tamaño del hueco financiero para ver cuál es la mejor alternativa.

Consejo Fiscal pidió que MEF y Contraloría evalúen consecuencias de endeudamiento de Municipalidad de Lima

En su Comunicado N° 02-2024-CF del 3 de abril, el Consejo Fiscal alertó de que, de concretarse los planes de endeudamiento de la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML), esta entidad enfrentaría una peligrosa situación de sobreendeudamiento y de eventuales desequilibrios presupuestarios para las siguientes administraciones municipales.

Cabe señalar que el Decreto de Urgencia N° 006-

2024 restablece el permiso para emitir deuda a los gobiernos subnacionales que no cumplen las reglas fiscales, pero que cuentan con calificaciones crediticias favorables.

“El cambio normativo introducido con el Decreto de Urgencia N° 006-2024 podría llevar a que la MML alcance un saldo de deuda total (SDT) superior a los S/4.000 millones en el 2024, lo cual es aproximadamente el doble del SDT máximo que

la MML ha tenido en el pasado (S/1.926 millones en el 2020)”, detalló el Consejo Fiscal.

En ese sentido, demandó que se pueda contar con una evaluación y opinión de la Contraloría General de la República y del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) sobre las consecuencias de un endeudamiento de la magnitud propuesta, por su relevancia para la sostenibilidad fiscal y solvencia de la MML.

Deuda del Sector Público No Financiero (Porcentaje del PBI)

Deuda Bruta	2022	2023*	2024**
Perú	33.8	32.9	33.8
Chile	38.0	38.4	41.2
Paraguay	40.8	40.9	42.9
México	54.1	52.7	54.7
Colombia	60.4	55.0	55.1
Uruguay	59.3	61.6	61.4
Brasil	85.3	88.1	90.3

* Proyección, con excepción de Perú
** Proyección
Fuente: BCR

ese tipo de deterioro no lo veo en el corto plazo por más líos políticos que haya, pero vamos a estar ahí, en el 0% de crecimiento de la inversión con lo cual no reducimos pobreza y es además una bomba de tiempo para los conflictos sociales.

Inestabilidad política

El ministro Arista reconoce que crecer 3% es insuficiente para bajar la tasa de pobreza que, dijo, ha subido al 30% de la población. Y considera que deberíamos aspirar a crecer 5% anual para lo cual hay que crear un clima atractivo para la inversión privada y darle seguridad jurídica al inversionista. En el contexto político actual ¿es factible ofrecer esas 2 condiciones?

Lamentablemente, las muestras de inseguridad jurídica las vemos a cada rato. Es la labor del Poder Ejecutivo tratar de minimizar todo eso, pero por lo mismo que se siente débil no lo hace.

A mí me queda claro que el ministro de Economía sabe lo que tiene que hacer, es una persona capaz, conoce el sector, el tema es si lo podrá hacer, ahí hay restricciones políticas. Igual, se nota que el Ministerio de Energía y Minas (Minem) quiere hacer las cosas, pero hay que ver hasta dónde lo dejan.

El tema es que esta inestabilidad política

Más apoyo financiero a Petroperú conllevaría implicancias fiscales relevantes

En su Comunicado N° 01-2024-CF, del 1 de febrero pasado, el Consejo Fiscal advirtió sobre nuevos apoyos financieros a Petroperú de parte del Gobierno Central, que en ese momento se evaluaban.

Reiteró su preocupación por el continuo deterioro de la situación financiera de la empresa estatal y consideró que el riesgo para las finanzas públicas radica en la magnitud de las necesidades financieras de Petroperú y en que

las actuales dificultades persistan en el tiempo. Alertó que nuevas medidas de apoyo financiero a Petroperú conllevarían implicancias fiscales relevantes, pudiendo reducir la disponibilidad de recursos líquidos del Gobierno o presionar hacia mayores niveles de endeudamiento público. Reiteró la importancia de que se tomen las medidas correctivas correspondientes para que la gestión de Petroperú se rijan de manera efectiva bajo criterios de transparencia y buen gobierno corporativo.

está condenando a la economía a crecer a una tasa baja dado que las grandes inversiones se congelan. ¿Tendremos que esperar hasta el 2026 para ver si la economía crece a más de 3%?

Ese es el escenario base, pero, nuevamente, los ministros, el Gabinete ministerial, la presidenta están ahí para tratar de cambiar eso y lograr tasas de crecimiento de 3%, 4% o más, porque eso permitirá mejorar el empleo y bajar la tasa de pobreza.

Tienen que creérsela, darse cuenta de que son Poder Ejecutivo, que tienen poder por más que se sientan débiles y sobre esa base crear consensos, gobernar. Y lo que uno siente es que no se está gobernando, simplemente estamos discutiendo cosas pueriles y no vemos un Gobierno que nos genere expectativas, un horizonte, unas metas que indiquen plazos en los que se logren objetivos.

No se nota ese ímpetu, ese liderazgo que es importante para cambiar las expectativas y mientras no suceda eso pues simplemente vamos a estar creciendo poquito. Este año quizás un poco más por el rebote (de la caída del 2023), pero eso no soluciona nada.

Minería

El premier Gustavo Adrianzén Olaya ha dicho que la meta para este año es viabilizar

inversiones mineras por US\$4.600 millones en 7 proyectos. No ha mencionado destrabar grandes proyectos como Tía María y otros que están estancados. ¿El Gobierno teme enfrentarse a los conflictos mineros?

Pareciera que ese es un poco el miedo. Pero también hay ahí un tema de trámites en el Minem que espero lo solucionen rápido. La cartera de proyectos mineros por unos US\$50.000 millones de inversiones está ahí hace unos 10 años y cada proyecto es una realidad distinta. En algunos el principal problema es el financiamiento; Tía María tiene financiamiento, pero no tiene licencia social; y, otros proyectos están todavía en etapas previas o con otro tipo de problemas.

Entonces, ahí se tiene que hacer cirugía, digamos, para empezar a mover esa cartera. No hay una bala de plata, no es que saques una medida y todos los US\$50.000 millones empiecen a andar. Y, por otro lado, están los problemas que hay con la exploración, tienes que hacer 4 consultas previas para poder meter un martillazo a un cerro para confirmar si hay cobre.

Sin embargo, la minería informal campea por todo el país, ya serían 84 millones de hectáreas con esta actividad...

Tambogrande es el mejor ejemplo de eso. Botaron a una empresa que tenía la concesión y al final el yacimiento se llenó de mercurio y dinamita...

“Si uno cree en la libre competencia, debería haber muchos más notarios”

El ministro de Economía ha anunciado que van a enviar al Congreso un proyecto de ley para modificar la Ley del Notariado y así tener 6.000 notarios en lugar de 600 que hay ahora y, con ello, bajar los costos notariales que, según dijo, son carísimos. ¿Cuál es su opinión?

Estoy totalmente de acuerdo. Esa ley es una política totalmente mercantilista, es un gremio totalmente cerrado que tiene barreras de entrada. Si uno cree en la libre competencia debería haber muchos más

notarios; eso haría que los costos notariales bajen mucho.

El ministro Arista también criticó los engorrosos trámites municipales para la apertura de negocios y dijo que se requieren modificaciones. Pero los municipios son autónomos, ¿está hablando de una ley que modifique la Ley de Municipalidades?

Exactamente, hay una serie de competencias que son exclusivas de los municipios. Entonces,

definitivamente se requeriría un cambio legal. Por ejemplo, la licencia de funcionamiento la da un municipio distrital y si quieres cambiar eso hay que cambiar la ley; hay restricciones para este cambio.

Y viendo la composición y tendencia del Congreso, ¿será posible lograr ese cambio?

Eso es imposible, pero tendría que verse la manera de facilitar el otorgamiento de las licencias municipales.

Opinión

Campaña Día de la Madre Optimismo moderado que puede despegar



José Buendía Matta
Gerente de la División de Negocios, Mibanco

Este año, la campaña por el Día de la Madre comienza con un optimismo moderado. Hace unos días, en mi recorrido por el emporio comercial Mesa Redonda (en el centro de Lima) pude observar cómo clientes y comerciantes están preparando la mercadería que más se mueve en esta temporada.

Entre los productos utilitarios más vendidos, vi electrodomésticos pequeños, tazas serigrafiadas con mensajes alusivos y elementos decorativos en papel aluminio. Esta fecha es un día en el que buscamos reconocer la labor de las madres con un detalle o regalo simbólico de agradecimiento.

En Mesa Redonda, no solo encontramos comercios que realizan ventas directas a los clientes, sino también aquellos que despachan grandes cantidades de productos a otras zonas de Lima y a regiones. Desde mediados de abril, estos comerciantes observan cómo se va moviendo la demanda en sus negocios.

Además, consultan con sus clientes o compradores de otras zonas para estimar cuántos pedidos realizarán. Basándose en estos pronósticos, administran de manera más eficiente su capacidad de endeudamiento al solicitar créditos del sistema financiero y de proveedores.

Las ventas de esta campaña siguen la misma sintonía que la coyuntura económica. Por ello, existe una mayor cautela por parte de los emprendedores, sin lugar a duda. Siempre hay factores que preocupan y pueden llevar a paralizar algunas regiones y a reducir las expectativas.

Por ejemplo, un comerciante del sur del país podría optar por comprar una cantidad menor a su proveedor en comparación con el año pasado, o bien, podría pedirle que espere un poco para evaluar la reacción del mercado ante la campaña. Cada día es crucial para medir la temperatura de la campaña al momento.

Las micro y pequeñas empresas (Mypes) están a la espera de saber si podrán solicitar más créditos en caso de que la campaña se active y requieran mercadería adicional. Por otro lado, los bancos, Cajas y otras instituciones financieras, estamos listos para

atender esa demanda. En esta situación, como banco, debemos estar cerca y atentos a una evolución positiva de la campaña, ya que las necesidades de los clientes pueden aumentar repentinamente y debemos atenderlas de inmediato. Y si las expectativas no mejoran, ofrecer la mejor asesoría sobre cómo proceder a partir de entonces. Estamos aquí en las buenas y en las malas.

La relación cercana entre una entidad financiera y su cliente es altamente valorada, especialmente en campañas tan significativas como la del Día de la Madre. Cuando los clientes reciben varias ofertas para tomar créditos, no necesariamente eligen la tasa más atractiva.

En cambio, su elección se basa en quién conoce su historia financiera, y, en algunos casos, incluso en la relación personal de años con su asesor de negocios. El Net Promoter Score (NPS), que permite medir la satisfacción del cliente y también la lealtad, se convierte así, en un indicador de gestión muy importante.

Para los emprendedores, lo ideal es comprometerse con un banco, y a lo sumo con 2. Si consideran trabajar con 3, podrían percibir que su orden financiero se ve afectado, a pesar de los diversos beneficios que se les ofrezcan.

En esta competencia, las campañas comerciales pueden marcar la diferencia al estrechar la relación con el cliente. Se pueden explorar diversos caminos para ofrecer facilidades, como disponer del dinero sin evaluaciones adicionales y a través de medios digitales.

En resumen, la campaña del Día de la Madre se perfila de manera similar a la del año pasado. Los emprendedores están midiendo de cerca cómo se mueve la demanda, y el sistema financiero está atento para responder de inmediato a estas necesidades.

Nos dirigimos hacia el segundo domingo de mayo, una fecha en la que, más allá de las cuestiones económicas, nunca debe faltar el amor y el reconocimiento hacia las madres.

“La relación cercana entre una entidad financiera y su cliente es altamente valorada, especialmente en campañas tan significativas como la del Día de la Madre. Cuando los clientes reciben varias ofertas para tomar créditos, no necesariamente eligen la tasa más atractiva”.

Comprometidos en seguir promoviendo la

INCLUSIÓN FINANCIERA



Crédito



**CRECE
MINERO**

Crédito

Mujer

Pallaquera



Productos adaptados a brindar acceso y financiamiento a los mineros del país

Entrevista a Gabriel Amaro Alzamora, presidente de la Asociación de Gremios Productores Agrarios del Perú (AGAP)

“Todo hace pensar que el Gobierno ha tomado la decisión de impulsar una nueva ley agraria atractiva para la inversión”

Unos 130 mil empleos formales se perdieron en el sector agrario en octubre del 2023, en diciembre fueron 100 mil y en enero también; y pese que se debe a varios factores, como los climatológicos, otro habría sido el resultado si no se hubiera derogado la Ley de Promoción del Sector Agrario en el 2020, señala a Microfinanzas Gabriel Amaro Alzamora.

Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

A pesar de los problemas del 2023, el valor de las exportaciones agropecuarias no tradicionales (cuyo mayor rubro son las agroexportaciones) creció 8,6% según el Banco Central de Reserva (BCR), alcanzando los US\$9.157 millones. ¿Cómo le fue a la agroexportación?

La agroexportación en volumen cayó 5% en el 2023, mientras que en valor (dólares) creció 4%, llegando a los US\$10.180 millones, con datos actualizados.

El crecimiento en valor de estas exportaciones se debe a que los precios de algunas frutas en las que somos primeros productores suben al reducirse la oferta, que es lo que ocurrió en el 2023

¿Qué factores explican ese comportamiento?

Ha habido varios factores, algunos no controlables como el clima, otros que se pueden atribuir al Estado (políticas) y otros que son externos (internacionales).

Evidentemente, se puede hacer poco frente a fenómenos climáticos como Yaku o El Niño costero en el momento que ocurren, pero se puede hacer mucho si se planifica y hace con tiempo las obras necesarias para defenderse de esas anomalías climáticas. Lamentablemente, estas se hacen a última hora y no tan bien.

Pero hay otros factores que afectan a las exportaciones agrícolas y la agricultura en general ya que, si se compara el 2017 (año del peor Niño costero en 100 años) con lo que ocurrió el año pasado, se ve que en el 2017 las agroexportaciones, el Producto Bruto Interno (PBI) Agrario y el PBI total crecieron, sin embargo, en el 2023 todos estos cayeron.

¿Cuáles son esos otros factores no climáticos que explican la diferencia entre los resultados del 2017 y 2023?

Hay factores estructurales que explican lo ocurrido el año pasado en el sector agrario, que a decir del presidente del BCR, Julio Velarde, ha sido el peor en casi 30 años para el agro; y son, principalmente, el tema regulatorio y la inestabilidad que ha habido en el país en los últimos años. En el tema regulatorio, estructural, está la ley agraria. En el 2020 se derogó la ley anterior (Ley de Promoción del Sector Agrario - Ley N° 27360) que era promotora y daba todos los beneficios sociales a sus trabajadores.

Se derogó sin diálogo con el sector privado y el Congreso de la República aprobó otra ley (Ley del Régimen Laboral Agrario y de Incentivos para el Sector Agrario y Riego, Agroexportador y Agroindustrial - Ley N° 31110) la cual mató la inversión privada en el sector, le generó una serie de sobrecostos y lo desestabilizó. Los resultados ya los estamos viendo hoy, no hay nuevas inversiones agrarias importantes.

En octubre del 2021 el gobierno de Pedro Castillo lanzó la propuesta de una “segunda reforma agraria” que pretendía poner límites a la concentración de la propiedad de tierras. ¿En qué quedó?

Felizmente esa propuesta no se aprobó, pero nos han

dejado con la nueva ley agraria (Ley N° 31110) que ha perdido todo su rol promotor de la inversión.

Empleo

Desde agosto del 2023, ha caído el empleo formal agrícola en alrededor de 100 mil puestos por mes. ¿A qué se debe?

Ha sido una combinación de varios factores. Primero, está el factor climático, pero que no debió haber afectado la tendencia positiva que venía mostrando el sector agrario y la agroexportación en años anteriores. Es claro que esos fenómenos golpearon la producción, pero no tuvo por qué hacer que caiga el volumen exportado, ni el PBI Agrario ni el PBI total.

Otro factor en contra es la política pública agraria, la regulación agraria, que se fue deteriorando en el tiempo, desde el 2017 a la fecha. Otro factor es la fuerte caída de la inversión privada.

¿En cuánto cayó la inversión privada en la agroexportación?

En el 2023, la inversión privada total cayó más de 7% y esa misma tendencia se vio en la inversión privada del sector agrario; no ha habido mayor inversión privada en el sector agrario moderno en el 2023, no se han visto ampliaciones de tierras de cultivo, ni nuevas plantaciones, etc. Y el mejor indicador de ello es que cayó el empleo formal en este sector.

“Hay factores estructurales que explican lo ocurrido el año pasado en el sector agrario, que a decir del presidente del BCR, Julio Velarde, ha sido el peor en casi 30 años para el agro; y son, principalmente, el tema regulatorio y la inestabilidad que ha habido en el país en los últimos años”.

¿En cuánto cayó el empleo formal en el sector agrario?

El dato que tengo de octubre del 2023 es que cayó en 130 mil puestos, en diciembre en 100 mil y en enero de este año en 100 mil (una caída de 17,5% respecto a enero del 2023). Es decir, ha continuado la caída del empleo formal en el sector agrario, y cuando un sector va perdiendo de manera continua empleo formal, se tienen que tomar medidas urgentes.

Nueva ley

¿Cuáles serían esas medidas?

AGAP, desde inicios del 2023, viene alertando sobre esta situación y pidiendo medidas extraordinarias para el sector. En julio del año pasado presentamos al Gobierno un plan de reactivación económica para el sector, propusimos que pidan facultades legislativas para ese fin y nada de eso se hizo.

¿Y cómo está ahora la propuesta?

Ahora que la situación del sector es muy complicada, felizmente el nuevo ministro de Economía y Finanzas, José Arista Arbildo, ha dicho que el sector agrario requiere tener una ley agraria promotora. El ministro de Desarrollo Agrario y Riego, Ángel Manero Campos, que acaba de ingresar, dijo también, en la sesión del Congreso por el voto de confianza al nuevo Gabinete ministerial, que necesitamos una nueva ley agraria.

Entonces, todo hace pensar que las evidencias sobrepasan lo que AGAP había alertado hace meses y el Gobierno ha tomado la decisión de impulsar una nueva ley agraria que sea promotora y atractiva para la inversión, lo cual nosotros veníamos pidiendo.

Considerando la composición del Congreso, ¿cree que esa nueva propuesta de ley prospere?

Hay que considerar que el Congreso aprobó la confianza al nuevo gabinete ministerial con una alta votación.

Eso es un mensaje: el Perú no soporta más inestabilidad política y lo que pide la ciudadanía con urgencia es seguridad ciudadana y lucha contra el crimen organizado; y, la reactivación económica porque la gente no tiene empleo.

¿Hacia dónde apuntaría esta nueva ley agraria?

Tiene que garantizar los derechos laborales que es algo que nosotros también promovemos, ha habido ahí información inexacta al respecto; pero, asimismo, debe tener un marco promotor adecuado para volver a atraer inversión privada al sector agrario y para darle sostenibilidad a las inversiones que ya están en el agro porque, de lo contrario, se seguirá perdiendo empleo formal.

La nueva ley también debe acelerar el proceso de incorporación de la pequeña agricultura a las cadenas

productivas modernas porque son la base de la alimentación local.

¿La nueva ley agraria significaría volver a los regímenes laboral y tributario que tenía la Ley N° 27360?

Se trata de tener una ley de promoción agraria mejor; con la ley vigente (Ley N° 31110) hemos retrocedido 15 años aproximadamente. Hay que dar nuevos incentivos, nuevas formas para poder acelerar el proceso y recuperar la industria y el mercado agroexportador.

Habría que mejorar el régimen laboral respetando los derechos laborales, se trata de devolver a la ley ese carácter promotor de largo plazo. Cuando se tienen desincentivos en un sector tan riesgoso para la inversión como es el agrario, esta se va y eso es lo que hay que evitar para recuperarla.

Exportaciones agropecuarias*

(Var. % anual)

Año	Millones de US\$	Var. %
2014	4198	23.2
2015	4391	4.6
2016	4686	6.7
2017	5103	8.9
2018	5867	15.0
2019	6299	7.4
2020	6735	6.9
2021	7868	16.8
2022	8436	7.2
2023	9157	8.6

* El volumen exportado cayó 2.2% en el 2023, mientras que los precios subieron 11% (en promedio)
Fuente: Sunat y BCR

- Las exportaciones de productos agropecuarios sumaron US\$9.157 millones en el 2023, 8,6% más respecto a lo reportado en el 2022, según el BCR.

- El incremento se sustenta en los altos precios de los productos afectados por las condiciones climáticas como el arándano y el espárrago, que subieron 65% y 40%, respectivamente.

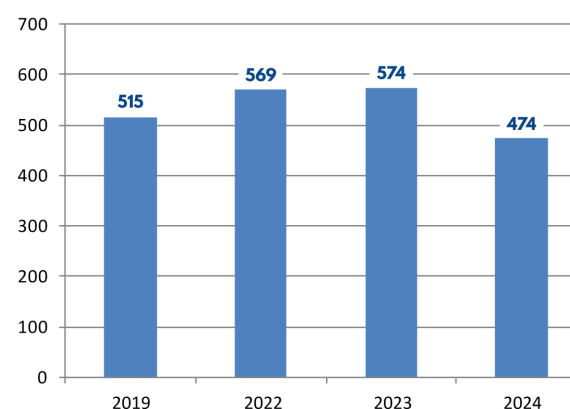
- La caída en los volúmenes embarcados de agroexportación (-2,2%), la mayor desde 1998, se explica por las condiciones climáticas que afectaron la floración de productos como el arándano, espárrago, mango y uva.

- Las exportaciones de productos agropecuarios sumaron US\$660 millones en febrero de este año, con una caída interanual de 7,5%. En enero habían crecido 22,8% alcanzando los US\$973 millones.

Sector agropecuario - Enero

Puestos de trabajo formal

(En miles)



Fuente: BCR, elaboración propia

¿Esa nueva ley agraria debería contener incentivos para atraer la inversión privada como los tiene la minería, por ejemplo?

Tiene que ser todo el paquete de incentivos porque estamos en una situación de pérdida de la inversión privada en el sector. Ya hemos conversado con el ministro de Economía y con el de Desarrollo Agrario, también con varios congresistas; la Comisión Agraria del Congreso está apoyando esta iniciativa.

Tiene que ser una norma nueva, disruptiva; no se trata de volver a la ley anterior (Ley N° 27360) sino dar una nueva ley que acelere todos los procesos de inversión en el sector agrario.

¿Cuándo considera que se aprobaría esta nueva ley agraria?

Hay que recordar que el Gobierno va a pedir facultades legislativas delegadas, esperemos que sea cuanto antes y ojalá que la nueva ley agraria se pueda aprobar mediante dichas facultades o, en todo caso, con una ley del Congreso.

Debido a esta falta de incentivos para la inversión privada se informó en su momento que algunas empresas agrarias estaban migrando a otros países...

Se han ido capitales importantes a Colombia, Ecuador, Uruguay y Paraguay, a otros países de Sudamérica. No es que se hayan ido las empresas, sino que han preferido expandir sus nuevas inversiones hacia otros países, mientras que acá se han restringido por la falta de incentivos.

¿Cuánto capital se ha ido en inversión agraria a otros países?

En el 2019 estimábamos que en los siguientes 5 años íbamos a crecer en 30.000 hectáreas, lo que significaba

unos US\$3.000 millones de inversión privada adicional. Este era un dato conservador de las inversiones agrarias que se tenían previstas para ese período.

Pero no se realizaron esas inversiones porque cambiaron las reglas de juego y actualmente se han seguido retrayendo porque los números no dan.

Cuando suben los costos, te quitan los incentivos para seguir invirtiendo, etc., lo que ocurre es que no inviertes y el empleo formal sufre, cae.

Potencial

Sin embargo, el potencial agroexportador y agrario en general sigue siendo enorme en el Perú. ¿Cuántas tierras cultivables del país se dedican a la agroexportación?

Los cultivos de frutas y hortalizas de exportación y para el mercado local, que es lo que produce la agricultura moderna, representan entre 4% y 5% de todas las hectáreas cultivadas en el país.

Si la ley agraria promotora que teníamos no se hubiera derogado en el 2020, quizás los problemas climáticos y otros no hubieran afectado tanto y, en el 2023, habríamos terminado en positivo en cuanto al volumen de agroexportaciones y no se hubieran perdido esos miles de puestos de trabajo formal.

Irrigaciones

¿A cuánto habrían llegado las exportaciones en ese escenario que describe Ud.?

Probablemente a US\$11.000 millones. El Perú tiene mucho potencial, es uno de los 10 países del mundo con más agua dulce. Sólo Chavimochic, en su III etapa, va a hacer 3 veces más grande la extensión de tierras de La Libertad que hoy se dedican a la agroexportación.

Se acaba de entregar la concesión para los estudios de factibilidad del proyecto Chincas; el Gobierno busca impulsar Majes Siguas II, a lo que se sumaría Chavimochic III etapa. ¿En cuánto se ampliaría la frontera agrícola para agroexportación de concretarse estos proyectos?

En AGAP, con datos oficiales, hemos calculado que se incorporarían 258 mil hectáreas en tierras nuevas y 183 mil en tierras mejoradas, es decir, más de 430 mil hectáreas.

Hoy tenemos unas 250 mil hectáreas cultivadas en la agricultura moderna. Con lo que tenemos hoy, el Perú es el undécimo país en el mundo en cuanto a agroexportaciones de frutas y hortalizas. El potencial es enorme.

El problema con esos proyectos de irrigación y otros, como Olmos, es que tienen años estancados. ¿Qué debe hacer el Gobierno para acelerarlos?

El ministro de Desarrollo Agrario conoce el sector y tiene un tremendo reto no sólo para sacar adelante la nueva ley agraria sino para agilizar los procesos de todos los grandes proyectos de irrigación, frente a la oportunidad que tenemos como país con el megapuerto de Chancay y otros puertos que están avanzando.

Lo que debemos pedir es que el ministro dure, que tenga continuidad, que no se estén cambiando ministros cada 6 meses porque eso crea inestabilidad y los funcionarios nuevos no toman decisiones, nadie quiere firmar resoluciones; también tiene que haber un norte claro de hacia dónde se quiere ir.

¿En cuánto crecerán las agroexportaciones este año?

Este año va a ser difícil porque no salió ninguna norma importante o medida que impulse al sector. Si no se impulsa la nueva ley agraria y tampoco se dan una serie de normas que reactiven al sector, este año la agroexportación no va a estar bien.

Hay señales de cultivos que no están bien y que vienen con problemas del año pasado. Y si bien es cierto que ya

Principales exportaciones agropecuarias *

(Millones de US\$)

	2022	2023	Var. %
Uvas	1363	1745	28.1
Arándanos	1355	1676	23.6
Paltas	893	963	7.8
Frutas, legum. y hort. en conseva	1049	944	-10.1
Café	1236	828	-33.0
Espárragos frescos	371	391	5.5
Cereales, legum. y semill. oleag.	282	310	10.0
Mangos	300	255	-15.1
Cacao en grano	159	219	38.4
Mandarinas	223	217	-2.8
Demás hortalizas, tubér. y raíces	206	203	-1.3
Páprika	142	176	24.1
Jengibre	66	121	82.8
Bananos orgánicos	117	108	-7.7

*Representan cerca del 90% de las exportaciones agrarias totales
Fuente: BCR, elaboración propia

Costo del transporte marítimo sube

Los costos del transporte marítimo han aumentado, revirtiendo la normalización observada desde inicios del 2022. El índice de contenedores de Drewry's casi ha triplicado su costo (2,5 veces mayor) frente al nivel observado a mediados de diciembre pasado.

De manera particular, los costos se han visto exacerbados en las rutas Asia a Europa, según el BCR.

no hay un Niño severo, sí hay desajustes climatológicos que afectan el normal desenvolvimiento de los cultivos. Todavía tenemos nuestras reservas respecto a cómo irá este año para las agroexportaciones.

Las exportaciones agrarias presentan datos mixtos en lo que va del año. En enero crecieron (23%), pero en febrero cayeron (-7,5%), según cifras del BCR...

Ese comportamiento promedio es relativo porque entran y salen cultivos, y por las variaciones de los precios en el mercado internacional. Esperamos que el comportamiento de las agroexportaciones en este año, por lo menos, no sea peor que en el 2023, que sea un poco mejor, pero no sabemos aún en cuánto.

Crédito

¿Cómo se financian las empresas agroexportadoras?

Se financian en la banca local, en la banca de inversión y con aportes de capital. En conjunto, por todos los problemas que ha enfrentado el año pasado, el sector ha pasado a una situación de mayor riesgo para los bancos, para el sistema financiero y eso hace que suba el costo promedio del crédito y de los seguros.

Ello afecta la rentabilidad de las empresas del sector y por eso también es que se ve menos inversión y empleo,

y cae el dinamismo del sector. Si ahora aplicáramos un plan de reactivación, como el que propusimos el año pasado, se podría abaratar el costo del crédito, habría más disponibilidad de este y la situación mejoraría.

Cultivos estrella

¿Qué productos agrícolas apuntan este año para ser las estrellas de la agroexportación?

Están las uvas, arándanos, palta, mangos que esperamos que mejoren respecto al año pasado. También el espárrago que se vio afectado por una norma restrictiva de Europa.

¿Y qué productos nuevos pueden ser estrellas de la agroexportación en el futuro?

Hay cultivos nuevos como la pitahaya (conocida también como fruta del dragón); la pecana que es un cultivo sobre todo de pequeña agricultura (en Ica) para la cual hemos pedido acceso al mercado de China; la cereza, que está en proceso de pruebas, entre otros.

Las exportaciones de palta peruana han crecido notoriamente. ¿Qué perspectivas tienen?

Perú es el segundo exportador de palta a nivel mundial. El año pasado no estuvo tan bien por todos los factores adversos mencionados antes, pero esperamos que

este año se mantengan, por lo menos, los volúmenes exportados en el 2023 y ojalá puedan crecer un poco.

Con futuro

¿La agroexportación sigue teniendo futuro en el país o, a raíz de los problemas expresados, está en una encrucijada que podría llevarla al despeñadero?

El Perú es una potencia minera y también es una potencia agraria. Nuestro problema son las políticas públicas que en lugar de alentar e impulsar estos sectores económicos y generar un ambiente de negocios ultra competitivo, en momentos que el mundo está muy convulsionado hacemos mal las cosas. La ruta para tener nuevamente un crecimiento exponencial del sector agrario moderno (agroexportación) ya se conoce, lo que hay que hacer es aplicarla y fortalecerla mejorando la regulación y los entes gubernamentales que ayudan a impulsar al sector, no solo a las empresas, a la industria agroexportadora, sino a todo el sector agrario.

Nuestro objetivo es darle sostenibilidad a toda la parte moderna del sector agrario, pero también acelerar el proceso de incorporación de la pequeña agricultura a la modernidad para sacar de la pobreza a millones de peruanos. En mi libro "Agro: La gran apuesta del Perú", se detalla la problemática y se proponen soluciones para el sector.



“En el 2019 estimábamos que en los siguientes 5 años íbamos a crecer en 30.000 hectáreas, lo que significaba unos US\$3.000 millones de inversión privada adicional. Pero no se realizaron esas inversiones porque cambiaron las reglas de juego y actualmente se han seguido retrayendo porque los números no dan”, afirma Gabriel Amaro Alzamora.

Tinkuy 2024

Encuentro anual de líderes de Caja Cusco reunió a más de 400 colaboradores de todo el país

El objetivo principal del “Tinkuy 2024: Tejiendo caminos rumbo al 2026” fue evaluar y reconocer el desempeño del año 2023 y establecer las estrategias y metas para el presente año. Además, se trazaron las estrategias necesarias para alcanzar los objetivos institucionales hacia el año 2026, informó Caja Cusco.

El octavo encuentro anual de líderes de Caja Cusco, denominado “Tinkuy 2024: Tejiendo caminos rumbo al 2026”, que tuvo lugar en las ciudades de Cusco, Arequipa y Lima, reunió a más de 400 líderes de la entidad financiera, provenientes de las 24 regiones del país.

El objetivo principal del Tinkuy 2024 fue evaluar y reconocer el desempeño del año 2023 y establecer las estrategias y metas para el presente año.

Dirigido por el Directorio y la Gerencia Mancomunada de Caja Cusco, este encuentro es una plataforma crucial para analizar los retos y oportunidades que enfrenta la institución en su camino hacia el futuro.

Compromiso

Durante el evento, el presidente del Directorio de Caja Cusco, Raúl Velazco Huayhua, resaltó el compromiso y dedicación demostrados por la Gerencia Mancomunada y los colaboradores a lo largo del año pasado.

Enfatizó la importancia de mantener una actitud de excelencia y transformación para seguir siendo líderes en el sector financiero y continuar tejiendo historias de éxito para los emprendedores peruanos.

Por su parte, Walter Rojas Echevarría, gerente central de Negocios de Caja Cusco, expresó su gratitud hacia los colaboradores y compartió su optimismo respecto a las metas futuras de la organización.

También destacó el espíritu competitivo del equipo y la relevancia de las estrategias planteadas para marcar la diferencia en el año 2024.

Claves

Con un enfoque en la actitud y la innovación como claves para el éxito, el Tinkuy 2024 proporcionó un espacio de

reflexión sobre los desafíos presentes y futuros en un entorno cada vez más dinámico y competitivo.

Se evaluaron los entornos del mercado actual y se trazaron las estrategias necesarias para alcanzar los objetivos institucionales hacia el año 2026.

En sus 36 años de trayectoria, Caja Cusco se ha

consolidado como un aliado financiero para los emprendedores del Perú, manifestó Velazco.

Renovando su compromiso con la excelencia y la innovación, la Caja Municipal continúa trabajando para ofrecer productos y servicios que se adapten a las necesidades del mercado y seguir tejiendo historias de éxito para el desarrollo del país, aseguró.



El Tinkuy 2024 proporcionó un espacio de reflexión sobre los desafíos presentes y futuros en un entorno cada vez más dinámico y competitivo.

Opinión

Financieras cautivas Apostando por las Mipymes



Sebastián Rodrigo Koch
Country manager, Scania Finance Perú

La inactividad del Estado, la crisis económica y política, la caída de la inversión privada, los fenómenos naturales, las protestas sociales, la pandemia, entre otros factores, fueron determinantes para que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) –que representan al 99,4% del total de empresas formales en el país– terminen el año 2023 con saldo negativo.

El informe de Demografía Empresarial del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), publicado en el tercer trimestre del año pasado, muestra que se han cerrado más de 144 mil empresas, cifra nunca registrada. Y, aunque en este mismo tiempo se han creado 75.000 nuevas empresas, la disminución neta, a nivel nacional, es de más de 69.000.

Según la Cámara de Comercio de Lima (CCL), el 85% de la fuerza laboral en el país es generada por estas empresas, brindando oportunidades laborales a una gran cantidad de peruanos. Sin embargo, pese a su importancia, la dificultad de estas compañías para acceder a financiamiento se ha convertido en un obstáculo que limita su crecimiento y desarrollo.

Muchas tienen un gran potencial, ideas innovadoras y proyectos ambiciosos, pero se ven frenadas por la falta de apoyo financiero en la banca tradicional.

La CCL señaló que este sector concentró el 24% de los préstamos que otorga el sistema financiero al sector empresarial, equivalente a S/248.240 millones, monto que evidencia un crecimiento de solo 1,8% respecto al mismo periodo del 2023. Es decir, la penetración de las Mipymes en el sistema financiero es baja.

Una de las principales dificultades que enfrentan las Mipymes para acceder a créditos en la banca tradicional es la falta de aval. De hecho, esto responde a que los bancos y entidades financieras tradicionales suelen requerir garantías tangibles y una larga historia crediticia para otorgar préstamos.

Este es un desafío para muchas Mipymes, dado que carecen de activos importantes o no han tenido la oportunidad de construir un historial crediticio sólido por el tiempo que vienen operando.

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en el Perú existen aproximadamente 15 entidades financieras, de las cuales 5 son cautivas, aquellas que proporcionan opciones de financiamiento especializadas para respaldar las ventas de bienes y servicios ofrecidos por sus empresas matrices.

Es alentador ver cómo las financieras cautivas han crecido rápidamente y han demostrado ser una solución viable y atractiva. Uno de los ejemplos de financieras cautivas es Scania Finance, tomando en cuenta que el transporte pesado juega un papel fundamental en el desarrollo económico del país. El 80% de la economía peruana se mueve por transporte pesado por lo que resulta importante el enfoque hacia las Mipymes que requieren acceder a un financiamiento personalizado, para adquirir un producto que les permita lograr negocios más sostenibles en el tiempo.

Scania Finance basa su propuesta de valor en atributos clave como el conocimiento del cliente y del sector, flexibilidad de pago, soluciones de apalancamiento y tiempos de respuesta óptimos; generando soluciones integrales robustas atractivas para el segmento, contribuyendo con la operatividad y la construcción de patrimonio en dicho sector.

Tal como ocurre con Scania Finance, es fundamental promover la creación y el crecimiento de mecanismos financieros que se adapten a las necesidades de Mipymes orientadas a servicios, comercios y manufacturas. Iniciativas como esta, toman valor porque facilitan y permiten el acceso al crédito a este sector empresarial que genera el 61% de empleos en el Perú, aportando el 25% al Producto Bruto Interno (PBI).

“Es alentador ver cómo las financieras cautivas han crecido rápidamente y han demostrado ser una solución viable y atractiva. Uno de los ejemplos de financieras cautivas es Scania Finance, tomando en cuenta que el transporte pesado juega un papel fundamental en el desarrollo económico del país”.

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas únicas totales de los PDF*



M220 - Marzo 2024

1'052,987



M219 - Febrero 2024

1'324,879



M217 - Diciembre 2023

1'556,307



M218 - Enero 2024

1'174,610



M216 - Noviembre 2023

1'419,641

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 25 de abril. Contabiliza una descarga por equipo.
 (**) Ediciones anteriores, descargar en microfinanzas.pe

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas únicas totales de los PDF*



M215 - Octubre 2023

1'698,007



M212 - Julio 2023

1'329,316



M214 - Septiembre 2023

1'610,308



M211 - Junio 2023

897,805



M213 - Agosto 2023

1'416,715



M210 - Mayo 2023

1'175,947

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 25 de abril. Contabiliza una descarga por equipo.

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

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

“Caja Arequipa está lista para lanzar su nueva entidad de servicios financieros 100% digitales”

Caja Arequipa presentará a la SBS a principios de junio su proyecto para emitir tarjetas de crédito a pesar de que la ley permite a las Cajas Municipales emitir las sin autorización previa de la SBS. La tarjeta ingresaría al mercado entre julio y agosto, declara a Microfinanzas Wilber Dongo Díaz.

¿Cómo evalúa la situación del sistema financiero?

En el sistema financiero, el 84% de los saldos de créditos está en manos de la banca múltiple. Las colocaciones han disminuido de S/413 mil millones en febrero del 2023 a S/410 mil millones en febrero del 2024, lo que representa S/3.000 millones menos en un año, generando menor actividad económica en el país.

Este retroceso es preocupante, antes de la pandemia solíamos experimentar un crecimiento anual de entre S/5.000 millones y S/10.000 millones, lo que implica que no se está atendiendo adecuadamente la demanda crediticia, especialmente de las micro y pequeñas empresas (Mypes), considerando que la banca tiende a priorizar la atención de créditos a grandes empresas y créditos de consumo, como las tarjetas de crédito.

¿Cómo se refleja esta situación en el sector microfinanciero?

En el caso de las empresas microfinancieras, su participación en el mercado dentro del total del sistema financiero nacional es inferior a 10%, por lo que su impacto global es limitado en términos financieros, sin embargo, el impacto es muy fuerte si lo vemos dentro del número de clientes atendidos, pese a esta disminución de oferta y demanda de créditos en el sector de las Mypes.

Las entidades de las microfinanzas, el año pasado crecieron 8% en promedio, y al mes de febrero de este año se ha reducido a un 5% interanual. Por su parte, Caja Arequipa sigue apostando por el crecimiento de este importante nicho de mercado en la economía peruana, y presenta un crecimiento anual con un indicador mayor a 13% al cierre del mes de marzo.

Colocaciones

¿Cómo han evolucionado las colocaciones en el sector financiero?

El sistema financiero en su conjunto, incluyendo la banca, ha experimentado una disminución de 1% en febrero en

comparación con el mismo periodo del año anterior. Esta desaceleración interanual se había empezado a percibir en los últimos 6 meses del año pasado.

Antes de la pandemia, el sector financiero crecía en promedio entre 8% y 9%, en línea con el crecimiento de la economía peruana, que oscilaba entre 6% y 7%. Por otro lado, el sector microfinanciero creció 3% en febrero en términos anuales, mientras que el sistema de Cajas Municipales lo hizo en 6%.

¿Qué factores explican las menores colocaciones del sistema?

La disminución se debe a una combinación de factores, tanto internos como externos. Internamente, la crisis política es un factor significativo, como lo demuestran las encuestas en las que más del 90% de los encuestados desaprueba el desempeño del Gobierno y del Congreso de la República.

Esta situación genera desconfianza entre empresarios, emprendedores, Mypes y consumidores en general, lo que lleva a una mayor prudencia en la toma de deudas. No se trata simplemente de una falta de oferta, ya que los sistemas financieros tienen liquidez, sino que la demanda ha disminuido debido a la prudencia de los clientes en este contexto.

¿Las medidas de apoyo estatal por la pandemia han ayudado a las entidades financieras?

Desde el inicio de la pandemia, las entidades financieras

han enfrentado desafíos adicionales. Aunque el Gobierno implementó programas de apoyo, como la reprogramación de deudas a través de las medidas que emitió la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), se ha notado que muchas deudas reprogramadas no están siendo cumplidas.

Esto ha llevado a un aumento significativo en el gasto de provisión en el sistema financiero para cubrir la morosidad, lo que se refleja en su incremento del orden de 70% entre febrero del 2023 y febrero del 2024.

Impacto

¿Cuál ha sido el impacto general en las utilidades del sector financiero peruano?

El impacto ha sido significativo. Las menores colocaciones, el aumento de la morosidad, el gasto de provisión y, principalmente, el aumento significativo de los gastos financieros, han reducido las utilidades del sector financiero en un promedio de 30% en comparación con los 12 meses anteriores.

Esta combinación de factores ha creado un entorno

desafiante para las instituciones financieras en el país.

¿Cómo ha afectado la inflación internacional al sector financiero peruano?

La inflación a nivel internacional ha llevado a un aumento en las tasas de interés de referencia en varios países, incluido Perú.

“Hemos observado una disminución en el período de duración en la rotación crediticia de los microempresarios. Antes, el promedio de duración de los créditos era de 11 meses, pero ahora está entre 9 y 10 meses. Esto indica que están solicitando créditos de menor cuantía, pero los están pagando en un plazo más rápido y luego vuelven a solicitar otro crédito”.



“Reinventando la inclusión financiera en pos de un objetivo mayor”

 21, 22 y 23 de agosto de 2024

 Hotel Hilton El Salvador

informes: eventos@fpcmac.org.pe / 985 422 913

ORGANIZAN:



Aunque Perú logró frenar con la política monetaria impuesta el alza de tasas, que llegaron a subir hasta 7% y 11% a plazo fijo de 360 días, aún se siente el impacto en el gasto financiero, especialmente en el sector de las microfinanzas, porque a pesar de que la tasa de interés de referencia ha disminuido, hoy está en 6%, los compromisos asumidos para los depósitos a plazos fijos, que tienen una tasa alta, continúan afectando el gasto financiero.

¿Cómo afecta este nuevo escenario a los microempresarios?

El aumento de precios reduce la cantidad de unidades de sus inventarios o existencias que los microempresarios pueden adquirir con el mismo monto de crédito. Esto afecta sus márgenes de ganancia ya que venden menos productos.

Además, el aumento de los gastos del negocio y de su hogar reduce los ingresos disponibles, lo que dificulta el cumplimiento de las cuotas de los créditos y ha llevado a un aumento en los índices de morosidad.

Los microempresarios están priorizando el destino de sus ingresos a cumplir con la adquisición de la canasta básica de alimentos para su familia, antes que cumplir con el pago de sus créditos.

Aunque los ingresos se han mantenido en términos nominales, la inflación y la falta de empleo han llevado a una disminución de los ingresos reales de los emprendedores y trabajadores.

Otros desafíos

¿Qué otros desafíos enfrentan el sistema financiero además de la morosidad?

En la gestión financiera actual, otro de los grandes problemas es cumplir con los compromisos de liquidez. Más que la morosidad, lo que se cuida en las entidades financieras es mantener la solidez y liquidez necesarias para que, en situaciones imprevistas, el público pueda retirar su dinero sin complicaciones, por ello la SBS tiene un seguimiento cercano de estos indicadores y, en las últimas décadas, el sistema financiero peruano ha dado señales de robustez y garantía en sus operaciones.

¿Cuáles son los niveles de liquidez en el sistema financiero peruano?

Hoy en día existen niveles de liquidez por encima de las ratios regulatorias establecidas, lo que ha contribuido a la tendencia a la baja paulatina en las tasas de interés.

Sin embargo, estas tasas más bajas no se están reflejando aun en la oferta de créditos, debido a compromisos adquiridos el año pasado con tasas más altas en depósitos a plazo fijo que se dieron entre 12 y 24 meses, y que estarán vigentes hasta mediados del próximo año.

¿Cómo prevé que evolucionen las tasas de interés en los próximos meses?

Es posible que entre agosto y septiembre veamos una disminución en las tasas de interés para los préstamos, dado que los plazos fijos con tasas más altas comenzarán a vencer con mayor proporción en esos meses.

Hacia septiembre u octubre, y aún más hacia el 2025, es probable que, si no surgen emergencias o situaciones

como un aumento en el precio del petróleo a nivel mundial que pueda llevar a una inflación adicional, el sistema financiero se fortalezca y tenga un mayor margen financiero, lo que sería beneficioso para lidiar con la morosidad y el gasto de provisiones, que podría convertirse en el principal problema en los próximos 18 meses.

¿Ha cambiado el comportamiento crediticio de los microempresarios en el escenario actual?

Sí, en los últimos 6 meses hemos observado una disminución en el período de rotación crediticia de los microempresarios. Antes, el promedio de duración de los créditos era de 11 meses, pero ahora está entre 9 y 10 meses. Esto indica que las personas están solicitando créditos de menor cuantía, pero los están pagando más rápido y luego vuelven a solicitar otro crédito.

En resumen, están optando por montos menores, los reembolsan con mayor rapidez y luego repiten el ciclo. Esta tendencia de rotación de los plazos de los créditos

refleja la confianza en la demanda del mercado y del consumidor y nos indica si está mejorando o sigue estancado.

Resultados

¿Cómo explica el crecimiento de Caja Arequipa en este primer trimestre del año?

Tenemos un modelo de negocio que, apoyado por las nuevas tecnologías digitales y de inteligencia de negocios, nos ayuda a seguir creciendo. De esta manera, a marzo tuvimos un crecimiento de 14% en colocaciones, 18% en depósitos, mientras que nuestros ingresos financieros crecieron en más de 18%, ello se explica porque tenemos controlada la morosidad (4,89% en febrero, según la SBS) y el stock de la cartera reprogramada por la COVID-19 es prácticamente inexistente.

¿Cómo se ha comportado la morosidad en cada segmento crediticio?

En Caja Arequipa, aproximadamente el 81% de los



desembolsos mensuales están enfocados en las Mypes, por ello nuestra estructura de portafolio muestra que el 76% del total de nuestros clientes pertenece a dicho sector. La morosidad en los créditos a medianas empresas está en 4,85% (en el sistema financiero supera el 18%), en los créditos a las pequeñas empresas está en 5,52%, en microempresas en 5,38% y en los créditos de consumo llega a 3,59%. Todos estos indicadores de morosidad por tipo de crédito están muy por debajo de los que presenta el sistema.

Tarjeta de crédito

¿Considera que es un momento oportuno para introducir una nueva tarjeta de crédito al mercado?

Siempre es importante que la oferta de una institución financiera sea amplia y diversificada. En nuestros 38 años en el mercado, hemos observado que muchos de nuestros clientes optan por una tarjeta de crédito para realizar compras en centros comerciales.

Sin embargo, lo que buscamos con la emisión de estas tarjetas no es simplemente un nuevo negocio o producto, sino brindar una oferta más completa de



“Hacia septiembre u octubre, y aún más hacia el 2025, es probable que el sistema financiero se fortalezca y tenga un mayor margen financiero, al vencer los compromisos de depósitos a plazo con tasa más alta a la oferta actual, lo que sería beneficioso para cuidar los márgenes ante la suba de la morosidad y mayor gasto de provisión de cartera, aspectos que podrían convertirse en el principal problema en los próximos 18 meses para la mayoría de entidades financieras”, dice Wilber Dongo Díaz.

nuestros productos y servicios actuales a nuestros clientes. La prioridad de nuestras actividades siempre será las Mypes, por ello el 71% de nuestros saldos de créditos están dirigidos a este importante sector.

En este sentido, la tarjeta de crédito será un producto adicional para aquellos clientes que utilizan nuestros servicios financieros, ofreciéndoles un paquete completo de soluciones. La línea de crédito otorgada será conservadora.

¿Para cuándo prevén lanzar su tarjeta de crédito?

A pesar de que existe la ley (N° 31711 promulgada en marzo del 2023 por el Congreso) que permite a las Cajas Municipales emitir tarjetas de crédito, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos y sin necesidad de permiso de la SBS, Caja Arequipa presentará su proyecto a la SBS a principios de junio.

Teniendo en cuenta que el proceso de análisis y aprobación podría tomar alrededor de 30 días, esperamos lanzar la tarjeta entre julio y agosto de este año.

Neobanco-Neocaja

¿Qué avances hay para el lanzamiento del neobanco de Caja Arequipa?

Un neobanco es una forma de organización cuyo principal usuario no suele acudir a una oficina física, a diferencia de lo tradicional en el mundo financiero. Aunque estos neobancos son comunes en algunos países europeos y latinoamericanos, en el caso de Perú aún falta la regulación necesaria.

Caja Arequipa está lista para iniciar operaciones con su nueva entidad, ofreciendo una experiencia al cliente con operaciones financieras 100% digitales.

¿Qué servicios ofrecería esta nueva entidad?

Nuestra oferta básica se centrará en ofrecer servicios similares a los que ya proporcionamos a través de nuestra aplicación denominada Caja Móvil, donde los clientes pueden abrir una cuenta de ahorros y obtener una tarjeta de débito totalmente digital, realizar pagos de crédito digitalmente y acceder a créditos digitales, la diferencia será que los clientes de esta nueva entidad, serán atendidos 100% digitalmente.

¿Cómo están preparados para adaptarse a las regulaciones que puedan surgir?

Dependemos de la SBS en cuanto a la regulación de las autorizaciones del denominado neobanco. Estamos

listos para adaptarnos rápidamente a cualquier normativa que se establezca para poder ofrecer servicios como neobanco o neocaja, como se permita llamar. Estamos preparados tecnológicamente; la clave ahora es conocer las reglas que se establezcan y ajustarnos a ellas lo más pronto posible.

Nuestra infraestructura y herramientas tecnológicas están listas, y hemos recibido asesoría legal sobre cómo operar en Perú y qué pasos seguir en caso de requerir una organización separada de la matriz.

Aunque siempre hemos considerado que nuestra nueva entidad debería estar organizada como una unidad dependiente de la matriz, con su propia autonomía de funcionamiento, aún necesitamos la regulación correspondiente.



“Nuestra meta para el 2024 es elevar de 20% a 30% las transacciones financieras a través de la aplicación móvil”

¿Cómo fue el desempeño de Caja Arequipa durante la campaña escolar?

Nos fue muy bien, superamos nuestras expectativas. Experimentamos un crecimiento promedio de casi S/75 millones por mes en comparación con el mismo período del año pasado. En el último mes de marzo, logramos colocar casi S/780 millones, frente a los casi S/680 millones de marzo del año 2023.

Este aumento refleja un crecimiento significativo en nuestras actividades. A diferencia del mercado en general, nos destacamos como una entidad singular dentro del sistema microfinanciero gracias a nuestras fortalezas diferenciales que nos permiten obtener resultados positivos.

¿Cuáles son las expectativas para la campaña del Día de la Madre?

Con prudencia, nuestro presupuesto para este año muestra un crecimiento anual neto de casi

S/1.000 millones respecto al año pasado, con lo cual alcanzaremos alrededor de S/9.600 millones de colocaciones netas a fin de año. Sin embargo, aunque proyectamos un crecimiento de 13%, 2 puntos porcentuales menos que en el 2023, en términos absolutos el crecimiento será de 16%.

¿Cuál es la expectativa de incremento para las transacciones digitales fuera de la agencia?

Las transacciones financieras fuera de la oficina han alcanzado el 75% en el 2023. Aunque el 75% de estas transacciones se realiza a través de agentes corresponsales, el uso de la aplicación móvil de la Caja ha experimentado un notable aumento, superando el 20%.

Nuestra meta para el año 2024 es alcanzar el 30% de las transacciones a través de la aplicación móvil, lo que representaría un aumento de 10 puntos porcentuales.

¿Cuáles son los desafíos que enfrenta Caja Arequipa para aumentar la participación de su aplicación móvil en los canales digitales?

Nuestra expectativa se ve limitada por los problemas de infraestructura y de la capacidad de interconexión de los operadores móviles en Perú, especialmente en áreas geográficas como el oriente y la sierra, donde la calidad del internet es deficiente.

La desconfianza de los usuarios al realizar transacciones digitales no está relacionada con la cantidad de transacciones financieras que pueden realizarse, sino con la calidad del servicio de los operadores telefónicos en diferentes regiones del país. Es necesario mejorar la infraestructura para facilitar la digitalización financiera y lograr una mayor adopción de las transacciones digitales, y por lo tanto una mayor oportunidad de inclusión financiera en el país.

Nuevos lineamientos para acceder a fondos de Impulso MYPERú hacen desistir a microfinancieras

El programa Impulso MYPERú ha subastado el 81% del total del monto asignado por el Estado en garantías, pero las instituciones financieras solo han otorgado créditos por el 29% del fondo. Financiera Compartamos y Mibanco han desistido de participar este año en las subastas.

En abril del 2023, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) puso en marcha el programa Impulso MYPERú con una primera subasta en la que se asignaron más de S/440 millones en garantías para otorgar préstamos a las micro y pequeñas empresas (Mypes) con un fondo de hasta S/2.000 millones al momento de su creación.

Dicho fondo fue incrementando su tamaño progresivamente, hasta llegar a S/15.000 millones de los cuales la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide) ha subastado más de S/12.130 millones en garantías para financiar negocios de diversos sectores productivos.

Pese a haber asignado el 81% del total del fondo, y casi un año después de iniciado el programa, solo ha colocado créditos por S/4.442 millones al 5 de abril, cifra que equivale apenas al 29% de los S/15.000 millones dispuestos por el Estado.

Del importe desembolsado, el 35% corresponde a Lima, cifra muy por debajo de su peso sobre el Producto Bruto Interno (PBI) del país; y, el 65% a otras regiones lideradas por Arequipa (8%), Puno (7%), La Libertad (6%) y Piura (5%).

Asimismo, el 24% de estos beneficiarios accedió a créditos para compra de activo fijo, el 36% para capital de trabajo, mientras que el 40% lo utilizó para consolidar sus deudas.

Contexto

Especialistas del sistema financiero atribuyeron este escaso dinamismo en la toma de créditos por parte de las Mypes a las perspectivas poco optimistas que tenían los empresarios sobre las ventas en épocas de recesión y con indicadores de consumo deteriorados.

La asignación de fondos de Impulso MYPERú tenía como objetivo ayudar a los clientes afectados por los conflictos sociales y el ciclón Yaku que perjudicaron las actividades de las Mypes en los primeros meses del 2023, recordó José Miguel De la Peña Tschudi, gerente de Segmentos y Productos de Mibanco.

Otra etapa de este programa fue ayudar a los clientes con problemas crediticios o complicaciones de pago porque se habían sobreendeudado en otras entidades, por ello, se permitía la consolidación de deudas a un menor costo, expresó.

“La deuda de consumo tuvo un impacto muy fuerte,

y aunque nosotros no estamos en ese sector, nuestros clientes sí toman esta deuda en otras entidades, generando un cruce”, añadió.

De la Peña precisó que el año pasado participaron activamente en las subastas de Impulso MYPERú con el objetivo de rehabilitar a los usuarios que se habían vulnerado por acciones externas a sus negocios, para que recuperen la capacidad de generación de ingresos.

Aunque estos recursos cuentan con el respaldo del Gobierno y las tasas de interés ofrecidas son mucho menores a las de la banca o microfinancieras, no han logrado ser atractivos para colocarse como préstamos entre los comercios.

Lineamientos

Es en este contexto que, desde este 2024, Cofide modificó ciertos lineamientos que deben cumplir las entidades financieras para participar de los fondos del Estado.

Así, en los avisos de convocatoria a subasta para fondos con coberturas de 90% y 98% se requiere que la cartera presentada cuente con un porcentaje de Mypes nuevas en el sistema, es decir, sin información crediticia en la central de riesgos de la Superintendencia de Banca,

Seguros y AFP (SBS); que un grupo de usuarios sean inactivos, es decir, que no registren créditos en los 12 meses previos; y, otro segmento de clientes de la institución.

“La intención del MEF con este ajuste es buena; pero, evidentemente, atender a un cliente nuevo con una tasa de interés tan acotada es complicado, puede estar teniendo dificultades económicas y conocerlo en esas condiciones es complejo”, explicó Ralph Guerra Pérez, gerente general de Compartamos Financiera.

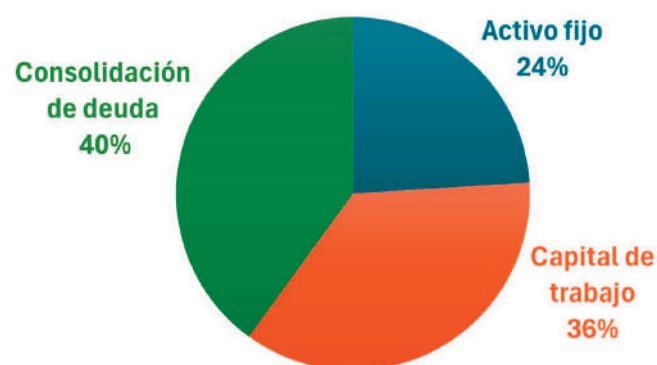
“El Gobierno está trabajando mucho para seguir afinando el programa, Compartamos fue parte el año pasado, sin embargo, por ahora no tenemos pensado participar y entendería que algunas entidades han tomado la misma postura”, aseveró.

La tasa promedio está en alrededor de 15% anual para los créditos a las Mypes, que es de hasta S/30.000, y de S/30.001 a S/90.000 con respaldo de hasta 90% y 98%.

Desventajas

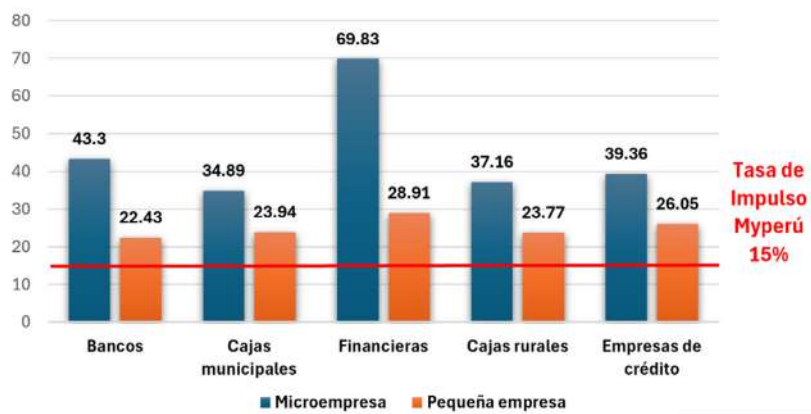
Para Guerra, las tasas de entre 10% y 15% anual otorgadas en estos financiamientos representan, sin duda, un apoyo para las Mypes; aunque, si las instituciones financieras se concentran mucho en

DESTINO DE LOS FONDOS COLOCADOS A MYPES (%)



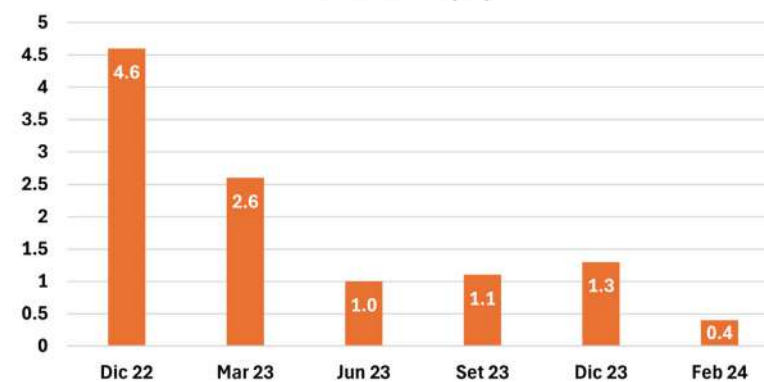
Fuente: Cofide

Tasa de interés promedio del crédito a mype (%)



Fuente: SBS

Tasa de crecimiento del crédito en el Sistema financiero (%)



Fuente: BCR

Impulso MYPERÚ, su rendimiento también se puede perjudicar, es un balance que deben hacer antes de otorgar estos préstamos garantizados, detalló.

Por su parte, De la Peña indicó que las entidades participaron agresivamente en las subastas del 2023 para poder canalizar los recursos; sin embargo, con las nuevas condiciones, el proceso de otorgamiento de préstamos implica mayor tiempo.

“Aprobar un crédito a un no bancarizado es más

complejo, incluso encontrarlos tarda más, lo mismo para evaluar a un deudor inactivo en el sistema financiero, debemos ser cuidadosos a quién les prestamos”, explicó.

Que sean fondos del Estado no quiere decir que no haya preocupación por recuperarlos o que no se evalúe bien al cliente, hay un periodo de análisis que se amplía si el usuario es nuevo en la central de riesgos, lo cual no sucede cuando son clientes propios con historial, indicó.

“En nuestro caso hubo un reordenamiento, tuvimos

que repensar cómo aprovechar de la mejor manera los fondos para nosotros y los clientes, por eso este año no hemos tomado recursos garantizados. Vemos que otras instituciones sí lo han hecho pese a las limitaciones en las nuevas condiciones que rigen a partir de este año, pero todavía no han podido desembolsarlos”, aclaró.

Los datos del Banco Central de Reserva (BCR) respaldan el poco dinamismo de este financiamiento pues el crédito continúa desacelerándose. En febrero, las colocaciones apenas crecieron 0,4% interanual.



“El Gobierno está trabajando mucho para seguir afinando el programa, Compartamos fue parte el año pasado, sin embargo, por ahora no tenemos pensado participar y entendería que algunas entidades han tomado la misma postura”.

Ralph Guerra Pérez
Gerente general
Compartamos Financiera



“Este año no hemos tomado recursos garantizados. Vemos que otras instituciones sí lo han hecho pese a las limitaciones en las nuevas condiciones que rigen a partir de este año, pero todavía no han podido desembolsarlos”.

José Miguel De la Peña Tschudi
Gerente de Segmentos y Productos
Mibanco

Entrevista a Juan Carlos Chong Chong, jefe del Departamento de Educación e Inclusión Financiera de la SBS

“La educación financiera de los docentes evidencia mejoras en su historial crediticio y acceden a mejores tasas de interés”

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ha capacitado desde el 2007 a más de 26.000 docentes en todo el Perú a través del programa Finanzas en el Cole que tiene 2 modalidades, presencial y remota. Representan alrededor del 33% de los docentes que enseñan educación financiera, señala a Microfinanzas, Juan Carlos Chong Chong.

Recientemente, la superintendente de Banca, Seguros y AFP, María del Socorro Heysen Zegarra, anunció que se renovó el convenio con el Ministerio de Educación (Minedu) para fortalecer la educación financiera en la educación básica, ¿cuáles son los antecedentes del convenio?

El trabajo de la SBS con el Minedu data del 19 de julio del 2006, cuando firmamos un primer Convenio de Cooperación Institucional. En el 2007, se creó el primer programa de formación de docentes que, con el tiempo, derivó en el programa Finanzas en el Cole (FEC). En los años sucesivos, la renovación de este convenio fue por 2 años.

Posteriormente, el Minedu se incorporó a varios de los instrumentos de política para promover la inclusión financiera en el Perú. Empezando por la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera en el año 2014, lo cual fue ratificado en el 2019, cuando la comisión se amplió a 10 miembros.

La comisión está liderada por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF); la SBS, que asumió su Secretaría Técnica en el 2019; y, está conformada por la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM); los ministerios de la Producción (Produce), de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri), de Desarrollo e Inclusión Social (Midis) y de Educación; el Banco de la Nación; y, la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

La primera estrategia responsable es la educación financiera y su Objetivo Prioritario N° 1 es mejorar la confianza en todos los elementos de la población a través de, entre otras cosas, la educación financiera.

Al ser parte de la Comisión Multisectorial y de la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF), que se aprobó en el 2019, el Minedu es responsable de la formación de docentes y estudiantes, también de desarrollar capacidades en los especialistas de las Unidades de Gestión Educativa Local (UGEL) y de las Direcciones Regionales de Educación (DRE).

¿Por qué incorporaron la educación financiera en varios cursos y no crearon uno solo?

La discusión de tener un curso específico de educación financiera o incorporarla como parte de diferentes cursos de manera transversal, se ha visto no solo en Perú sino en otras partes del mundo.

La SBS participa en la Red Internacional de Educación Financiera de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que se llama INFE (por sus siglas en inglés), y muchos reguladores que impulsan la educación financiera en las escuelas tienen la misma discusión.

Esto se evaluó con el Minedu, cuando se comenzó a trabajar en el currículo escolar y las competencias. Por una sobresaturación de cursos en la malla curricular, el Minedu veía muy complicado incorporar un curso propio de educación financiera pese a que se debían destinar horas académicas. Por ello, se decidió hacerlo de manera transversal.

Además, las competencias se interrelacionan entre sí, por lo que también se hicieron transversales.

Por ejemplo, el grueso de los contenidos de educación financiera se trabaja en los cursos de Economía y de Ciencias Sociales, donde se trata el valor del dinero, del trabajo, de la gestión de recursos, del sistema financiero,

de la protección con el tema del riesgo/rentabilidad y del costo/oportunidad.

En el curso de Matemáticas se desarrollan temas de cálculos, tasa de interés, interés simple, interés compuesto, cálculo de la tasa efectiva anual (TEA) y de la tasa costo efectiva anual (TCEA).

“Además de fortalecer la educación financiera a estudiantes y docentes de Educación Básica Regular, el convenio con el Minedu se ha ampliado a los estudiantes y docentes de Educación Básica Alternativa, que son las escuelas nocturnas o de educación diferenciada para personas que trabajan o que no pudieron terminar su educación primaria o secundaria en el régimen normal”.

En Educación para el Trabajo se desarrolla la competencia del emprendimiento, por ejemplo, cómo estimar un presupuesto para un negocio. Hay un esquema de desarrollo de proyectos escolares, por ejemplo, si se van a hacer tortas hay que calcular el costo.

Renovación

¿En qué condiciones se ha renovado?

En el marco de este compromiso del Minedu con la PNIF, en el 2019, y a través del Plan Estratégico Multisectorial (PEM), a partir del 2020, trabajamos en un convenio mucho más amplio.

El convenio del 2006 empezó con educación secundaria y, en el 2009, hubo un primer Diseño Curricular que incorporó temas de educación financiera para alumnos de primero a quinto de secundaria.

En el 2016, el Minedu emitió la Resolución Ministerial N° 281-2016 que aprobó el Currículo Nacional de la Educación Básica (CNEB), actualmente vigente, para estudiantes de entre 6 a 17 años, bajo un enfoque de competencias económicas y financieras, es decir, se

amplió a educación básica regular, lo que incluye primaria.

Se incorporó 3 competencias que están vinculadas a la educación financiera: la Competencia N° 19 denominada “Gestiona responsablemente los recursos económicos”, la Competencia N° 27 “Gestiona proyectos de emprendimiento económico y social” y la Competencia N° 28 “Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)” que es importante en este momento de digitalización.

En el marco del CNEB, de la PNIF, y compromisos del Minedu, trabajamos en la ampliación del Convenio de Cooperación Institucional y para hacerlo en un horizonte de largo plazo, el cual se firmó el 15 de marzo último.

Además de fortalecer la educación financiera a estudiantes y docentes de Educación Básica Regular (primaria y secundaria), el convenio con el Minedu se ha ampliado a los estudiantes y docentes de Educación Básica Alternativa, que son las escuelas nocturnas o de educación diferenciada para personas que trabajan o que no pudieron terminar su educación primaria o secundaria en el régimen normal.

También se amplió a los especialistas de las UGEL y las DRE; a los docentes formadores de los institutos y escuelas de educación superior pedagógica, a los docentes que están en formación (estudiantes de Educación) de las universidades, institutos y escuelas pedagógicas superiores; y, a los docentes que están en servicio.

¿Y su vigencia?

Si bien los convenios anteriores se renovaban cada 2 años, este convenio tiene una duración de 5 años y con renovación automática mientras las partes lo desean. Son más de 20 años trabajando con el Minedu en el fortalecimiento de la capacidad de los docentes y los estudiantes.

La SBS ha desarrollado varios proyectos, como el programa de formación a docentes, que empezó en el 2007, y adicionalmente, estamos trabajando con el Minedu en cursos virtuales. Con la Dirección de Formación de Docentes hemos trabajado en un curso virtual de secundaria y se proyecta en este año trabajar uno para profesores de primaria.

En septiembre del año pasado, el Congreso de la República aprobó la Ley que declara de interés nacional la incorporación en el currículo nacional de la educación básica de contenidos curriculares de estudios sobre educación financiera y tributaria, contabilidad, economía y derechos del consumidor. ¿Cómo afecta al convenio con el Minedu?

La ley ya está contemplada sobre todo en la Competencia N° 19, y en la N° 27. Sin embargo, el reconocimiento legal de que la educación financiera es un tema prioritario refuerza su importancia. También garantiza que estos temas estén incorporados en el currículo nacional y ayuda a seguir impulsando la educación financiera en las escuelas.

No sólo es importante tener a la educación financiera

como parte del currículo nacional sino dotar a los maestros, a los padres y a los estudiantes, de los recursos para que pueda implementarse adecuadamente.

Balance

¿Cuántos alumnos y maestros han sido capacitados hasta ahora?

La SBS ha capacitado desde el 2007 a más de 26.000 docentes en todo el Perú a través del programa FEC que tiene 2 modalidades, presencial y remota. Representan alrededor del 33% de los docentes que enseñan educación financiera.

El 80% de los docentes capacitados son de educación secundaria. Estamos capacitando a 2.000 maestros por año a través de 10 programas que realizamos en diferentes regiones del país de manera presencial en coordinación con las UGEL y las DRE.

El alcance ha sido un poco menor en primaria porque los profesores de los colegios públicos de primaria son docentes multiaula. La idea es llegar a un mayor número a través del curso virtual de primaria.

Los programas de formación financiera están

destinados a los profesores que enseñan los cursos de Ciencias Sociales, anteriormente llamado Historia, Geografía y Economía; y de Tutoría, Educación para el Trabajo, Formación Ciudadana y Cívica, y Matemáticas en secundaria. En primaria, está el curso de Personal Social.

En estos programas, que tienen una duración de 3 días con 3 horas diarias, enseñamos gestión de recursos, sistema financiero, intermediación financiera, derechos y deberes del consumidor financiero, cultura de seguros, la importancia del ahorro a largo plazo y prevención de fraudes digitales, entre otros.

Adicionalmente, incursionamos en la enseñanza remota por la llegada de la pandemia. Del 2020 al 2022 la hicimos más remota para continuar el programa con los docentes que se quedaban en casa con el programa Aprendo en Casa.

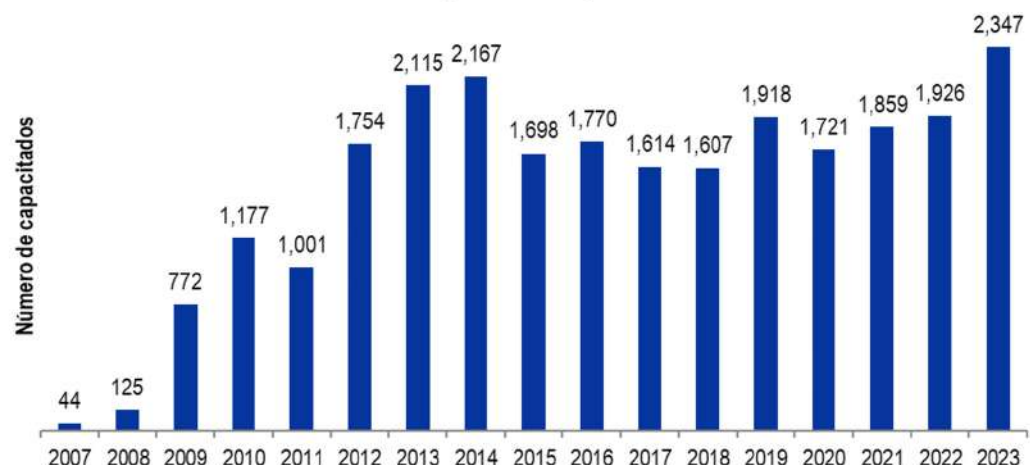
Hemos visto que la educación virtual asíncrona para docentes que están en formación y docentes que están en servicio es una herramienta para llegar a los que no pueden asistir a las regiones a las que vamos o están muy alejados y pueden conectarse virtualmente. Hacemos entre 3 y 4 programas remotos al año que convocamos a través de nuestras redes sociales.

N° Docentes e incremento porcentual de notas (2020-2023)

Modalidad	Prueba de entrada	Prueba de salida	Incremento Porcentual
Global	13.29	16.67	25.46%

Fuente: SBS

Evolución del Programa Finanzas en el Cole (2007 - 2023)



Fuente: SBS

¿Qué resultados han tenido estas capacitaciones hasta ahora?

El programa de formación de docentes de secundaria ha tenido varias evaluaciones de impacto. Generalmente los docentes que pasan por el programa tienen una prueba de entrada y una de salida.

La SBS hizo una evaluación entre los años 2015 y 2016 con profesores de Lima y de 3 UGEL, y se determinó que tuvieron impactos significativos con un 30% de mejora en el aprendizaje en gestión de recursos y conocimiento del sistema financiero. Se ha evidenciado mejoras en su historial crediticio y en acceso a mejores tasas de interés.

En el caso de los estudiantes, un millón y medio han recibido educación financiera a través de los docentes capacitados, y se observan mejoras en sus conocimientos financieros y modificaciones en sus hábitos de gasto.

¿Qué tipo de apoyo reciben los docentes después de la capacitación?

Hay un manual o guía del docente con información que puede utilizar para preparar sus clases. También se le proporciona material didáctico para que lo utilice en el aula. Se le da historietas para secundaria y cuentos y cuadernitos de trabajo para primaria y otros recursos que el docente puede implementar. Se dicta la parte teórica pero también se desarrollan talleres.

Con posterioridad al programa, el docente tiene un acompañamiento a través de algunos instrumentos, como un boletín trimestral llamado 'El Boletín Docente' con información recordatoria de lo aprendido y de algunos nuevos instrumentos que elaboramos.

Además, tiene acceso al correo institucional del programa FEC, donde el docente puede hacer consultas, recibir retroalimentación y enviarnos algunas evidencias de lo que desarrolla en el aula con los estudiantes.

Finalmente, sabiendo que no todos los docentes pueden atender los programas en el tiempo específico en que se realizan, desde el año pasado dictamos un curso online con el Minedu. Los docentes lo usan de manera voluntaria para capacitarse en la plataforma que antes era Perú Educa y hoy se llama Sistema Integrado de Formación Docente en Servicio (Sifods).

El proyecto que tenemos para este año y el próximo es complementarlo con un curso para docentes de primaria. Así abarcamos el espectro de docentes que por algún motivo no pueden participar de nuestros programas, ya sea de los talleres virtuales o en los presenciales cuando vamos a las regiones.

¿Qué metas tienen para los próximos 5 años?

Estamos capacitando a 2.500 docentes por año, nuestra meta es aumentarlo a 3.000 y así llegar a los 15.000 docentes en servicio formados en los próximos 5 años. Queremos potenciar las herramientas virtuales para trabajar con los docentes en formación y también, con el Minedu, potenciar la formación de los docentes de los institutos pedagógicos.

Sector privado

¿El sector privado ha participado en los programas de formación financiera?

Con la Asociación de Bancos (Asbanc), la Fundación de Cajas de Ahorros Alemanas (Sparkassenstiftung, en alemán) y la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg) tuvimos el programa Finanzas en mi Colegio, e hicimos capacitaciones en algunas regiones del país como Lima, Arequipa, Junín, Piura y Puno.

El programa se hizo entre el 2016 y 2018 y tuvo una evaluación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) a cargo de la investigadora Verónica Frisancho. Hubo otras 2 evaluaciones, una en el 2017, sobre la intervención del 2016, que encontró importantes

resultados de impacto entre los alumnos de tercero a quinto de secundaria.

La segunda evaluación, en el 2018, fue para corroborar si había mayores efectos de las capacitaciones. Se comprobó que los había, pero no tan fuertes como en la primera evaluación.

Sobre esa base se han hecho otros estudios del efecto de los escolares hacia los padres, y se registró que los niños tendían a hablar con sus padres sobre los temas aprendidos en el aula, sobre todo los de educación financiera.

Por ello, no solo hay un efecto multiplicador del docente hacia el estudiante sino también de los hijos hacia los padres. Por el lado de género, se vio que las niñas tienden a hablar más que los varones sobre temas de finanzas con los padres.

En el año 2018, con la Fundación Sparkassen para la Cooperación Internacional y con toda la Dirección General de Educación del Callao, tuvimos una última evaluación de impacto para estudiantes de tercero y cuarto de primaria. Se encontraron efectos importantes, por ejemplo, los niños podían reconocer de donde viene el dinero, gestionar los recursos según gustos y necesidades, la importancia del ahorro y de pagar las deudas a tiempo. Los efectos más significativos los tuvimos en cuarto de primaria.

Estas evaluaciones primarias fueron importantes porque se hicieron sobre la base de material de educación financiera que elaboró la SBS con el Minedu. Son los cuadernos de educación financiera de primaria que el Minedu distribuyó a los estudiantes y sirvieron de base para el programa Aprendo en Casa.

¿Ha sido importante la participación del sector privado?

La educación financiera en las escuelas también requiere de mayor participación, tanto del sector público como del



“La SBS ha desarrollado varios proyectos, como el programa de formación a docentes, que empezó en el 2007, y adicionalmente, estamos trabajando con el Minedu en cursos virtuales. Con la Dirección de Formación de Docentes hemos trabajado en un curso virtual de secundaria y se proyecta en este año trabajar uno para profesores de primaria”, afirma Juan Carlos Chong Chong.

privado para llegar a una escalabilidad mayor y tener un mejor alcance en los programas de educación financiera.

En el año 2015, hicimos una alianza público-privada con Asbanc, Apeseg y la Sparkassenstiftung para impulsar el desarrollo de la educación con docentes de secundaria, que en ese momento era jornada escolar completa. En el tiempo en que comenzamos a desarrollar recursos acompañando este proceso formativo con ellos desarrollamos el curso de secundaria virtual. También hay entidades, como Asbanc, que desarrollan programas de educación financiera con docentes de secundaria.

La SBS sigue la PNI y la Política 1.1 es crear un sello de educación financiera que está liderando el Minedu, es mapear la asignativa de educación financiera que hay en el país y, sobre todo, ver dónde están las brechas de los docentes para atenderlas.

Cuentas DNI

¿La apertura de cuentas DNI en el Banco de la Nación tiene un impacto en la educación financiera?

La Cuenta DNI es una iniciativa de la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera como parte del Objetivo Prioritario N° 2, que es el desarrollo de productos y canales para la atención de la población.

Surge porque, durante la pandemia de la COVID-19, no

había instrumento para hacer la pagaduría de los bonos del Estado de manera rápida, y se tuvieron que activar diferentes mecanismos con el sector privado y con el Banco de la Nación para hacer esa pagaduría.

La Cuenta DNI facilita estos procesos de pago de Gobierno a ciudadano y de ciudadano a Gobierno. El Banco de la Nación ha abierto la Cuenta DNI básica y digital primero con los sectores muy vulnerables. La meta es llegar a toda la población. Así se podrán recibir bonos del Estado, pagar alguna tasa o contribución, recibir algún subsidio o devolución de impuestos.

El país ha mejorado los niveles de inclusión financiera a través de la tenencia de la cuenta. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), al tercer trimestre del 2023 hubo un 57% de personas que manifiestan tener una cuenta en el sistema financiero, en muchos casos impulsado por la Cuenta DNI y el dinero electrónico.

Además, en el Congreso se impulsa desde hace varios años que los adolescentes de 16 a más años tengan una cuenta en el sistema financiero de manera individual acotada con ciertos parámetros, como una cuenta básica. Así podrán tener nociones del sistema financiero, hacer algunos pagos con una tarjeta de débito o retirar dinero.

Que los adolescentes no tengan cuentas individuales afectó, en su momento, los resultados de la prueba PISA

de Perú. En el 2018, los países en los que los adolescentes manejan un producto financiero, como una cuenta, tuvieron una mejor performance en la prueba, porque se fueron vinculando desde muy jóvenes con el sistema financiero. Es difícil hablarles a los estudiantes de conceptos si no tienen la práctica.

En el Congreso también se impulsa crear un Día de la Educación Financiera. En otros países se celebra la Semana de la Educación Financiera o el Día de la Educación Financiera y tiene respaldo por ley. En el caso peruano, celebramos la Semana Mundial del Ahorro, una iniciativa promovida por la OCDE a través del INFE.

¿Mejorará la posición de Perú en la prueba PISA gracias a la educación financiera en el currículo escolar?

Tuvimos una mejora entre la prueba del 2015 y la del 2018. Son pruebas que se toman cada 3 años, es un proceso de largo plazo y los resultados del 2022 deben salir este año. No esperamos que los resultados sean significativamente mejores que los del 2016.

Si bien hubo un mayor acercamiento de los estudiantes con los conceptos de educación financiera a partir de la incorporación en el currículo escolar, la performance en matemáticas y lengua no ha sido tan buena por la pandemia. Probablemente la exposición en la parte virtual haya sido menor que en la presencial. Igual vamos a ver los resultados del 2024 para analizarlo.

Acciones de evaluación de programas de educación financiera

• **Evaluación de impacto Finanzas en el Cole (FEC) - Secundaria (SBS, 2015)** Los estudiantes mejoraron sus conocimientos, actitudes y comportamiento en relación con la comprensión del funcionamiento del sistema financiero y la gestión responsable de los recursos económicos y financieros. Por ejemplo, los estudiantes mejoraron su aprendizaje en un 30% respecto al conocimiento del sistema financiero y en 18% respecto a la gestión adecuada de recursos.

De la misma manera, los docentes, al finalizar su participación en el programa, incrementaron su nivel de conocimientos financieros en un 36%, en promedio.

Las competencias de comprensión del funcionamiento, y gestión responsable de los recursos económicos y financieros, estaban conformados por componentes de conocimiento, actitudes y comportamiento; todos obteniendo resultados positivos, en especial en el componente de actitudes. Es decir, el programa tiene un gran potencial en mejorar las actitudes de los estudiantes.

• **Evaluación de impacto FEC - Primaria (SBS, 2019)** Evidenció una mejora en los resultados de los estudiantes de cuarto de primaria, en especial en el manejo de los roles económicos y la deuda. Asimismo, se encontraron en dicho grupo mejoras los temas vinculados al ahorro.

• **Evaluación de impacto Finanzas en mi Colegio (BID, 2017 y 2019)** Evidenció impactos positivos sobre los estudiantes y los docentes. El impacto en los alumnos es equivalente a 14,8 puntos en la prueba PISA, lo cual nos acercaría a Chile, el siguiente país en el ranking.

Asimismo, fue una intervención costo-efectiva, ya que el rendimiento de cada dólar gastado en un estudiante es equivalente a 2,2 puntos más en la prueba PISA 2015 de conocimiento financiero.

En promedio, el conocimiento financiero de los estudiantes se incrementó en casi un 5% en relación con el nivel inicial de desempeño, mientras que, en los docentes, las mejoras en conocimiento financiero fueron de 8,2% con relación al grupo de control.

• **Evaluación de desempeño crediticio de los docentes (SBS, 2019)** Revela que el FEC no solo mejora los conocimientos de los docentes, también sus decisiones crediticias. Los docentes que participaron en el programa muestran en promedio un saldo de deuda en el sistema financiero 20% mayor al de los docentes que no participaron, lo cual indicaría una mayor predisposición o confianza para asumir deudas dentro del sistema financiero.

Adicionalmente, la participación en el programa hace que los docentes, en promedio, tengan una

probabilidad de incumplimiento más baja, la cual es menor en 0,07 puntos porcentuales en los docentes capacitados por el FEC.

De otro lado, los docentes capacitados accedieron a una tasa de interés 2,6 puntos porcentuales más baja en comparación a la tasa de interés de los docentes que no participaron en el programa. Esto último, probablemente, relacionado a una mejora en su historial crediticio o a la puesta en práctica de la comparación de las diferentes tasas de interés que ofrecen las entidades financieras en búsqueda de una mejor oferta.

De esta manera, los docentes pueden acceder al crédito a un costo más bajo, impulsando el desarrollo de sus emprendimientos o metas financieras.

• **Efectos indirectos de Educación Financiera. El impacto de programas de educación financiera en padres (BID, 2023)** Es mayor en hogares vulnerables. Entre los padres de hogares más pobres, el tratamiento reduce la probabilidad de impago en un 26%, aumenta los puntajes crediticios en un 5% y aumenta los niveles de deuda actuales en un 40%. El programa tiene efectos más fuertes entre los padres de hijas, quienes experimentan un aumento significativo de 6,7% en su puntaje crediticio y una reducción de 28% en su cartera de préstamos en mora.

Entrevista a Carlos Neuhaus Tudela, presidente de la Asociación de Centros Comerciales y de Entretenimiento del Perú (ACCEP)

“Los centros comerciales apoyan a los emprendimientos de pequeños empresarios, facilitándoles que pongan sus plataformas”

Con la Ley N° 31914 que establece parámetros para la clausura de establecimientos comerciales por parte de las municipalidades, se pudo revertir medidas abusivas que perjudicaron a varios centros comerciales durante el 2023, señala a Microfinanzas Carlos Neuhaus Tudela.

La economía peruana atravesó por un período de recesión en el 2023 y el hecho más notorio se dio en diciembre porque cayó 0,74% pese a ser un mes de mucho movimiento comercial. ¿Cómo les fue a los centros comerciales?

A pesar del crecimiento negativo en Perú el año pasado, las ventas de los centros comerciales asociados a ACCEP sumaron S/33.156 millones. Tuvieron un leve crecimiento de 1,6% en comparación con el 2022. Hay que tener en cuenta que el primer trimestre del año pasado fue bastante tumultuoso.

Si bien las ventas minoristas cayeron 0,5% respecto al 2022, las ventas de las tiendas por departamento y supermercados ascendieron a S/30.216 millones, mostrando un crecimiento de 2,3% respecto al 2022.

Al final, se inauguraron algunos centros comerciales, entre ellos en los distritos limeños de San Juan de Lurigancho del Grupo Mall Plaza, y en La Molina de Cencosud.

Ahora, hay perspectivas de que las cosas empiecen a funcionar, es importante que la confianza empresarial continúe mejorando y se tenga tranquilidad.

La confianza empresarial se ha recuperado en el primer trimestre, algunos indicadores se mantienen en el tramo pesimista, pero está mucho mejor que en el último trimestre del 2023...

Esperamos que el impulso se mantenga por el bien de todos, de manera tal que la economía se empiece a mover, a recuperar, que la gente vaya saliendo de forma paulatina de la pobreza, que es lo más importante.

Tenemos que evitar que la pendiente de la caída se mantenga, porque durante todo el 2023 ha costado trabajo ‘mantener al avión en el aire’. El daño que se hizo durante el gobierno de Pedro Castillo fue muy grande, pero poco a poco se está recuperando.

El consumo privado apenas creció 0,1% en el 2023, luego de haberlo hecho en 3,6% durante el 2022, y es uno de los principales motores de la economía peruana...

Definitivamente lo son la inversión y el consumo. La inversión tiene que darse para que se produzcan los bienes y servicios, que la producción se concrete y que la gente comience a generar un poco de ahorro para que gaste y satisfaga sus necesidades esenciales, después gastarán en otros productos complementarios.

Los productos cuya demanda retrocedió en el 2023, sobre todo en la campaña navideña, son los no perecibles o duraderos, como los electrodomésticos...

Fue así, pero no hay que olvidar que tuvimos un invierno muy ligero, lo que repercutió en la campaña de invierno y que la venta de ropa de la temporada haya estado baja. Es de esperar que en el presente año se tenga un invierno normal.

Un clima más estable permite que la economía se reactive y la pesca también; el agua fría nos trae anchoveta, lo que generará un mayor movimiento de la industria pesquera, es un sector de la economía que necesita recuperarse y crecer.

Además, lo más importante es que la construcción se reactive y, felizmente, ya existen indicios de que así está siendo. Un mayor consumo de cemento es el principal indicador que tiene este sector económico, junto al fierro y al ladrillo. Nos están indicando que la economía se está empezando a mover.

Obviamente, mucho de esto se va al sector informal

porque se produce formal, se compra formal, pero muchas de las obras no son tan formales.

Lo ideal sería que poco a poco la economía también se vaya formalizando. Para esto es muy importante que los municipios asuman un rol promotor y no punitivo, hay muchos municipios que salen de cacería, a recaudar fondos de una forma inadecuada. ‘Si no pagas te cierro’.

Un grupo de gremios logró que se apruebe la Ley N° 31914, publicada el 28 de octubre del 2023, que

establece parámetros para la clausura temporal o definitiva de establecimientos comerciales por parte de las municipalidades. Esta ley regula los cierres arbitrarios de los locales comerciales, industriales y hoteles. Hasta universidades se han cerrado.

Pero, la Ley N° 31914 es letra muerta para algunas municipalidades...

Recientemente, Susana Saldaña, presidenta de la Asociación Empresarial Gamarra Perú, nos dijo que, gracias a esa ley, en el emporio de Gamarra no hubo cierres durante la campaña navideña. El sector privado, los afectados, tienen la Ley N° 31914 que deben hacerla funcionar,

está en cancha de ellos (los comerciantes), tienen una herramienta para defenderse, en el plano legal, ya muchos lo hacen y poco a poco se irán informando más.

Con la ley que establece parámetros para la clausura de establecimientos comerciales en la mano se pudo revertir medidas abusivas que perjudicaron a varios establecimientos comerciales durante el 2023. Lo de Trujillo (La Libertad) fue muy mediático porque se cerraron 2 establecimientos (Mall Plaza y Real Plaza) en plena campaña navideña.

“Prácticamente hay centros comerciales en casi todas las regiones del país. Tumbes tiene su pequeño centro comercial. Nos faltaría Huancavelica. Centros comerciales grandes, modernos, hay en las todas las ciudades importantes del país”.

Revertir la medida costó un poco más de tiempo porque el entonces alcalde provincial de Trujillo (Arturo Fernández Bazán), es una persona que no respetaba la ley y se ganó una serie de demandas, en algunos casos de orden penal. Uno de los centros comerciales estuvo cerrado casi 2 semanas y el otro una semana, la Municipalidad de Trujillo tuvo que retroceder.

Nuevos proyectos

¿A cuánto ascienden las inversiones proyectadas para centros comerciales?

Las inversiones proyectadas para el periodo 2024-2025 alcanzan los S/3.349 millones, el 31,4% está destinado a la construcción de nuevos centros comerciales. La mayor parte de estas inversiones futuras proviene de la ampliación del aeropuerto, que solo incluye el terminal -no considera la inversión en Ciudad Aeropuerto-, representando esta cifra el 48,4% del total.

Cada una de las inversiones en un centro comercial genera bastante empleo durante las obras de construcción. Un centro comercial de un tamaño mediano a grande puede tener de 2.000 a 3.000 personas en la construcción, y luego una cantidad similar durante la operación.

¿Qué empresas tienen proyectos en marcha?

Se espera que en los próximos 2 años se inauguren 2 centros comerciales: Parque La Molina y Cencosud San Juan de Lurigancho. Ambos centros comerciales representan una inversión total de S/1.154 millones.

San Juan de Lurigancho es un distrito más grande que la ciudad de Arequipa que tiene 6 centros comerciales mientras que el distrito limeño tiene solo uno, el Mall Aventura abierto en noviembre del 2023, entonces hay espacio para crecer.

¿Los ánimos han mejorado entre los asociados a la ACEP?

Los ánimos están mejorando, pero tiene que ser correspondido tanto por el Poder Ejecutivo como por el Poder Legislativo que, a veces, está con proyectos populistas que no conducen a nada, como es la decisión de liberar más fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP).

El dinero de las AFP se dedica a las inversiones y si no hay inversión en el sector privado, no hay crecimiento. A algunos congresistas hay que darles clases de economía. ¿Qué mejor forma de poner dinero en los bolsillos de la gente que creando trabajo, no dando dádivas!

Los peruanos no deben estar en una posición de alargar la mano para recibir una dádiva, esto se debe acabar, crea un mal hábito, la gente quiere trabajo, que dignifica al hombre.

Semilleros

¿En qué lugares del país no hay centros comerciales?

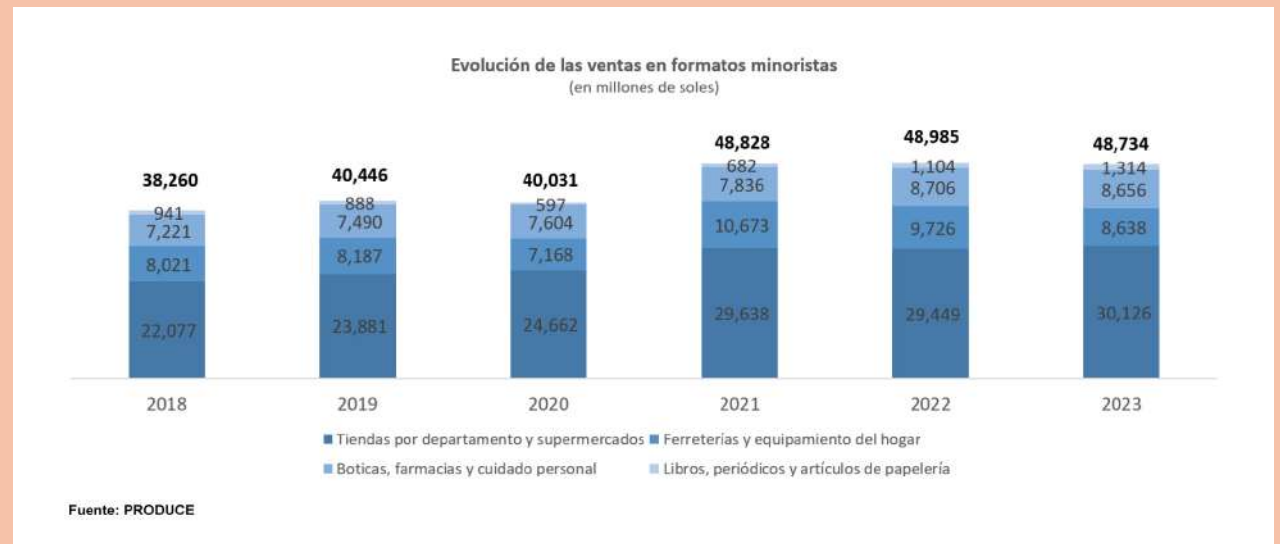
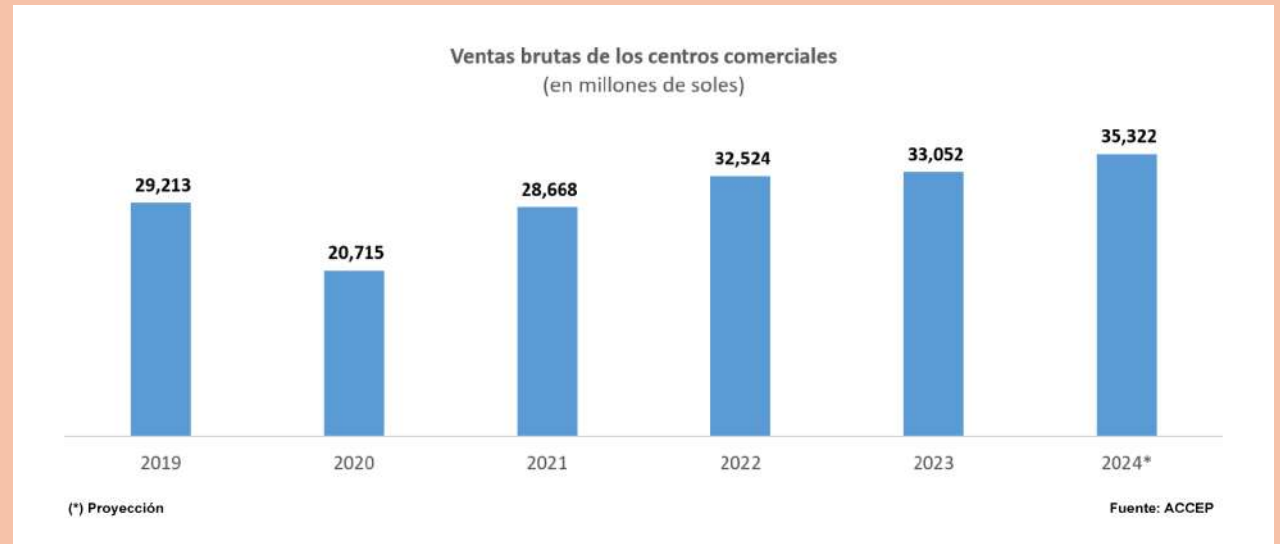
Prácticamente hay centros comerciales en casi todas las regiones del país. Tumbes tiene su pequeño centro comercial. Nos faltaría Huancavelica. Centros comerciales grandes, modernos, hay en todas las ciudades importantes del país.

Si la situación va mejorando, poco a poco se van a empezar a abrir más centros comerciales que dinamizan la economía porque generan trabajo formal durante las obras y la operación.

Además, hay mucho apoyo, es decir, los centros comerciales apoyan a los emprendimientos de pequeños empresarios, facilitándoles que pongan sus plataformas

en los corredores principales de los centros comerciales y vendan sus productos.

Nosotros los llamamos 'semilleros', muchos empiezan chiquitos, con un pequeño stand, en un corredor y logran crecer. Se ha dado varios casos en los que crecen en un centro comercial, luego colocan un segundo stand en otro punto y así sucesivamente se van desarrollando.



¿Los ‘semilleros’ se dan solo en Lima Metropolitana o también en otros lugares del país?

No solo en Lima, en realidad es en todos los centros comerciales, en unos más que en otros. Cuando lo hicimos en MegaPlaza (en el Cono Norte de Lima), que fue el primer centro comercial en una zona popular, había pocas personas que creían que se podía hacer algo allí, pero fue un éxito total desde el primer día.

Entonces, es muy clara la capacidad que tienen los centros comerciales de ofrecer un lugar seguro para que la gente haga sus compras y, además, tiene la oportunidad de ver varias opciones y poder pasar todo el día.

Hay centros comerciales que han desarrollado espacios para trabajo remoto, donde la gente se instala en la mañana y puede pasar todo el día porque tiene para almorzar, trabajar, cuenta con una serie de ventajas.

¿Qué requisitos deben cumplir los microempresarios que se instalan en los centros comerciales?

Básicamente deben ser formales, lo que les permite ser legibles, es muy importante, pero poco a poco la gente se va formalizando, son sujetos de crédito. Los informales acceden a créditos que son muy caros y de alto riesgo, como los ‘gota a gota’.

Los bancos ofrecen créditos mucho más baratos y, conforme baje la inflación, bajarán las tasas de interés.

También, conforme baje la inflación, se va a generar más créditos y más movimiento comercial.

Lo importante es que los microempresarios accedan a créditos formales, que son mucho más baratos que aquellos que se ofrecen en el lado informal, y así, poco a poco, irán formando su historial crediticio para obtener mejores créditos.

¿Las ventas e-commerce en los centros comerciales han repuntado en los últimos años?

Repuntaron durante la pandemia en un 15% del total

de las ventas, y ahora han bajado aproximadamente a un 8%, lo que implica que cada vez más locatarios están ocupando las tiendas en los centros comerciales; ya está casi al 95% en la mayoría de los casos.

Hubo salidas importantes, como Almacenes París que se retiró del país, pero esos espacios han sido rediseñados, incluso, para que se haga trabajo remoto, oficinas virtuales, dando oportunidad a quien no tiene una oficina.

En esos espacios, inclusive, pueden tener reuniones de trabajo. Es una solución práctica a los espacios vacíos en los centros comerciales.

Próximas aperturas

Centro comercial	Formato	Ubicación	Operador	Inversión (en millones de soles, con IGV)
Parque La Molina	Lifestyle	La Molina	Parque Arauco	254
Cencosud San Juan de Lurigancho	Mall	San Juan de Lurigancho	Cencosud	900

Fuente: ACEP



“Es muy importante que los municipios asuman un rol promotor y no punitivo con los centros comerciales, hay muchos municipios que salen de cacería, a recaudar fondos de una forma inadecuada. ‘Si no pagas te cierro’”, manifiesta Carlos Neuhaus Tudela.

Caja Piura prepara lanzamiento de aplicativo Fénix para la aprobación remota de créditos

La app Fénix también contempla futuras fases que incluyen abonos a cuentas sin necesidad de que el cliente vaya a una agencia, así como la emisión de tarjetas de crédito para consumo y para negocios, dijo Patricia Rojas Jaen, gerente de Innovación y Estrategia de Caja Piura.

Caja Piura tiene previsto concluir proyectos clave durante el primer semestre del presente año, entre los cuales destacan el desarrollo de una billetera digital a nivel de todas las Cajas Municipales, la habilitación de la venta de productos a través de canales digitales, la mayor promoción de su tarjeta de crédito y la implementación de una nueva tecnología para agilizar sus colocaciones, informó Patricia Rojas Jaen, su gerente de Innovación y Estrategia.

La tarjeta de crédito, que fue lanzada en el mes de marzo, incluye 2 productos: uno para consumo personal y otro para negocios, disponibles en categorías Clásica y Oro. El objetivo de Caja Piura es colocar más de 50.000 tarjetas en los próximos 5 años.

La tarjeta para negocios de Caja Piura proporciona un acceso inmediato al capital de trabajo para micro y pequeñas empresas (Mypes), facilitando compras, pagos y disposiciones de efectivo.

Por otro lado, la tarjeta de consumo, diseñada para personas naturales, se destaca por su seguridad al carecer de datos visibles en la tarjeta, lo que refuerza la confidencialidad de las transacciones financieras.

La apuesta inicial de la Caja Municipal es convocar a clientes que ya forman parte de su cartera y que, debido a su perfil comercial, encajan perfectamente con la nueva propuesta.

La tarjeta de crédito de Caja Piura para consumo personal ofrece tasas de interés que varían desde 33,65% para la versión Oro hasta 34,51% para la tarjeta Clásica.

“Reconocemos la importancia de los microempresarios en la economía peruana, por eso nos entusiasma entregar las nuevas tarjetas de crédito a la fuerza emprendedora y contribuir para asegurar su éxito continuo”, comentó Rojas.

LAB40

Dijo que, paralelamente, han mantenido su compromiso con el programa de innovación, enfocado en la creación

de nuevos productos y servicios, así como en la promoción de una cultura organizacional caracterizada por la colaboración activa de todos los integrantes.

En ese sentido, el Laboratorio de Innovación, bautizado como LAB40 en referencia a los 40 años de Caja Piura, entró en operación a finales del 2021 y ha permitido la capacitación integral de los colaboradores en temas de transformación e innovación.

“Desde que asumí la Gerencia de Innovación y

Estrategia, en octubre del 2023, he observado una serie de desafíos que Caja Piura ha debido abordar en su trayecto hacia la innovación. Uno de los retos primordiales ha sido fortalecer la capacitación en todos los niveles de la organización, lo que comprende a más de 4.000 colaboradores”, comentó.

También consideró que la tarea principal bajo su responsabilidad ha sido llegar a cada miembro del equipo y fomentar una mentalidad orientada hacia la transformación y la innovación.



Uno de los retos primordiales ha sido fortalecer la capacitación en todos los niveles de Caja Piura, lo que comprende a más de 4.000 colaboradores, dijo Patricia Rojas Jaen.

“El tema de innovación y transformación es un asunto que concierne a todos los trabajadores de Caja Piura. No se trata solo de un área específica, sino de un esfuerzo conjunto para adaptarnos a las demandas del entorno digital en constante evolución”, señaló.

En esa línea, el área de innovación de Caja Piura se ha fortalecido. “No solo implica la adquisición de nuevas tecnologías o la implementación de procesos más eficientes, sino el desarrollo de una cultura organizacional que fomente la creatividad, el aprendizaje continuo y la adaptabilidad ante los cambios del mercado”, precisó.

Además, han llevado a cabo talleres de innovación para identificar áreas de mejora y generar propuestas que, tras un proceso de incubación, se convertirán en iniciativas tangibles, enfocadas en productos, canales y seguridad para satisfacer las necesidades digitales de los clientes y respaldar los proyectos estratégicos de Caja Piura.

Por último, como parte de la diversificación de sus servicios, la microfinanciera ha facilitado que los clientes que cuenten con la tarjeta de débito Piura Cash Visa puedan realizar compras a través de medios electrónicos.

Fénix

Caja Piura también se prepara para lanzar la app Fénix con el objetivo de agilizar su proceso de aprobación de créditos, permitiendo evaluar y aprobar solicitudes sin necesidad de que los clientes visiten una agencia de la microfinanciera.

“Para nosotros, es fundamental invertir en tecnología que nos permita evaluar y aprobar créditos desde cualquier lugar donde se encuentre el cliente. Esto no solo agiliza el proceso, sino que también mejora significativamente la experiencia del cliente”, indicó Rojas.

Además de la aprobación remota de créditos, la app Fénix contempla futuras fases que incluyen abonos a cuentas sin necesidad de que el cliente vaya a una agencia, así como la emisión de tarjetas de crédito tanto para consumo como para negocios.

“La app Fénix está en la etapa de piloto en el monitoreo de mora y facilidades de reprogramación. Lo que sí vamos a lanzar al mercado a fines de mayo es la parte de aprobación de créditos”, precisó.

CyberSoc

Rojas afirmó que la creciente digitalización en el ámbito financiero no solo representa una oportunidad para avanzar en la inclusión financiera y mejorar la competencia entre las entidades del sector, sino que también conlleva riesgos para los clientes.

“Caja Piura ha invertido principalmente en seguridad tecnológica, destacando el CyberSoc. Este proyecto representa una inversión más de S/6,7 millones, enfocándose en tecnología, mantenimiento y actualización de equipos de cómputo y teléfonos, con el objetivo de mejorar la eficacia del personal en la captación de clientes de crédito”, afirmó.

El CyberSoc es una plataforma diseñada para salvaguardar los sistemas de la institución contra posibles ataques cibernéticos. Además de su función defensiva, desempeña un papel crucial en la orientación y educación de los clientes sobre las prácticas seguras de transacción en línea. Finalmente, Rojas añadió que estas inversiones están destinadas a mejorar la eficiencia y la seguridad de los servicios en línea.



El Laboratorio de Innovación de Caja Piura entró en operación a fines del 2021 y ha permitido capacitar integralmente a los colaboradores en transformación e innovación.

Fase 4 de la interoperabilidad

BCR trabaja con la SBS y el BM en agenda y hoja de ruta para implementación progresiva del Open Banking en Perú

La Estrategia de Interoperabilidad de los Pagos Minoristas en el Perú viene cambiando la configuración del ecosistema de pagos y la matriz de uso de instrumentos de pagos digitales en el país; facilitando la transición de un ecosistema principalmente ‘intrabancario’ a uno más interbancario, abierto y descentralizado, afirmó el BCR.

El Banco Central de Reserva (BCR) informó que los próximos pasos del Proyecto ‘Interoperabilidad de Pagos Minoristas’ que lidera incluyen la implementación de la Fase 4 de la Estrategia de Interoperabilidad de los Pagos Minoristas en el Perú y la mejora de aspectos relacionados a la calidad del servicio, experiencia de usuario y modelo de negocio para los participantes, entre otros.

La interoperabilidad ha permitido mejorar la competencia, generar un mayor acceso a nuevos actores, mejorar la oferta de servicios de pago y un elevado crecimiento en el uso y adopción de pagos digitales por parte de la población, aseguró en el informe ‘Implementación e impacto de la Estrategia de Interoperabilidad de los Pagos Minoristas en el Perú’.

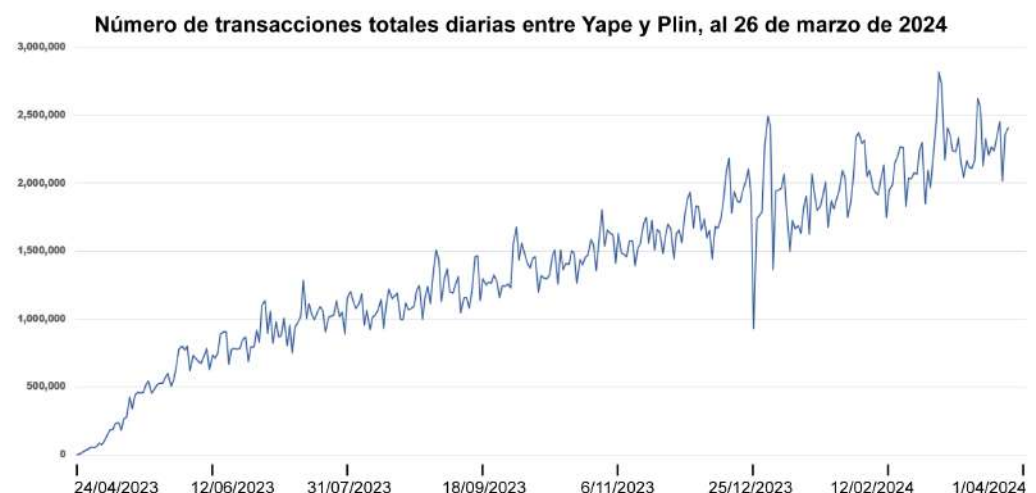
“Esto ha sido posible gracias al compromiso y esfuerzo desplegado por el sector privado, al trabajo colaborativo público-privado y al acompañamiento permanente del BCR”, explicó en el documento elaborado por el Equipo del Proyecto ‘Interoperabilidad de Pagos Minoristas’ de la Gerencia de Operaciones Monetarias y Estabilidad Financiera del BCR.

La Estrategia de Interoperabilidad viene cambiando la configuración del ecosistema de pagos y la matriz de uso de instrumentos de pagos digitales en el país; facilitando la transición de un ecosistema principalmente ‘intrabancario’ a uno más interbancario, abierto y descentralizado, precisó.

En marcha

El BCR hizo un balance de los avances del proceso de interoperabilidad digital, así como un recuento de las tareas que tiene en marcha, entre las que se encuentran las siguientes:

Fase 4: El BCR está trabajando con la Superintendencia



Fuente: BCR

Transferencias interbancarias vía billeteras digitales, a enero del 2024



Fuente: BCR

de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el Banco Mundial (BM) en una agenda y hoja de ruta para la implementación progresiva del Open Banking en Perú.

Asimismo, está evaluando aspectos legales y técnicos relacionados a la implementación de una plataforma de pagos minoristas con arquitectura de interfaz de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés) abierta que facilitaría la iniciación de pagos e incorporación de nuevos participantes.

A fin de realizar la evaluación, se ha analizado el estado legislativo de varios países que cuentan con regulación relativa a iniciación de pagos y Open Banking.

Calidad del servicio: El BCR explicó que, aunque las Fases 1, 2 y 3 se han implementado con éxito, aún quedan varios aspectos por optimizar.

Entre estos se incluyen el nivel de calidad del servicio en las operaciones interoperables, la disponibilidad de las plataformas que respaldan estas operaciones, la calidad del servicio proporcionado por los Gestores de Directorios y los tiempos de respuesta de las infraestructuras intermedias, entre otros.

Experiencia de Usuario (UX): El BCR indicó que la adopción de las billeteras de pagos y aplicaciones de banca móvil no solamente se logra con base en las funcionalidades e innovaciones que estas puedan proveer a sus usuarios o potenciales usuarios: el rol de una adecuada UX es muy importante para generar una mayor adopción en el ecosistema de pagos.

El sector privado, en este caso el sector financiero, cuenta con personal y equipos altamente especializados en esta materia, lo cual se ha visto reflejado en la amplia cobertura de usuarios lograda y el aumento de sus volúmenes de transferencias.

En línea con lo anterior, al habilitar una nueva funcionalidad para los usuarios, la estrategia de interoperabilidad generó nuevos retos en términos de UX.

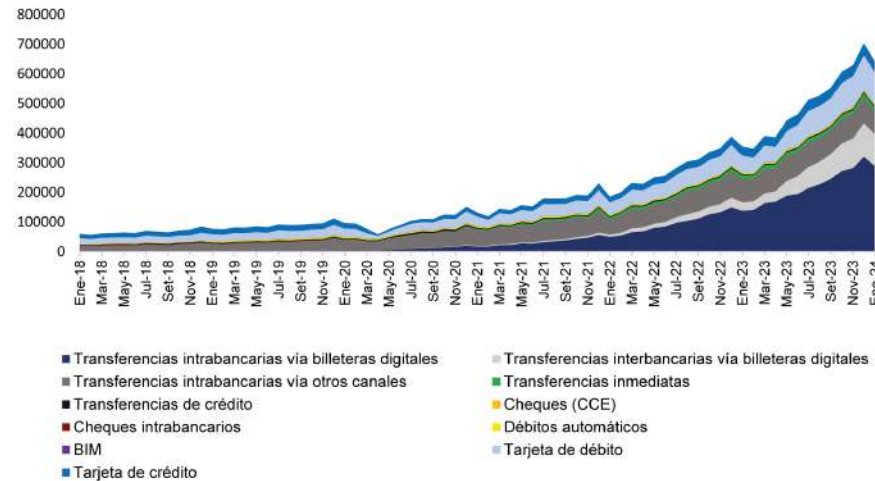
Si bien al inicio se presentó cierta resistencia por parte de las entidades ante la preocupación de verse impactados en sus propias UX definidas para sus billeteras y aplicativos móviles, las cuales tenían una buena aceptación de los usuarios; la apertura del BCR y las mesas de trabajo conjuntas con los participantes permitieron avanzar hacia una implementación exitosa de la interoperabilidad, generando un impacto positivo en los usuarios finales y adopción de la funcionalidad.

Modelo de negocio para participantes: Conforme las transacciones interoperables se van estabilizando, es necesario acompañar a los participantes en el diseño de un modelo de negocio que asegure la sostenibilidad financiera de las transferencias interoperables.

En esa línea, la experiencia de otros países sugiere que las transferencias entre personas (P2P) se deben mantener gratuitas para asegurar la adopción masiva de los pagos; mientras que las transferencias de persona a comercio (P2M) podrían ser monetizadas con tarifas competitivas frente a otros instrumentos de pago.

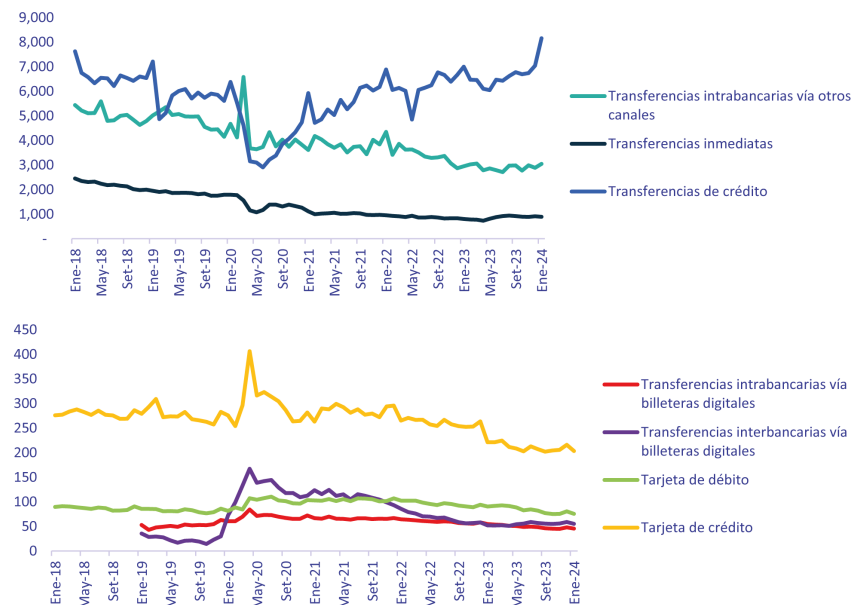
Nuevos casos de uso: El BCR informó que articulará las coordinaciones entre actores públicos y privados para digitalizar los pagos, facilitando las innovaciones y los pilotos que sean necesarios para generar nuevos usos.

Evolución del número (en miles) de transacciones mensuales con los principales instrumentos de pago digitales en el Perú (enero 2018 – enero 2024)



Fuente: BCR

Ticket promedio por instrumentos de pago (enero 2018 – enero 2024)



Fuente: BCR

Indicadores del Mercado de Pagos Minorista: 2013 - 2023

	2013	2022	2023
Uso del efectivo	95%	75%	--
Número de Pagos Digitales per cápita	+30	+150	+250
Valor de los Pagos Digitales (veces el PBI)		6,3	6,1
Número de participantes en el Sistema LBTR (electrónico)	21	41	43
Número de participantes en el Sistema CCE	22	33	34
Número de entidades en el Registro QR	--	8	15
Número de EEDE	0	4	4
Valor de dinero electrónico en circulación	0	+ S/ 40 Mill.	+ S/ 50 Mill.
Número de Adquirentes Mcdo. De Tarjetas	1	2	5

1/ Calculado como el porcentaje de operaciones intrabancarias con billeteras, otros canales, tarjetas de débito y crédito respecto del total de pagos minoristas del año respectivo.

Fuente: BCR

Entre los principales casos de uso identificados hasta la fecha, se encuentran los de pagos del transporte público (coordinación entre billeteras digitales y la Autoridad de Transporte Urbano para Lima y Callao-ATU), los pagos offline (sin uso de internet en lugares alejados del país), entre otros.

Foro de Pagos Digitales: El BCR informó que convocará a las asociaciones bancaria, financiera, de Cajas Municipales, fintech y de bodegueros; así como a entidades financieras y no financieras, etc., para crear un Foro de trabajo público-privado (Consejo de Pagos Digitales) que tendrá a su cargo mesas temáticas para definir estándares de industria, requerimientos mínimos de seguridad, nuevos casos de uso, etc.

Balance

Explicó que, a marzo del 2024, la Fase 1 (billeteras digitales) ha superado los 2,5 millones de transacciones diarias (más de 70 millones al mes) y la Fase 2 (aplicaciones bancarias y códigos QR) ha superado las 100 mil y 400 mil transacciones diarias (más de 3 millones y más de 12 millones al mes), respectivamente.

Mientras tanto, la Fase 3 (cuentas de dinero electrónico y cuentas de depósito) se encuentra en pleno despliegue con el Acuerdo de Pago de Dinero Electrónico (APDE) Bim y las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE) G-Money y TPP integrándose a la Cámara de Compensación Electrónica (CCE).

Igualmente, se han identificado varias oportunidades de mejora como, por ejemplo, la experiencia de uso, la disponibilidad de los servicios de los proveedores y entidades financieras, la seguridad de la información, entre otros.

El BCR aseguró que tomará acciones en estos ámbitos de forma colaborativa para continuar masificando los pagos digitales en el país de forma segura y eficiente y bajo condiciones de competencia.

Para la Fase 4, se está diseñando el marco normativo y el mejor modelo de acceso al ecosistema interoperable por parte de empresas como fintech, bigtech, telcos, etc., bajo condiciones justas y no discriminatorias, salvaguardando el ecosistema de potenciales riesgos; bajo un modelo de “Open Payments” con iniciación de pagos.

Avances Fase 3

El BCR comentó que las entidades reguladas de la Fase 3 vienen avanzando en sus desarrollos para brindar los servicios de pago interoperables. Las EEDE G-Money

y TPP han remitido toda la documentación requerida para su participación en el Sistema Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR) y vienen trabajando en paralelo con la CCE para su acceso al servicio de transferencias inmediatas.

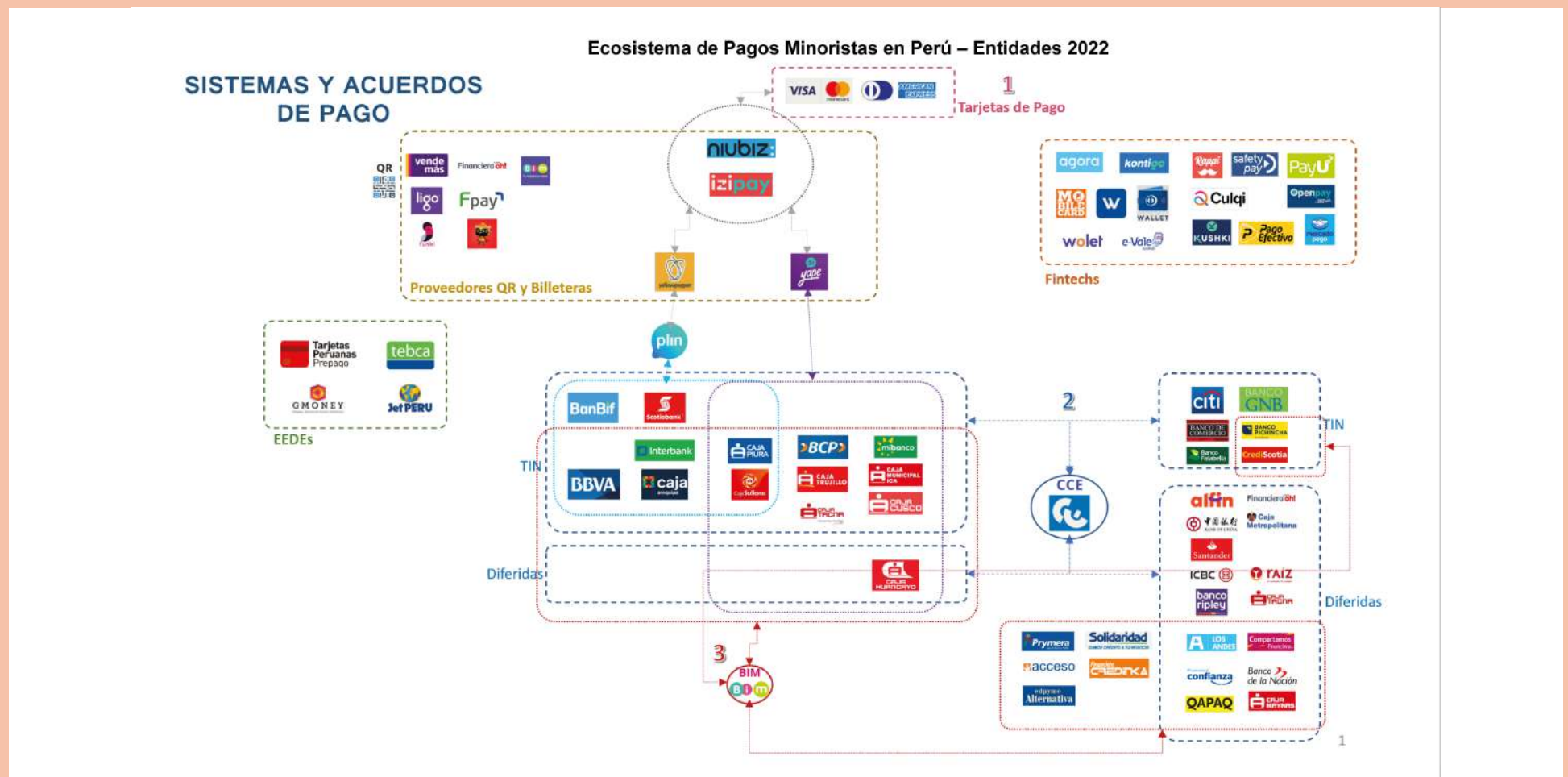
Por su parte, BIM realiza los desarrollos técnicos necesarios para conectarse a la CCE, vía el modelo de “sponsor” a través del cual una entidad participante de la CCE, le brinda el acceso de forma indirecta.

La entidad escogida para realizar esta interconexión es Financiera Compartamos, que culminó su ingreso a la CCE en el servicio de transferencia inmediata con Código de Cuenta Interbancario (CCI) y con celular (interoperable). Preciso que BIM empezó a interoperar con las billeteras Yape y Plin a través de Niubiz durante el cuarto trimestre del 2023.

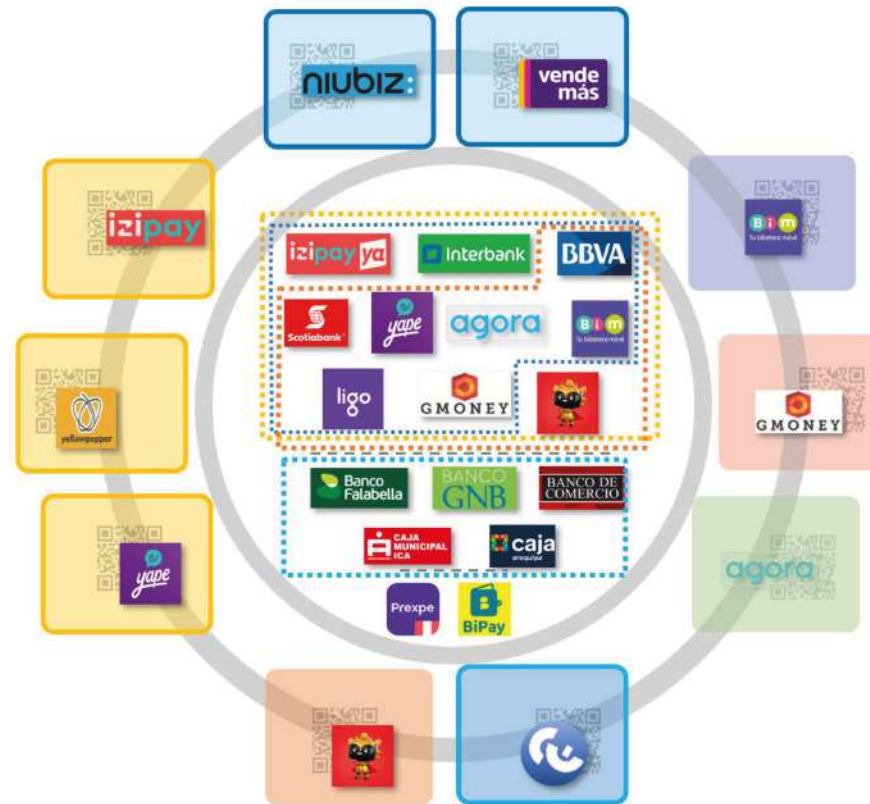
Pago Minoristas 2022- 2023

	2022	2023	Var%	Participación % (2022 - 2023)
Tr. intrabancarias	159	290	+82%	57% - 58%
Tr. Interbancarias (Billeteras)	19	65	+245%	7% - 14%
CCE	13	16	+28%	5% - 3%
Tarjetas	81	113	+38%	29% - 23%
Otros 1/	5	6	+22%	2% - 1%
TOTAL	277	490	+76%	

1/ Incluye dinero electrónico, Bim, débitos automáticos, etc.
Fuente: Subgerencia de Pagos Minoristas BCR.



Ecosistema de pagos con códigos QR 2022



Fase 3 Avances en cada ecosistema de dinero electrónico

- Acuerdo de Pagos PDP (Billetera BIM): más de un millón de usuarios
 - Conectado a Yape y Plin (octubre 2023)
 - Conexión a la CCE (marzo 2024) vía Modelo Sponsor
- EEDE G-Money: más de 700 mil usuarios
 - Conectado al Sistema LBTR (febrero 2024)
 - Conexión a la CCE (en proceso)
- EEDE TPP: más de 250 mil usuarios
 - Conectado al Sistema LBTR (marzo-abril 2024)
 - Conexión a la CCE (en proceso)

Objetivos y fases de la Estrategia de Interoperabilidad

Entre mayo y agosto del 2023, el Banco Central de Reserva (BCR) diseñó la Estrategia de Interoperabilidad de los Pagos Minoristas con el objetivo de masificar los pagos digitales en el país.

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:

Fase 1: En esta fase debían interoperar las billeteras digitales más grandes del país: Yape y Plin. Con ello, los usuarios de Yape podrían realizar pagos con número de celular a los usuarios de Plin, y viceversa. El plazo de cumplimiento para esta fase fue marzo del 2023.

Fase 2: En esta fase debían interoperar las billeteras digitales y los servicios de transferencias inmediatas en aplicaciones de banca móvil ofrecidos por los bancos, cajas y financieras. Esto permitiría, por ejemplo, que un usuario de transferencias inmediatas en el aplicativo móvil de Banco Falabella, GNB, Pichincha o Caja Cusco, Caja Sullana, etc. pueda transferir con el número de celular a un usuario de Yape o Plin, y viceversa.

Además, todas las entidades inscritas en el registro QR debían ofrecer servicios interoperables; de manera que todos los códigos

QR inscritos en el registro pudieran ser leídos por cada una de las billeteras digitales inscritas. El plazo de cumplimiento para esta fase fue septiembre del 2023.

Fase 3: En esta fase se incluye a las cuentas de dinero electrónico ofrecidas por las EEDE y al servicio de transferencias de dinero electrónico del Acuerdo de Pago de Dinero Electrónico (APDE) Bim para que puedan interoperar cuentas de dinero electrónico y cuentas de depósitos.

Con la implementación de esta fase, los usuarios de la billetera Bim, por ejemplo, podrían transferir con el número de celular o código QR a los usuarios de billeteras digitales vinculadas a cuentas bancarias, como Yape y Plin, y de transferencias inmediatas en banca móvil, y viceversa.

El plazo de cumplimiento para esta fase fue diciembre del 2023 para el APDE Bim y 180 días calendario para las EEDE luego que accedan a la Cámara de Compensación Electrónica (CCE).

Fase 4: En esta fase se facilitará la inclusión de nuevos participantes, como las fintech, al ecosistema de pagos minoristas mediante un modelo de iniciación de pagos. La implementación de esta fase se proyecta para el 2024.

BCR emitirá lineamientos adicionales en materia de UX

El Banco Central de Reserva (BCR) emitirá lineamientos adicionales en materia de Experiencia de Usuario (UX) para ser materializados en el corto y mediano plazo. Dichos lineamientos serán definidos en nuevas mesas de trabajo con las entidades reguladas y se realizarán los testeos correspondientes con los usuarios.

Los nuevos lineamientos incluirían, preliminarmente, lo siguiente:

1. Flujo único de selección de la entidad regulada de destino: La selección de la entidad de destino deberá realizarse sin bifurcaciones o flujos alternos adicionales. Es decir, no se deberán implementar opciones o accesos de tipo “otros bancos”, “otras entidades”, “otros destinos”, o similares.

2. Destaque de nombres y logos de marca en igual tamaño y proporción: Cuando se presentan las entidades de destino, todos los nombres y logos de marca que identifican a cada entidad deberán

mostrarse con el mismo tamaño y proporción, de manera que no sobresalga una entidad sobre otra.

3. Acceso visible de la opción de pago a contacto o similares: La opción para la transferencia de fondos con número de celular (pago a contacto o similares) deberá contar con un acceso visible en la pantalla de inicio de sesión o en la pantalla inmediatamente posterior al inicio de sesión de las billeteras digitales y/o aplicaciones de banca móvil de cada entidad.

4. Información incluida en la pantalla de confirmación: La pantalla de confirmación no deberá mostrarse sobrecargada de información y deberá incluir únicamente el listado de información que se indica en el reglamento.

5. Notificaciones de transferencia exitosa: Los usuarios ordenantes y beneficiarios de las transacciones interoperables deberán ser notificados cuando se complete con éxito una transacción.

6. Ofuscamiento de nombres y apellidos: Las entidades deberán implementar una funcionalidad para ofuscar los nombres y apellidos de los usuarios en el flujo de la transacción.

7. Mensajes de error veraces y oportunos: Los mensajes de error que brinden las entidades a los usuarios deberán estar en un lenguaje sencillo y mostrar información veraz y oportuna.

8. Acceso visible al centro de ayuda: Las entidades deberán contar con un acceso visible para resolver las dudas y reclamos de los usuarios (centro de ayuda) de las transacciones interoperables.

9. Estandarización de códigos QR: En los códigos QR mostrados por los comercios, las entidades deberán incluir un mensaje estandarizado que transmita a los usuarios que pueden escanear y pagar con cualquier billetera digital o aplicativo de banca móvil.

Fase 1: Ticket promedio de las transferencias interoperables fue S/59,6 por transacción

Desde el despliegue del 100% del servicio interoperable de las billeteras Yape y Plin, realizado el 8 de mayo del 2023, se observa una aceleración en las transacciones de ambas billeteras; tendencia que se acelera desde el 27 de mayo.

Asimismo, se puede observar una estacionalidad los sábados, en que se incrementan sustancialmente debido a las actividades comerciales para luego corregir el domingo.

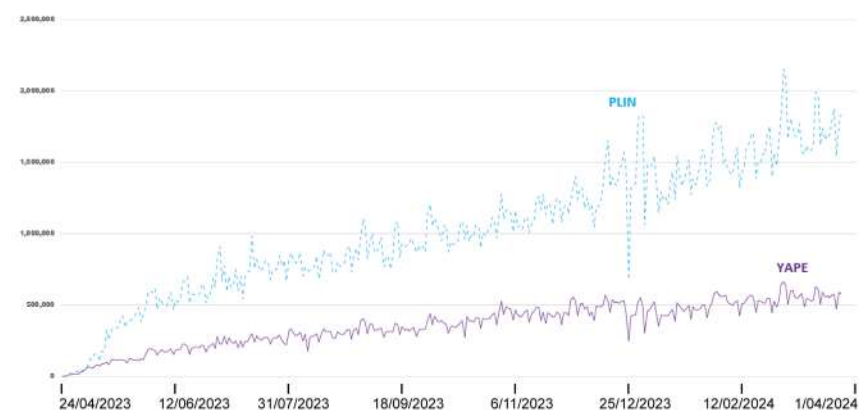
A nivel semanal, se observa una estacionalidad durante los primeros días de cada mes para luego acelerarse en las 2 últimas semanas.

Al 26 de marzo del 2024, se realizaron 2,4 millones de transacciones diarias sumando las realizadas desde Yape a Plin y las originadas desde Plin a Yape. El valor de las transacciones llegó a S/143 millones el 26 de marzo; con lo que el ticket promedio de las transferencias interoperables fue S/59,6 por transacción.

Al 26 de marzo, las transacciones de Plin a Yape bordearon 1,8 millones por día sumando las reportadas por los bancos BBVA, Interbank

y Scotiabank. En el caso de las operaciones originadas desde Yape se reporta operaciones diarias cercanas a 574 mil.

Número de transacciones diarias entre Yape y Plin (por billetera), al 26 de marzo del 2024



Fuente: BCR

Fase 2: Transacciones interoperables acumuladas superan las 9,4 millones

Desde el despliegue del 100% del servicio interoperable Fase 2, realizado el 13 de septiembre último, se observa una aceleración en las transacciones entre entidades conectadas a la Cámara de Compensación Electrónica (CCE); tendencia que se acelera desde el 30 de mayo del 2023.

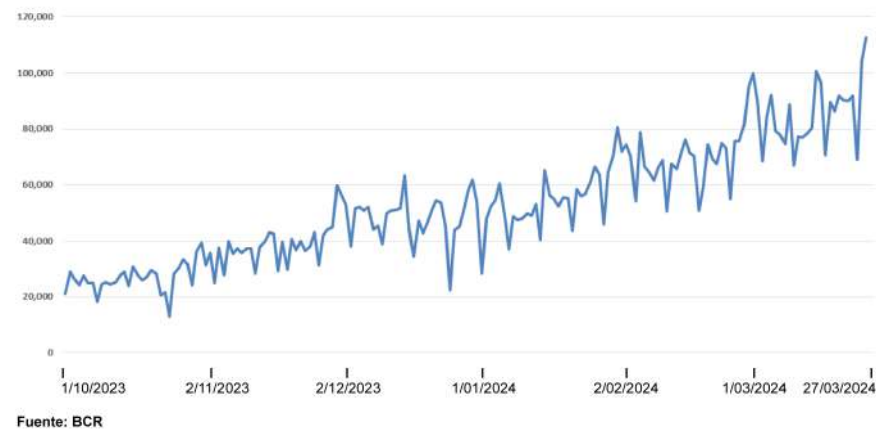
Se puede observar una estacionalidad los sábados, en que se incrementan sustancialmente debido a las actividades comerciales para luego corregir el domingo.

Asimismo, a nivel semanal, se observa una estacionalidad durante los primeros días de cada mes para luego acelerarse en las 2 últimas semanas. Al 26 de marzo del 2024, se realizaron 9,4 millones de transacciones acumuladas desde el 13 de septiembre entre entidades conectadas a la CCE.

El valor de las transacciones llegó a los S/8 millones el día 5 de diciembre; con lo que el ticket promedio

de las transferencias interoperables fue S/164 por transacción.

Número de transacciones totales diarias de la Fase 2, al 26 de marzo del 2024



Este trimestre se iniciaría definición de modelo único de pagos con códigos QR y un único Código QR para pagos digitales

La interoperabilidad de pagos digitales tuvo como antecedente el Reglamento del servicio de pagos con códigos QR, establecido por la Circular N° 003-2020-BCRP, de febrero del 2020; mediante este reglamento se creó el Registro de Proveedores de Códigos QR y Billeteras Digitales (Registro QR).

En el marco de la interoperabilidad, el Banco Central de Reserva (BCR) consideró que las entidades inscritas en el Registro QR deberían formar mesas de trabajo con la finalidad de poder compartir experiencias que permitieran definir un modelo único de pagos con códigos QR y un único Código QR para pagos digitales.

Por ello, desde enero del 2023 se conformaron 4 mesas de trabajo:

- La primera y segunda mesas estuvieron enfocadas en los proveedores de códigos QR que también cumplían el rol de procesadores adquirentes de tarjetas de pago.

Estas mesas tenían como objetivo establecer los contactos y coordinaciones necesarios para que todas las billeteras del Registro QR pudieran leer sus códigos. Este objetivo fue cumplido antes del plazo previsto para Fase 2 y con ello se concluyeron satisfactoriamente ambas mesas de trabajo.

- La tercera mesa estuvo enfocada en los proveedores de códigos QR y su objetivo fue establecer las bases de un único Código QR para el ecosistema de pagos peruano.

Los participantes de las mesas presentaron sus modelos para un Código QR de Industria (CCE, Niubiz, Izipay, Bim, etc.) pero no se pudo llegar a un consenso. Esta mesa debe retomarse en el segundo trimestre del 2024 con la finalidad de definir el modelo de QR estándar.

- La cuarta mesa estuvo conformada por los proveedores de billeteras digitales (cumpliendo algunas también el rol de proveedores de códigos QR) y su objetivo fue establecer un modelo de integración para poder leer sus códigos QR entre ellas.

Vistos los requerimientos y necesidades para lograr los objetivos de las últimas 2 mesas, se tomó la decisión de fusionarlas en una sola para poder definir, con la ayuda de todos los participantes, un único modelo y Código QR en el ecosistema de pagos digitales peruano.

Reuniones

Es así como, a partir de abril del 2023, se sostuvieron 12 reuniones con las mesas de trabajo

de forma quincenal, siendo sus objetivos los siguientes:

a) Diferenciar los modelos de pagos de persona a persona (P2P) con los modelos de pagos con códigos QR mostrados por un comercio.

b) Definir un estándar aceptado por la industria para los códigos QR, asegurando la compatibilidad entre diferentes sistemas y proveedores.

c) Facilitar la comunicación entre distintas plataformas y aplicaciones de pago, permitiendo transacciones fluidas sin importar la fuente del Código QR, promoviendo así la interoperabilidad.

d) Incentivar la adopción masiva de pagos digitales al ofrecer un sistema unificado que sea fácil de implementar y utilizar para comerciantes y consumidores.

e) Recomendar el establecimiento de prácticas de seguridad estandarizadas para proteger las transacciones y la información financiera de los usuarios.

Luego de la exposición de los modelos de pago de los participantes, se estima poder iniciar la definición un modelo único y apropiado para el ecosistema peruano durante el segundo trimestre del 2024.

Opinión

Seguros inclusivos La continuidad del negocio emprendedor



Mónica Rivas Oneglio
Gerente de Bancaseguros y Ecosistemas Credicorp, Pacífico Seguros

Perú es un país de grandes retos y los emprendedores son los que más saben de esto. No sólo enfrentan dificultades para lograr llevar a cabo su negocio, sino también barreras para lograr la formalización y, sobre todo, sobrevivir.

En coyunturas mundiales como la pandemia de la COVID-19, en la que cientos de empresarios tuvieron que detener sus actividades, o ante el riesgo del Fenómeno de El Niño, que en algunas zonas sí se llegó a concretar, el respaldo financiero no puede ser opcional, ya que la protección adecuada puede marcar una gran diferencia en la continuidad de sus negocios.

En este contexto, los seguros inclusivos son una alternativa crucial para respaldar a los empresarios, protegiendo así sus activos y su estabilidad financiera ante los imprevistos.

Con el tiempo, todo emprendedor va conociendo la variedad de riesgos a los que se enfrentan: daños a la propiedad, responsabilidad civil, problemas de salud, accidentes laborales y más. Frente a ello, los seguros inclusivos ofrecen la cobertura necesaria para darles ese respiro que necesitan frente a un contratiempo.

La inclusión financiera en seguros no se trata sólo de extender la cobertura a más personas, aunque eso sea un objetivo clave. También implica garantizar que las condiciones sean accesibles y comprensibles para todos. En muchos casos, las personas de bajos ingresos fueron excluidas del mercado de seguros, ya sea por la complejidad de los productos o falta de confianza en el sistema.

Y es que, frente a una situación crítica, los empresarios no tienen un respaldo que les permita afrontarla, ya que en caso de no contar con ahorros les queda recurrir a préstamos, lo que es una opción difícil. Muestra de ello es que, según el estudio de 'Financiamiento de PYME y emprendedores 2024', realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) entre sus miembros, Perú es uno de los países que, del 2022 al 2023, tuvieron las tasas más altas para las Pymes (27,05%).

Frente a ello, las opciones de aseguramiento para los emprendedores han evolucionado para llegar a este segmento desatendido. Entre ellas encontramos a los seguros inclusivos que, aún con sus beneficios, enfrentan desafíos significativos en su adopción y difusión. La falta de conciencia sobre la disponibilidad y la relevancia de estos seguros, junto con la percepción errónea de que son costosos o innecesarios, ha impedido su plena integración en el ecosistema emprendedor.

Por ello, para cambiar estas percepciones, las aseguradoras venimos enfocándonos en el perfil del emprendedor, trabajando en la accesibilidad, diseñando productos que puedan satisfacer sus necesidades y su capacidad financiera, sin comprometerlos con un costo alto que les impida mantener esa protección a lo largo del tiempo.

“La inclusión financiera en seguros no se trata sólo de extender la cobertura a más personas, aunque eso sea un objetivo clave. También implica garantizar que las condiciones sean accesibles y comprensibles para todos”.

Así, ya existen productos que se enfocan en proteger lo más querido y valioso, como son la familia, salud, vida y negocio. Para un empresario, cuya rentabilidad al inicio es limitada, contar con opciones de aseguramiento menores a S/30 no lo pondrá en un riesgo financiero, sino por el contrario, lo ayudará a mantenerse a flote.

Existen opciones tan simples como Efectivo Protegido que, desde S/1 por vez, permite asegurar los retiros en efectivo que realicen, opción muy útil frente a coyunturas de inseguridad ciudadana, ya que más de uno ha pensado dos veces antes de retirar una fuerte suma de dinero para pagar a sus trabajadores, proveedores u otras necesidades. Incluso, para aquellos que trabajan con sus autos, ya cuentan con una opción de respaldo que les permite proteger su vehículo, como herramienta de trabajo, desde S/29,90 al mes a través de Auto Protegido.

En conclusión, los seguros inclusivos representan un componente esencial del ecosistema emprendedor, proporcionando una red de seguridad vital que protege los activos y contribuye al crecimiento económico. Al priorizar la adopción y difusión de estos seguros, podemos crear un entorno más favorable para el éxito y la sostenibilidad de los emprendedores en todo el mundo.



II PROGRAMA ESPECIALIZADO PARA DIRECTORES DE ENTIDADES MICROFINANCIERAS

Consideraciones para transitar por potenciales procesos de
fusionamiento y adquisición



Del 16 al 19 de Setiembre



PAD - Escuela de Dirección
Jirón Aldebarán 160, Santiago de Surco, Lima



PLANA DOCENTE

- Jorge Mogrovejo
- Juan José Marthans
- José Garrido Lecca
- Mila Guillén
- Javier Rodríguez



INFORMES: lucila.vela@pad.edu / (01) 217 1200 - Anexo 1268

Entrevista a Ricardo Maldonado Camino, gerente de Finanzas, Tesorería y Riesgos Financieros de Protecta Security

“Estamos viendo que los retiros de fondos de pensiones de las AFP finalmente se traducen en una menor pensión para los clientes”

La estrategia de la compañía aseguradora Protecta Security se centra en seguir creciendo en activos, continuar invirtiendo en digitalización y mantener una estrecha relación con sus socios comerciales, explica a Microfinanzas, Ricardo Maldonado Camino.

¿Qué resultados tuvo Protecta Security en el mercado de pólizas durante el 2023?

En el mercado de rentas vitalicias tuvimos un excelente desempeño, lo cual se evidencia en que uno de cada 4 pensionistas optó por Protecta Security el año pasado. En este periodo, nuestras primas (ingresos) sumaron S/544 millones.

De este total, aproximadamente S/248 millones correspondieron a rentas vitalicias, S/194 millones a rentas privadas y S/95 millones a seguros masivos como desgravamen, SOAT (Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito), Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR) y Vida Ley.

En estos mercados, que son los más importantes, hemos logrado una cuota de mercado de 21% en rentas vitalicias y de 14% en rentas privadas. Por lo tanto, el año 2023 fue positivo en términos de ventas, cuotas de mercado y resultados financieros.

¿Qué utilidades arrojó Protecta Security el 2023?

Nuestra utilidad neta, reflejada en la última línea de nuestros resultados, fue positiva en S/51 millones, lo que representa un récord histórico para Protecta en sus 16 años de operaciones en el Perú. Esta utilidad récord es la más alta que hemos alcanzado hasta la fecha, con un crecimiento muy significativo de 63% respecto al año anterior.

¿Cuáles son los factores que han contribuido a que Protecta Security obtenga estos resultados?

Por un lado, hemos tenido varios factores, pero el más importante ha sido la capacidad comercial y la productividad de nuestros equipos de ventas.

Contamos con un expertise muy valioso en el mercado de rentas, lo que nos permite vender y asesorar de manera efectiva, siendo este el principal factor que nos ha llevado a alcanzar estos números.

Por otro lado, la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros es fundamental. Muchos de ellos nos confían la gestión de sus rentas, que en muchos casos representan su jubilación para toda la vida. La transparencia con la que los asesoramos y les brindamos información para que tomen decisiones también ha sido clave.

Asimismo, nuestro respaldo financiero y solvencia son importantes. Gestionamos el portafolio de inversiones de manera responsable, lo que nos permite generar rentabilidad para nuestros clientes.

¿Qué estrategias están implementando para impulsar su crecimiento en el mercado de seguros?

Nos enfocamos en consolidar y crecer en nuestros activos gestionados. La estrategia para consolidar este

crecimiento es seguir siendo participantes muy activos en el mercado de seguros de rentas.

Nuestra presencia en rentas vitalicias y rentas privadas, liderando en cuotas de mercado, nos permite generar un crecimiento sostenido en nuestros activos. El año pasado cerramos con un total de S/3.800 millones en activos gestionados; entonces, la estrategia es seguir creciendo en activos y en la gestión del portafolio de inversiones.

Además, nuestra estrategia incluye seguir invirtiendo en nuestros canales digitales, donde tenemos varios proyectos en desarrollo que planeamos completar durante este 2024. También queremos trabajar muy de cerca con nuestros socios comerciales. Trabajamos con diferentes brokers de seguros quienes son aliados fundamentales en este mundo de seguros.

En resumen, nuestra estrategia se centra en seguir creciendo en activos, continuar invirtiendo en digitalización y mantener una estrecha relación con nuestros socios comerciales.

Rentas privadas

¿Cómo fue el desempeño de las rentas particulares durante el 2023 en comparación con años anteriores?

Es un mercado que creció 23% y Protecta experimentó un crecimiento de 33% en el 2023. Por lo tanto, hemos

ganado más cuota de mercado, pasando de 13% en el 2022 a 14% el año pasado. Fue un buen año a pesar de la conflictividad social, los fenómenos climáticos y la volatilidad de un entorno tan complejo.

¿Qué explica este crecimiento del mercado de renta privada?

Las tasas de interés, tanto locales como internacionales, han comenzado a disminuir y ha llevado a que otros actores del sistema financiero, como los bancos y las financieras, también bajen las tasas que pagan por los depósitos a plazo. Esto hace que los clientes busquen alternativas con mayor rendimiento y rentabilidad.

La renta privada se ha beneficiado mucho de esta migración de clientes con excedentes que buscan rentabilizar sus fondos, cuando las tasas bajan, los bancos lo hacen más rápido. Nosotros, como compañía de seguros, podemos ofrecer estabilidad y tasas más altas o a más largo plazo, y eso ha contribuido al crecimiento de este mercado.

Rentas vitalicias

¿Cómo han evolucionado las primas recaudadas por Protecta Security en rentas vitalicias?

Las primas (ingresos) que hemos recaudado de los clientes de rentas vitalicias en Protecta durante el 2023 se redujeron 6% respecto al año anterior, es decir, hemos recolectado menos primas. Además, el fondo promedio recibido de nuestros pensionistas para comprar rentas vitalicias también se reduce un 6% año tras año.

¿Por qué esta reducción de 6%?

Uno de los principales factores que ha afectado este menor volumen promedio de rentas vitalicias de los pensionistas ha sido el retiro de fondos de los afiliados al Sistema Privado de Pensiones, que ocurrió el año pasado y tuvo un impacto significativo. Por lo tanto, ahora estamos viendo que estos retiros finalmente se traducen en una menor pensión para los clientes.

En el Congreso se debate la aprobación de un nuevo retiro de fondos que manejan las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), ¿cuánto más podrían reducirse las pensiones de aprobarse?

Estamos observando el efecto de los retiros aprobados en el tamaño de los fondos, es algo que nos preocupa como compañía de seguros porque impacta directamente en la pensión de los pensionistas. Eso es lo que más nos preocupa, el impacto que está teniendo y el que podría tener en el futuro, en caso de que se apruebe algún retiro adicional.

Inversiones

¿Cuál es la estructura de la cartera de inversiones de Protecta Security?

La cartera que maneja Protecta Security tiene una estructura basada en tipos de activos. El 60% de nuestra cartera se invierte en bonos, principalmente bonos soberanos; un 30% está destinado a bienes inmuebles que luego se alquilan para generar ingresos por alquiler; y, un 10% se encuentra en diversos fondos de inversión.

¿Qué criterios se utilizan para seleccionar las inversiones?

Con esta estructura de activos que gestionamos en la cartera de Protecta, tenemos que invertir y generar flujos de ingresos estables que coincidan con el flujo de pasivos u obligaciones que debemos pagar a nuestros rentistas, que son pensionistas de rentas vitalicias o clientes que reciben rentas privadas o particulares a plazos de mediano y largo plazo. Por ejemplo, una renta vitalicia puede ser a 20 años de plazo.

Por lo tanto, debemos seleccionar inversiones que sean de grado de inversión, sólidas y con una buena clasificación crediticia, buscando la mayor tasa de retorno posible a mediano y largo plazo.

Esto es fundamental para poder coincidir con nuestras obligaciones. Es un tema regulado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y requiere una gestión muy prudente y cuidadosa, pero buscamos oportunidades que nos permitan obtener un diferencial de rentabilidad para poder retribuir a nuestros pensionistas y clientes, y generar un excedente que nos permita obtener utilidades.

Mercado de capitales

¿Cómo fue el desempeño del mercado de capitales en Perú durante el 2023?

Hemos observado un fenómeno que se ha desarrollado en los últimos 2 a 3 años, el mercado de capitales se ha

visto afectado por una disminución en las emisiones de bonos y en la disponibilidad de emisiones a plazos largos, principalmente debido a la incertidumbre global, las altas tasas de interés y los riesgos políticos. Esto ha resultado en una reducción significativa en la disponibilidad de emisiones en el mercado y a los plazos que nosotros buscamos.

“La renta privada se ha beneficiado mucho de esta migración de clientes con excedentes que buscan rentabilizar sus fondos, cuando las tasas bajan, los bancos lo hacen más rápido. Nosotros, como compañía de seguros, podemos ofrecer estabilidad y tasas más altas o a más largo plazo, y eso ha contribuido al crecimiento de este mercado”.

A pesar de esta reducción en las decisiones de inversión, Protecta ha logrado encontrar oportunidades de inversión que coinciden con nuestras estrategias. Hemos podido mantener nuestras operaciones sin sentir ningún efecto adverso.

Aunque ha sido un desafío, hemos superado esta escasez en el mercado de capitales y hemos podido mantener nuestra estrategia de inversión. Además, el mercado está empezando a reactivarse con nuevas emisiones, lo cual es alentador para nosotros.

¿Qué efectos tendría la disminución de emisores a largo plazo para empresas como Protecta?

La reducción de emisores a largo plazo dificulta la búsqueda de inversiones. Como nuestra principal actividad es vender rentas e invertir los recursos, esta reducción nos obliga a buscar más activamente oportunidades de inversión.

Aunque ha requerido un esfuerzo adicional, hemos logrado encontrar oportunidades cuando surgen, aprovechando nuestra solvencia financiera. A pesar de la necesidad de estar más atentos a estas oportunidades, no ha afectado nuestro desempeño operativo ni financiero.



La utilidad neta de Protecta Security en el 2023 fue de S/51 millones, lo que representa un récord histórico en sus 16 años de operaciones en el Perú.

¿Qué medidas ha tomado la compañía para adaptarse a los cambios en la demanda del mercado?

El mercado de rentas vitalicias está volviendo a los niveles previos a la pandemia, de aproximadamente S/900 millones. La pandemia causó una distorsión temporal en el mercado, principalmente entre los años 2021 y 2022. Para el 2023 alcanzó alrededor de S/1.150 millones, estamos retomando los niveles prepandemia.

Como estrategia, hemos enfocado nuestros esfuerzos comerciales hacia el mercado de renta privada, que ha experimentado un crecimiento de 23% debido a la migración de recursos desde otras entidades financieras, aprovechando la tendencia a la baja de las tasas de interés.

Estamos impulsando este mercado y ya estamos entre los 3 principales participantes en el mercado de rentas privadas. Además, estamos expandiendo nuestros servicios a seguros masivos, siempre pensando en el bienestar de nuestros clientes.

¿Qué riesgos hay en el sector asegurador y en el mercado de capitales que puedan influir en el desempeño futuro de Protecta Security?

Los riesgos siempre están presentes, principalmente asociados al desempeño económico local y global que pueden afectar la disponibilidad de inversiones atractivas y las clasificaciones de riesgo de nuestras inversiones. Aunque estos riesgos afectan al sector

asegurador en su conjunto, Protecta está bien preparada para enfrentarlos.

Con 16 años de experiencia y un respaldo financiero sólido, este fue reforzado por una exitosa emisión de bonos subordinados el año pasado por un valor de US\$25 millones a un plazo de 10 años, que fueron adquiridos en su totalidad por la International Finance Corporation (IFC), el brazo financiero del Banco Mundial, marcando un hito al ser la primera vez que una compañía de seguros en el mundo realiza una emisión de bonos subordinados adquirida por la IFC.

Esto refuerza la confianza en Protecta y en el mercado asegurador peruano. Estamos listos para afrontar cualquier desafío futuro con solidez y confianza.



“Las primas (ingresos) que hemos recaudado de los clientes de rentas vitalicias en Protecta durante el 2023 se redujeron 6% respecto al año anterior, es decir, hemos recolectado menos primas. Además, el fondo promedio recibido de nuestros pensionistas para comprar rentas vitalicias también se reduce un 6% año tras año”, afirma Ricardo Maldonado Camino.



Certificación de
Especialización para

Analista de Créditos



Inicio: **19 de junio**



Módulos	Nombres	Temas	Horas
INTRODUCCIÓN	SOCIALIZACIÓN	Integración de equipos	3.0
MÓDULO I	INTRODUCCIÓN A LAS MICROFINANZAS	Industria microfinanciera	3.0
		Tendencias en la industria microfinanciera	3.0
		Desarrollo de habilidades blandas	3.0
MÓDULO II	TECNOLOGÍA CREDITICIA	Gestión crediticia y provisiones	9.0
		Gestión de cobranzas	6.0
		Evaluación Financiera y de Riesgos para Pymes	9.0
MÓDULO III	GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING	Gestión de cartera de créditos	9.0
		Técnicas de venta y calidad de servicio al cliente	6.0
Horas			51

Informes e Inscripciones

Nícida Mendez Yap Sam
Ejecutiva Comercial

990 077 897 / 948 312 846
 nmendez@esan.edu.pe

Glendy Torreblanca
Ejecutiva Comercial

966 955 350 / 990 077 911
 gtorreblanca@esan.edu.pe



Más información

Entrevista a Alejandro Niquen Jiménez, director y expresidente de la Asociación Peruana de Factoring (Apefac)

“Grandes empresas siguen obstruyendo operaciones de factoring y ahora se detectan problemas de fraude y duplicidad de facturas”

Al primer trimestre del 2024, hay 29 empresas multadas y 40 investigadas por obstrucción de factoring, cifra que se sostiene desde fines del 2023, por lo que se quiere retomar el trabajo con el Ministerio de la Producción para que vuelva a fiscalizar, declara a Microfinanzas Alejandro Niquen Jiménez.

¿En qué consiste el financiamiento con facturas?

Es una modalidad alternativa de acceder a recursos que ha venido creciendo en los últimos años en el país. La liquidez es fundamental para las empresas, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) pues así pueden continuar con sus operaciones diarias.

Pero es común que las grandes empresas fijen plazos de pago con las micro y pequeñas empresas (Mypes) que los proveen. Aquí entra el factoring, adelantando el pago de la factura emitida a cambio de una tasa de descuento por la disponibilidad inmediata del dinero.

¿Cómo ha evolucionado la negociación de facturas?

En el 2023 cerró con un volumen negociado de S/38.000 millones, este monto representó un incremento de 20% respecto del año previo. Pese a observar una expansión anual, esta fue menor que la del 2022 (34%). Los problemas climatológicos, protestas y menor actividad económica afectaron la proyección que se tenía para ese año.

La economía global atravesó un periodo inflacionario y Perú no fue ajeno. Todos los factores negativos, más la recesión, provocaron que el Producto Bruto Interno (PBI) local disminuya 0,6% en el último año. El mercado de facturas funciona como un termómetro, lo que le pase a la economía se ve reflejado en el negocio de factoring en el corto plazo.

Además, aún hay muchas empresas que obstruyen el uso del factoring para adelantar el pago de facturas, esto también evita que coloquemos un volumen mayor.

¿Cuál es su perspectiva para este año?

El volumen de facturas negociables registrado en el primer trimestre del 2024 fue de S/9.809 millones, 18% más que similar periodo del 2023. Veo un año similar al 2023, con un crecimiento cercano al 20% anual.

Aunque se prevé que, pasado el Fenómeno de El Niño, la economía mejorará, un factor interno relevante es la aplicación del reglamento de factoring emitido en el 2022. Esta ley es clave para que el mercado se desarrolle y hasta ahora solo observamos muchas trabas, de parte de la gran empresa, de la banca en su adecuación.

Obstrucción

¿Cómo las grandes empresas están limitando la negociación de facturas?

No están permitiendo que sus proveedores acudan a este mercado, priorizan sus políticas de pago frente a una ley de promoción de factoring que ya existe. Hay cierto poder de dominio del corporativo frente a la MYPE, que teme perder el vínculo con su cliente si negocia sus facturas. Es una especie de amenaza indirecta que persiste.

¿Qué indica la ley vigente a la cual hace mención?

En el 2022, para promover el factoring, entró en vigor el reglamento del Decreto de Urgencia N° 013-2020 (que promueve el financiamiento de las Mipymes, Emprendimientos y Startups), que estableció que las facturas emitidas por los proveedores tenían un plazo de 8 días para recibir la conformidad del comprador.

Pasado ese periodo se les da una aceptación presunta en la plataforma de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), lo que permitió que las grandes empresas ya no obstruyan la negociación de este título.

¿Cuáles son las razones para el rechazo de las facturas?

Hay solamente 3 causales de disconformidad para no emitir facturas que pueden alegar las empresas que compran o contratan el servicio de los pequeños negocios: que exista un error en el plazo, un error en el monto consignado o que el producto o servicio no se haya entregado o brindado.

“Hay solamente 3 causales de disconformidad para no emitir facturas que pueden alegar las empresas que compran o contratan el servicio de los pequeños negocios: que exista un error en el plazo, un error en el monto consignado o que el producto o servicio no se haya entregado o brindado”.

Con ello, no solo crece el número de facturas negociadas sino también la base de empresas pagadoras y es lo que se busca para que haya un impacto mayor sobre las Mypes.

Entonces, ¿no están cumpliendo con esta norma?

No. Un grave problema que hemos detectado es que no están revisando las facturas en el plazo de 8 días. Cuando un proveedor intenta negociar su factura y la empresa de factoring quiere verificar el título valor, la compañía grande no facilita este proceso de confirmación.

Al no validar la factura, retrasan el adelanto en el pago, pues se podrían generar problemas más adelante al momento de cobrar, llegando en algunos casos a la vía judicial.

La escasa revisión de facturas, ¿está generando inconvenientes?

Claro. Como las grandes empresas no están verificando las facturas, estas pueden salir con valores erróneos, los cuales son legales una vez pasados los 8 días de plazo para la aprobación.

Esto viene generando casos de fraude porque si la empresa de factoring adquiere un título valor por S/100 mil y el monto era de S/70.000; tiene derecho a cobrar los S/100 mil porque el acreedor no revisó la factura antes de aprobarla. Se genera un problema para las empresas grandes que podría terminar en pérdidas económicas.

¿Hay otros casos de fraude?

Sí. Otro tema grave es que los bancos no están registrando las facturas en la Institución de Compensación y Liquidación de Valores (ICLV) o Cavali, originando que algunas facturas se negocien 2 veces.

Recién hemos identificado un par de casos grandes en noviembre y diciembre del año pasado. Por ello, estamos trabajando en reforzar la comunicación para promover que la banca adecúe sus procesos a la norma o, en todo caso, acelere esta implementación.

Mora

¿Cuál es el promedio de días de pago de las facturas?

El índice de morosidad en el adelanto de pago con facturas fue de 8% en el 2023, con cierto repunte en el último trimestre, mientras que en la banca apenas supera el 4%.

¿Cuántos días como máximo ha tardado una empresa en pagar?

Hay un gran número de empresas con atrasos superiores a 12 meses en el cumplimiento de sus facturas que ya están en procesos judiciales. Es posible ver deudas con más de 4 años de atraso.

¿Hay registro del cumplimiento en los pagos de las facturas?

Como Apefac, hemos desarrollado una plataforma de comportamiento de pago de factoring, junto con Sentinel (Experian), para poder conocer el cumplimiento de las grandes empresas. Nos ayuda a tener una mejor gestión de riesgo y a escalar el producto a otras compañías.

¿Se ha sancionado a empresas a la fecha?

Al cierre del primer trimestre del 2024, hay 29 empresas multadas y 40 investigadas por obstrucción de factoring. Lamentablemente, la cifra se sostiene desde fines del 2023, por lo cual queremos retomar el trabajo con el Ministerio de la Producción (Produce) para que vuelva a fiscalizar. El proceso que sigue la autoridad es muy lento y mientras no haya un castigo, la obstrucción de operaciones va a continuar.

¿En qué consiste ese proceso de denuncia?

Por ley, si una empresa obstruye tiene una multa determinada, hay un cuadro de multas tipificadas cuando existen eventos de obstrucción. Estamos cuantificando estas malas prácticas, las notificamos al Produce, al área de Fiscalización y Sanciones para que inicie un proceso de revisión a la empresa que hemos identificado.

¿A cuánto puede ascender la multa?

Luego de revisar los descargos de las partes involucradas y con las pruebas observadas se califica la sanción, para establecer una multa de ser necesario. Esta puede ascender como máximo a 50 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) o S/257.500, la cual ya fue aplicada a 4 grandes empresas el año pasado.

Transformación digital

¿Cómo está el desarrollo del mercado de factoring en las regiones?

El mercado de factoring está muy concentrado todavía en Lima, el 80% de las operaciones involucran a empresas de la capital. Estamos buscando que se pueda canalizar hacia provincias como mecanismo de financiamiento, pero es importante el apoyo del Produce con una sensibilización sobre el tema con capacitaciones y talleres de los beneficios de esta herramienta.

¿Este trabajo también involucra a las grandes empresas?

Incluye a todos. Las grandes también pueden tener

inconvenientes o sufrir pérdidas económicas si, por ejemplo, no saben que tienen 8 días para dar conformidad a la factura, pueden recibir títulos con datos falsos o erróneos que podrían ser aceptados si superan el periodo de revisión.

¿Están trabajando en mejoras de cara al cliente minorista?

Claro, la transformación digital no es ajena a nuestro servicio, estamos trabajando fuertemente con tecnología para hacer que el proceso de financiamiento con facturas sea más eficiente, ágil, automatizado, a fin de que el cliente pueda realizar un autoservicio.

También estamos proponiendo que, con autorización del proveedor, se pueda tener acceso a los reportes tributarios de las Mypes en Sunat, información que ayudaría a que estos pequeños negocios se vuelvan sujetos de crédito no solo ante las empresas de factoring sino también del sistema financiero.


¿Las grandes empresas también pueden formar parte de esta digitalización?

Sí, para que las grandes empresas puedan adecuar sus procesos a la norma y con tecnología. Estas reciben miles de facturas y es casi imposible revisar tantos documentos en poco tiempo, por ello, la tecnología es clave para hacer conexiones a través de interfaces con los sistemas internos de las empresas con la Sunat y que el proceso sea más automatizado. Este es otro reto importante.

¿Están promoviendo desde Apefac el uso de facturas como financiamiento?

Sí, estamos trabajando en su difusión por medios escritos y digitales. Hemos tratado de canalizar información para que las empresas utilicen este mecanismo correctamente y adelanten el pago de sus facturas.

Hay un plan con el Registro Central de Valores y Liquidaciones - Cavali para informar a las gerencias financieras, áreas legales de las empresas. Estamos trabajando en conjunto.



“El mercado de factoring está muy concentrado todavía en Lima, el 80% de las operaciones involucran a empresas de la capital. Estamos buscando que se pueda canalizar hacia provincias como mecanismo de financiamiento, pero es importante el apoyo del Ministerio de la Producción”, afirma Alejandro Niquen Jiménez.

Índice de Inclusión Financiera de Credicorp - Macrorregiones 2023

Cajas Municipales y rurales tienen una mejor imagen en las regiones de Junín, Cusco y Piura

Lima Metropolitana lidera el ranking de inclusión financiera con 31% de personas en un nivel ‘alcanzado’ y Arequipa es el departamento con mayor expectativa de crecimiento, señala el estudio presentado por Credicorp, holding financiero del que forma parte el BCP y Mibanco, y que fue desarrollado en 10 regiones del país.

Las Cajas Municipales y rurales tienen una mejor imagen en las regiones de Junín, Cusco y Piura, en las que el 35%, 32% y 32% de la población, respectivamente, poseen una apreciación buena o muy buena de estas entidades microfinancieras, según el Estudio de Inclusión Financiera en el Perú - Macrorregiones 2023 que Credicorp presentó por segundo año consecutivo.

En la región de Lambayeque, el 30% de la población comparte una buena o muy buena imagen de las Cajas Municipales y rurales; en Arequipa y La Libertad la comparten el 27% de la población; seguidas por Ancash y Cajamarca, con el 25%; quedando rezagadas Lima y Puno, con el 22% y 18%, respectivamente, y completando las 10 regiones donde se realizó el estudio.

Igualmente, a nivel nacional, la imagen de las Cajas Municipales y rurales ha venido mejorando de acuerdo con los 3 años que se realiza el Estudio de Inclusión Financiera de Credicorp. De esta manera, la imagen positiva (buena y muy buena) de estas microfinancieras fue de 22% en el 2021, subió a 24% en el 2022, y a 26% en el 2023.

Uno de cada 3 peruanos confía en el sistema financiero del país, principalmente en Piura, Lima Metropolitana y Ancash. La imagen de las entidades financieras presenta una tendencia a la mejora; sin embargo, Puno destaca por tener una peor imagen de casi todas las entidades.

Cabe señalar que Credicorp encargó a Ipsos la elaboración del Índice de Inclusión Financiera (IIF) por tercer año consecutivo, que se desarrolló en 8 países de la región y que fue presentado en septiembre del 2023 (ver Microfinanzas edición 214).

En ese sentido, Credicorp también realizó la segunda edición del subestudio de Macrorregiones, que nace del IIF, para dar a conocer el nivel de inclusión financiera en las distintas regiones del Perú.

Avances

El estudio muestra que Lima Metropolitana subió 4 puntos entre los años 2022 y 2023 en su nivel de inclusión

Imagen de entidades financieras por regiones

% DE PERSONAS QUE TIENEN UNA IMAGEN POSITIVA DE LA ENTIDAD (BUENA + MUY BUENA)

	Total Perú	Lima Metropolitana	Ancash	Arequipa	Cajamarca	Cusco	Junín	La Libertad	Lambayeque	Piura	Puno
Bancos privados	31%	36%▲	30%	32%	24%	20%	29%	33%	36%▲	28%	16%▼
Banco estatal	30%	27%	41%▲	28%	30%	24%	38%▲	36%▲	39%▲	35%	6%
Cajas municipales o rurales	26%	22%	25%	27%	25%	32%▲	35%▲	27%	30%	32%▲	18%
Cooperativas	19%	18%	18%	14%	23%	17%	15%	22%	22%	19%	7%▼
Financieras o microfinancieras	23%	24%	25%	16%	18%	16%	21%	22%	29%▲	30%▲	6%▼
Aseguradoras	21%	22%	23%	18%	19%	12%	21%	21%	21%	21%	11%▼
Administradoras de fondos de pensiones (AFP o ONP)	24%	26%	24%	20%	23%	16%	21%	23%	23%	29%	12%▼

Ind. 13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras
Base: TOTAL (5022) / Lima Metropolitana (1394) / Ancash (200) / Arequipa (231) / Cajamarca (211) / Cusco (210) / Junín (201) / La Libertad (281) / Lambayeque (201) / Piura (261) / Puno (201)

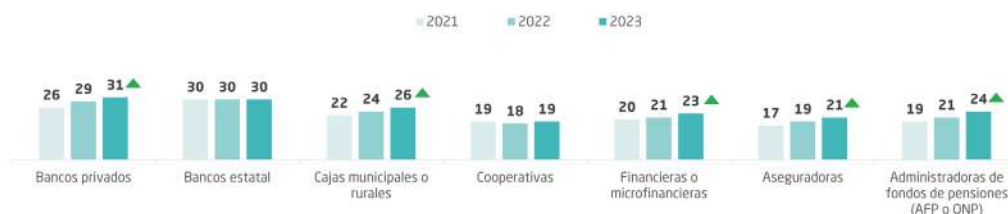
P23. En una escala del 1 al 5, donde 1 es muy mala y 5 muy buena, ¿cómo calificaría la imagen general que tiene de los/las?

▲ Significativamente mayor
▼ Significativamente menor

Imagen de entidades financieras

Se mantiene la imagen de las entidades financieras, presentando una ligera mejora.

% DE PERSONAS QUE TIENEN UNA IMAGEN POSITIVA DE LA ENTIDAD (BUENA + MUY BUENA)



Ind. 13 Evaluación general de la imagen de las entidades financieras

P23. En una escala del 1 al 5, donde 1 es muy mala y 5 muy buena, ¿cómo calificaría la imagen general que tiene de los/las?
Base: Perú 2023 (5022) / Perú 2022 (5016) / Perú 2021 (1201)

financiera, de 45,1 a 49,1 puntos, liderando el ranking de Inclusión Financiera en el Perú - Macrorregiones 2023, por segundo año consecutivo.

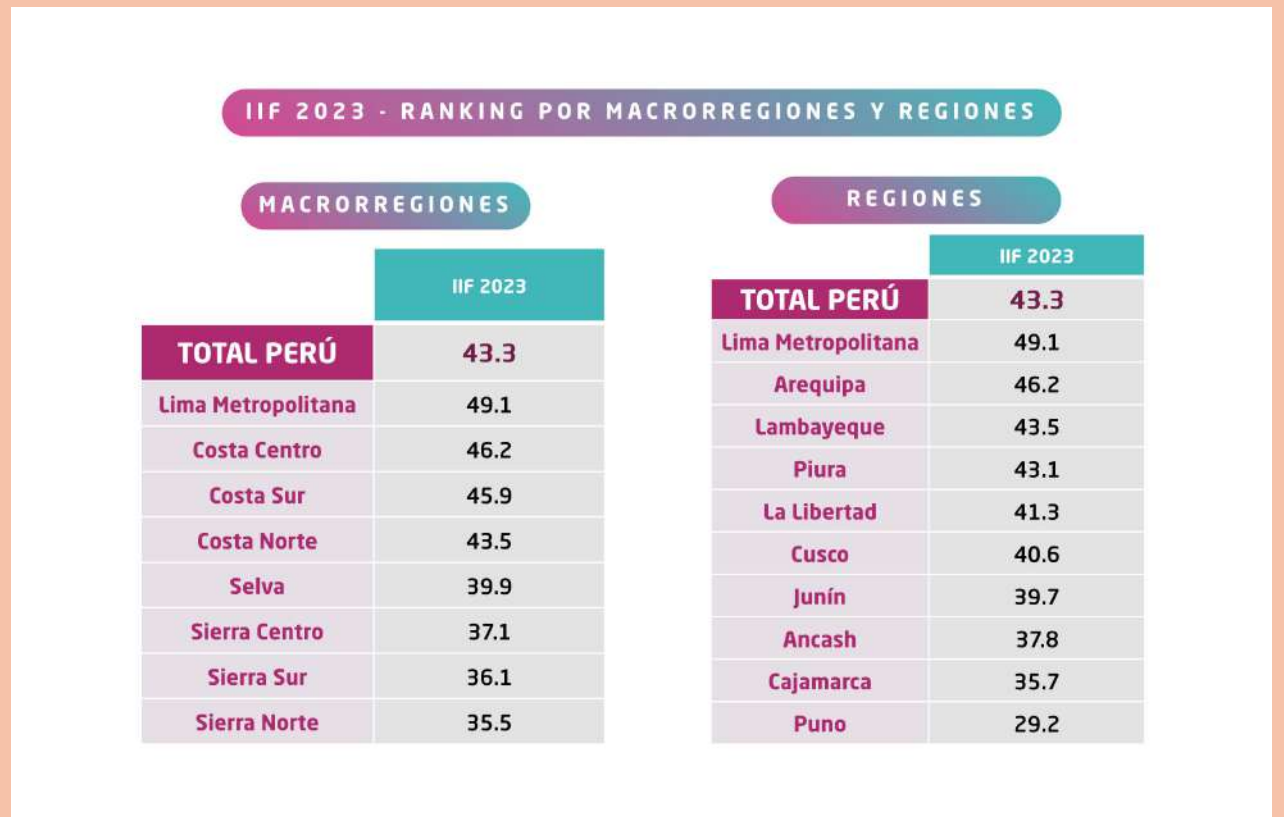
Esta región cuenta con un 31% de personas en un nivel ‘alcanzado’ de inclusión financiera, el cual está determinado no solo por el acceso y conocimiento que tiene una persona sobre los productos que ofrece el sistema, sino también evalúa cómo los emplea y la frecuencia de uso que le da.

En línea con estos hallazgos, se determinó que los limeños conocen en promedio 9,54 productos financieros, son clientes en 1,80 entidades del sector y realizan un aproximado de 12,71 transacciones mensuales.

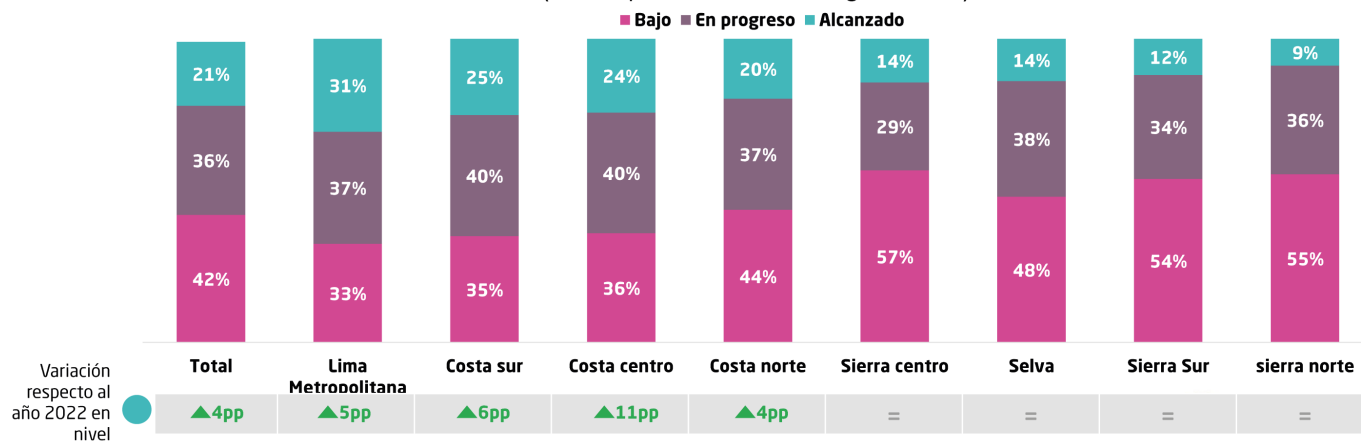
Por su parte, Arequipa posee la mayor cantidad de personas (40%) en progreso con el potencial de lograr el nivel ‘alcanzado’ de inclusión financiera. Además, cuenta con una alta proporción de personas en nivel ‘óptimo’ (27%), siendo superada solo por Lima.

En esta región, los ciudadanos conocen en promedio 9 productos financieros, son clientes en 1,73 entidades y durante el mes realizan una media de 6,87 transacciones.

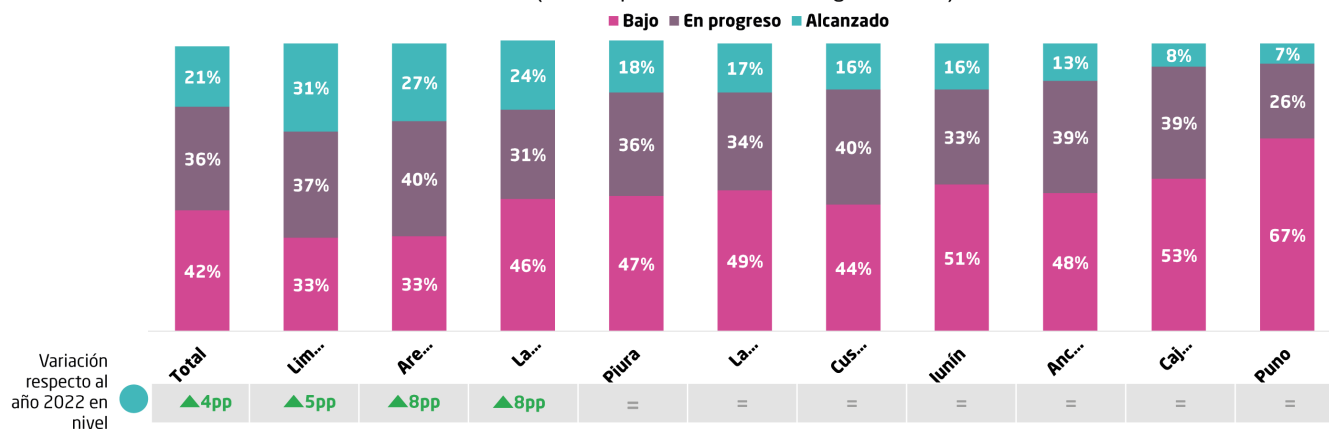
Lima Metropolitana y las macrorregiones de la costa tienen las mayores proporciones de ciudadanos con un nivel de ‘alcanzado’ de inclusión financiera, siendo



IIF por niveles de logro poblacional por macrorregiones
(% de la población de Perú, según niveles)



IIF por niveles de logro poblacional por regiones
(% de la población de Perú, según niveles)



las regiones que presentan mejoras significativas con respecto al 2022.

Igualmente, Lima Metropolitana, Arequipa y Lambayeque son las regiones con mayores niveles de inclusión financiera, presentando además mejoras con respecto a la medición del 2022.

En el 2021, solo el 15% de peruanos tenía un nivel 'alcanzado' de inclusión financiera, mientras que en el 2023 hubo una mejora en este indicador, el 21% de la población se encuentra en este nivel, 6 puntos porcentuales por encima del 2021. La proporción de peruanos que puntuaban bajo en inclusión financiera se redujo en 11 puntos porcentuales respecto al 2021.

Los hombres se encuentran más incluidos financieramente que las mujeres, sin cambios entre años. Las brechas de género más pronunciadas se identifican en el centro del país.

Billeteras digitales

Los mejores resultados de inclusión financiera están siendo impulsados por la creciente percepción de utilidad de los medios de pago digitales, un indicador con una mayor presencia, principalmente, en Lima Metropolitana (69%), Piura (64%), Arequipa (61%) y Lambayeque (60%).

En consecuencia, la proporción de usuarios frecuentes de billeteras digitales y aplicaciones de pago aumentó de 49% en el 2022 a 62% en el 2023 en el país. Las regiones que han tenido un mayor crecimiento del producto son Piura, Puno y Junín.

“Es notorio el crecimiento sostenido en la tenencia de billeteras móviles, al punto de consolidarse como uno de los principales motores de la transformación que estamos presenciando en materia de inclusión financiera en el país”, explicó Gianfranco Ferrari de las Casas, CEO de Credicorp.

Cabe señalar que la tenencia de billeteras y aplicativos en Perú creció 26 puntos porcentuales desde el 2021. La tenencia es mayor en Lima Metropolitana, Arequipa, Piura y La Libertad.

“Con esta segunda medición en las macrorregiones del Perú, buscamos mantener actualizada nuestra mirada sobre el estado de la inclusión financiera. Por eso, anualmente difundimos el estudio como un material de consulta con el fin de contribuir a mejorar las políticas

Medios de pago por regiones

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

	Total Perú	Lima Metropolitana	Ancash	Arequipa	Cajamarca	Cusco	Junín	La Libertad	Lambayeque	Piura	Puno
Efectivo	98%	96% ▼	100%	98%	100%	100%	100%	100%	100%	99%	98%
Billeteras móviles/Apps para pagos*	24%	38%	26%	28%	8% ▼	17%	9% ▼	20%	24%	19%	8% ▼
Tarjeta de débito	17%	29% ▲	15% ▲	17% ▲	5%	9%	9%	8%	20% ▲	10%	3%
App de entidades financieras	7%	11% ▲	7%	7%	2%	7%	4%	7%	6%	4%	7%
Banca por internet	7%	11% ▲	6%	8%	3%	5%	3%	4%	6%	3%	6%
Tarjeta de crédito	5%	10% ▲	4%	3%	3%	5%	2%	3%	3%	1%	0%

*En cada país se preguntó por las principales marcas de billeteras/apps para pago
 Base: TOTAL (5022) / Lima Metropolitana (1384) / Ancash (200) / Arequipa (231) / Cajamarca (211) / Cusco (210) / Junín (201) / La Libertad (261) / Lambayeque (201) / Piura (261) / Puno (201)
 P2. Por favor, responda con un SI o un NO: cuando ... usted suele pagar con... Leer opciones.
 Base: TOTAL de encuestados en 8 países (5022)

▲ Significativamente mayor

▼ Significativamente menor



El crecimiento sostenido en la tenencia de billeteras móviles es uno de los principales motores de la inclusión financiera en el país, afirmó Gianfranco Ferrari de las Casas.

Utilidad de medios digitales

% de personas que evalúan bien la utilidad de los medios de pago digitales (buena + muy buena)



Utilidad de billeteras móviles



P29. En una escala del 1 al 5, donde 1 es muy mala y 5 muy buena, según lo que conoce o cree ¿cómo calificaría la utilidad de los siguientes medios digitales?
 Base: Perú 2023 (5022) / Perú 2022 (5016) / Perú 2021 (1201)
 Base: TOTAL (5022) / Lima Metropolitana (1384) / Ancash (200) / Arequipa (231) / Cajamarca (211) / Cusco (210) / Junín (201) / La Libertad (261) / Lambayeque (201) / Piura (261) / Puno (201)

○ Significativamente mayor
 ○ Significativamente menor

Inseguridad percibida en Perú

% de personas que perciben miedo o inseguridad (de acuerdo + muy de acuerdo)



Miedo a realizar transacciones por medios digitales



P30. En una escala de 1 a 5, donde 1 quiere decir que está completamente en desacuerdo y 5 que está completamente de acuerdo, ¿qué tan de acuerdo o en desacuerdo se encuentra con lo siguiente?
 Base: Perú 2023 (5022) / Perú 2022 (5016) / Perú 2021 (1201)
 Base: TOTAL (5022) / Lima Metropolitana (1384) / Ancash (200) / Arequipa (231) / Cajamarca (211) / Cusco (210) / Junín (201) / La Libertad (261) / Lambayeque (201) / Piura (261) / Puno (201)

Ind. 19 Seguridad percibida

Variación respecto al año 2022

públicas y, alineados con nuestro propósito, a acelerar los cambios que la sociedad necesita”, añadió.

Barreras

El estudio muestra que la principal barrera de acceso para tener productos para el ahorro y productos transaccionales es que los ingresos no alcanzan, son insuficientes o variables; en menor proporción sigue que no los necesitan o no les interesa.

De esta manera, una de cada 3 personas que no tienen productos de ahorro en Perú indica que es porque no les alcanza.

Este año la barrera que más ha crecido en el país es la percepción de las personas de que no necesitan productos para el ahorro y productos transaccionales, subiendo 8 puntos desde el 2022.

Las regiones de Lambayeque (49%), Ancash (48%) y Junín (48%) son las que más declaran la falta de ingresos como barrera para tener acceso a estos productos, seguido de Arequipa (40%) y Piura (39%).

En lo que respecta a barreras para tener productos de crédito, que pueden ser préstamos o tarjetas de crédito, las principales barreras están en que afirman que no los necesitan. Cusco (34%), Arequipa (30%) y Piura (29%) son las principales regiones que rechazan el producto.

El segundo argumento es que no les gusta endeudarse, con Junín (23%), Cusco (22%) y Piura (22%) como las principales regiones donde la población sostiene esta posición.

Cabe señalar que al menos el 16% de los peruanos cuenta con una tarjeta de crédito. La tendencia se mantiene desde el 2021. Piura presenta un retroceso en la tenencia de este producto con respecto al 2022. Asimismo, la percepción de que los intereses son muy altos ha disminuido 7 puntos desde el 2021.

Si bien aumenta la utilidad percibida de las billeteras móviles, sobre todo en Arequipa, Lambayeque y Piura; también aumenta el miedo a realizar transacciones por medios digitales, sobre todo en Cusco y Arequipa. A pesar del aumento en acceso y uso, esto podría ser un indicador que muchos usuarios todavía se encuentran en una etapa de temprana adopción.

El estudio

Credicorp precisó que estos resultados se han obtenido en base a encuestas realizadas a más de 5.000 peruanos mayores de 18 años, en donde se tuvo en cuenta las dimensiones de acceso, uso y calidad percibida de los productos y servicios financieros, lo que permite tener un panorama completo de este territorio.

Para la evaluación se calificó a 10 departamentos de las macrorregiones de la costa norte, sur y centro; sierra norte, sur y centro; y, la selva.

En resumen, este estudio determina hallazgos importantes para construir estrategias que mejoren la calidad de vida de las personas más vulnerables en las distintas regiones del país.

Esto supone un gran reto en la labor educativa de las entidades financieras y el sector público para que más peruanos sean incluidos en el sistema financiero formal.

Ahorro en el sistema financiero por regiones

Ahorro en el último año (%)

	Total Perú	Lima Metropolitana	Ancash	Arequipa	Cajamarca	Cusco	Junín	La Libertad	Lambayeque	Piura	Puno
No ahorra	71%	65%	74%	67%	73%	74%	70%	77% ▲	73%	78% ▲	76%
Ahorra dentro del sistema	18%	23% ▲	13%	21%	12%	14%	16%	15%	15%	15%	16%
Ahorra fuera del sistema	11%	12%	13%	13%	15%	12%	14%	8%	12%	8%	8%

Ind. 11 Ahorra a través del sistema financiero formal

Base: TOTAL (5022) / Lima Metropolitana (1384) / Ancash (200) / Arequipa (231) / Cajamarca (211) / Cusco (210) / Junín (201) / La Libertad (281) / Lambayeque (201) / Piura (261) / Puno (201)

P20. En el último año, ¿usted ha ahorrado dinero? // P21. ¿De qué manera ha ahorrado o guardado dinero? ¿Por algún otro medio?

▲ Significativamente mayor

▼ Significativamente menor

Barreras para tener productos para el ahorro y productos transaccionales por regiones

Ind. 7 Barreras para tener productos financieros

	Total Perú	Lima Metropolitana	Ancash	Arequipa	Cajamarca	Cusco	Junín	La Libertad	Lambayeque	Piura	Puno
No le alcanza, sus ingresos son insuficientes o variables	33%	31%	48% ▲	40%	22%	22%	48% ▲	32%	49% ▲	39%	7% ▼
No lo necesita	23%	25%	18%	17%	22%	31%	18%	22%	24%	27%	15%
No le interesa	11%	15%	7%	12%	7%	5%	5%	16%	18%	11%	15%
No confía en las instituciones financieras	8%	12% ▲	2%	21% ▲	9%	17% ▲	3%	6%	7%	5%	15%
La ganancia es poca	7%	7%	11% ▲	7%	9%	7%	14% ▲	2%	-	13% ▲	1%
Hay que hacer muchos trámites	6%	6%	-	5%	12% ▲	6%	2%	3%	5%	-	3%
Los intereses son altos	5%	5%	4%	5%	2%	2%	3%	8%	4%	2%	6%
Ha tenido mala experiencia en el pasado	3%	4%	1%	4%	3%	0%	1%	1%	-	2%	8% ▲

Base: TOTAL (1688) / Lima Metropolitana (325) / Ancash (81) / Arequipa (72) / Cajamarca (74) / Cusco (56) / Junín (65) / La Libertad (111) / Lambayeque (78) / Piura (100) / Puno (127)

P12.1. ¿Cuáles son las razones principales por las que no tiene productos de ...? ¿Alguna otra?

▲ Significativamente mayor

▼ Significativamente menor

Barreras para tener productos de crédito por regiones

Ind. 7 Barreras para tener productos financieros

	Total Perú	Lima Metropolitana	Ancash	Arequipa	Cajamarca	Cusco	Junín	La Libertad	Lambayeque	Piura	Puno
No lo necesita	26%	24%	26%	30%	26%	34%	28%	26%	22%	29%	15%
No le gusta endeudarse	19%	21%	11%	15%	17%	22%	23%	21%	20%	22%	7% ▼
No le alcanza, sus ingresos son insuficientes o variables	15%	13%	25% ▲	16%	20% ▲	3%	12%	15%	23% ▲	20% ▲	0% ▼
Los intereses son altos	15%	21% ▲	6%	23% ▲	7%	9%	13%	15%	12%	4%	9%
No le interesa	10%	12%	8%	6%	16%	5%	7%	9%	12%	7%	16%
Piden requisitos que no cumple	7%	9%	6%	6%	5%	5%	4%	7%	5%	9%	5%
Hay que hacer muchos trámites	6%	6%	0% ▼	1% ▼	9%	9%	2%	8%	7%	2%	2%
No confía en las instituciones financieras	5%	5%	5%	6%	3%	3%	4%	7%	3%	8%	10%
Ha tenido mala experiencia en el pasado	3%	3%	1%	2%	0%	4%	2%	4%	2%	5%	1%

Base: TOTAL (3251) / Lima Metropolitana (953) / Ancash (139) / Arequipa (137) / Cajamarca (127) / Cusco (97) / Junín (118) / La Libertad (210) / Lambayeque (136) / Piura (160) / Puno (157)

P12.2. ¿Cuáles son las razones principales por las que no tiene productos de crédito? ¿Alguna otra?

▲ Significativamente mayor

▼ Significativamente menor

SUMMIC 2024

Fortaleciendo las microfinanzas para el desarrollo regional

En la cumbre de microfinanzas a desarrollarse en El Salvador se explorarán temas clave como la regulación, la innovación tecnológica y la ciberseguridad, y conocer cómo las instituciones financieras se unen para impulsar el desarrollo económico y social de la región.

Entre el 21 y 23 de agosto próximo, se realizará la segunda edición del Microfinance Summit For Latin America and the Caribbean (SUMMIC) 2024 bajo el lema “Reinventando la inclusión financiera en pos de un objetivo mayor”, organizado por la Federación Peruana de Cajas de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) y el Sistema Fedecrédito de El Salvador.

El SUMMIC, que se desarrollará en San Salvador, se presenta como una plataforma estratégica para abordar los desafíos y oportunidades que enfrenta el sector de microfinanzas en América Latina y el Caribe.

Desde la regulación hasta la innovación tecnológica, pasando por la seguridad cibernética y la sostenibilidad, el evento busca fomentar el intercambio de conocimientos, experiencias y mejores prácticas entre las diversas instituciones financieras de la región.

Objetivos

El propósito del SUMMIC 2024 en San Salvador es fortalecer la iniciativa liderada por la FEPCMAC. Surgida en Lima en el 2023, esta iniciativa ahora se extiende a entidades como el Sistema Fedecrédito.

El objetivo es crear un espacio de diálogo y colaboración para revisar objetivos comunes y establecer una agenda conjunta para el desarrollo de las microfinanzas.

Se busca compartir experiencias y mejores prácticas entre instituciones peruanas y salvadoreñas, así como involucrar a otras entidades con propósitos similares.

La idea es promover la conversación y el intercambio de ideas para replicar casos de éxito y beneficiarse del conocimiento compartido, comentó John Sarmiento Tupayachi, gerente de Servicios Financieros de la FEPCMAC.

Desafíos

Los desafíos identificados se vinculan estrechamente con los ejes temáticos del evento. Uno de ellos aborda los Procesos Regulatorios, centrándose en la efectividad de las regulaciones en cada país y en la justificación ante los organismos reguladores.

Se busca establecer cómo la regulación puede adaptarse de manera proporcional o gradual a las instituciones microfinancieras, las cuales operan en segmentos de mercado donde el riesgo es elevado o donde los individuos carecen de historial crediticio.

Por ende, la regulación debe evolucionar de manera progresiva para adecuarse a las características específicas de dichos segmentos, comentó Jorge Solís Espinoza, presidente de la FEPCMAC. Al analizar el panorama de la banca múltiple, se observa que sus clientes suelen ser personas empleadas en el sector formal, lo que facilita el análisis de su perfil crediticio. Sin embargo, para las entidades financieras que se dirigen a microempresarios sin historial crediticio, el proceso de bancarización resulta más complejo.

Esta labor no solo es ardua, sino también desafiante, ya que los clientes bancarizados exitosamente pueden eventualmente migrar hacia instituciones financieras más grandes debido a su historial de pagos favorable, indicó Sarmiento.

Liderazgo

La participación de la FEPCMAC en el SUMMIC 2024 se enmarca en su rol de organizador y convocante de las entidades microfinancieras. La FEPCMAC cuenta con el respaldo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para esta iniciativa, lo que demuestra una colaboración estratégica en la promoción del desarrollo financiero en la región.

El SUMMIC aborda diversas temáticas de relevancia para el sector, tales como la transformación digital, seguridad y ciberseguridad, regulación, política monetaria y sostenibilidad. Estos temas son identificados en consonancia con las prioridades y agenda del BID, lo que fortalece la sinergia entre la FEPCMAC y la institución internacional, comentó Solís.

El objetivo primordial de la FEPCMAC es establecer alianzas estratégicas con socios clave en cada país anfitrión del SUMMIC, para asegurar que el evento no solo reúna a los actores relevantes del sector, sino que también facilite el seguimiento y la implementación de las iniciativas acordadas durante el evento, añadió.

Ciberseguridad

La seguridad cibernética ha emergido como un tema crítico en el ámbito financiero, especialmente en un contexto donde incluso las instituciones financieras más grandes pueden ser vulnerables a ataques.

“Esta realidad nos ha llevado a reconocer que la vulnerabilidad es omnipresente y que comprender su naturaleza y alcance es fundamental para fortalecer nuestras defensas”, indicó Sarmiento.

En este sentido, la FEPCMAC ha asumido un enfoque proactivo hacia la ciberseguridad, centrándose en el intercambio de experiencias y conocimientos sobre vulnerabilidades y amenazas.

“Valoramos la importancia de aprender de los desafíos enfrentados por otras entidades financieras, tanto a nivel nacional como internacional, y de colaborar

El SUMMIC 2024 representa una oportunidad invaluable para compartir experiencias, discutir los desafíos y explorar nuevas oportunidades en el ámbito de las microfinanzas.

Desde líderes de instituciones financieras hasta reguladores, académicos y profesionales del sector, todos tienen un papel importante en este diálogo colaborativo que busca fortalecer el desarrollo económico y social en la región.

¡Reserva en tu agenda!

Del 21 al 23 de agosto del 2024

Más información: eventos@fpcmac.org.pe / Móvil: 985 422 913

estrechamente con organizaciones afines en la región latinoamericana”, añadió.

El SUMMIC 2024 ofrecerá un espacio crucial para este intercambio de ideas y esfuerzos colaborativos. En este evento, habrá la oportunidad de compartir y aprender de las experiencias de otras instituciones financieras,

fortaleciendo así la capacidad para enfrentar las amenazas cibernéticas de manera más efectiva.

“Reconocemos que la seguridad cibernética no conoce fronteras y que la colaboración internacional es esencial para mitigar los riesgos. Por lo tanto, estamos comprometidos a seguir impulsando la colaboración

y el intercambio de conocimientos en este importante ámbito, con el objetivo de fortalecer la resiliencia de todo el sector financiero latinoamericano ante las amenazas cibernéticas en constante evolución”, resaltó Solís.

Espacio contratado



La alianza entre la FEPCMAC y el Sistema Fedecrédito organizan la segunda edición internacional de la Cumbre de las Microfinanzas.



El SUMMIC 2024 reunirá a líderes financieros de la región para abordar temas críticos en el contexto actual, entre ellos se destacan la ciberseguridad.



Al igual que en la primera edición del SUMMIC, se espera una masiva concurrencia al evento a realizarse en El Salvador.



La cumbre se consolida como un referente internacional para promover mejores prácticas y soluciones innovadoras en el ámbito de las microfinanzas.

Sectores consumo y electricidad tienen mayor potencial de rendimiento en la BVL este año

La decisión del Congreso de aprobar un nuevo retiro de fondos de las AFP no ayuda a robustecer los mercados de capitales, darles estabilidad y, en general, a todos los temas financieros y de inversión en el país, afirmó Credicorp Capital SAB.

Los sectores consumo (retail) y electricidad son los que tienen mayor potencial de rendimiento en el presente año en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), ante las proyecciones de un avance de 3% de la economía peruana, luego de haber caído 0,6% el año pasado, consideró Credicorp Capital Sociedad Agente de Bolsa (SAB).

“Este 2024 (hasta el 15 de abril), considerando que han crecido más en rendimiento minería (23,5%), financieras (6,7%) y construcción (2,4%), recomendamos los sectores que vienen rezagados: retail (-13,5%) y electricidad (-4,5%). En los sectores que más nos gustan, son los que más llaman la atención por lo rezagados que están y por su naturaleza”, señaló Daniel Guzmán Gilardi-Magnan, gerente general de Credicorp Capital SAB.

Explicó que retail debería entrar en una dinámica más interesante conforme la economía se reactive. Por su parte, electricidad es defensivo y tuvo ganancias importantes en la BVL el año pasado (35%), por lo que puede rendir bastante.

“Particularmente, en el sector consumo y financieras nos gusta mucho InRetail, Intercorp Financial Services (IFS) y Alicorp, pero InRetail es el ganador para nosotros. El mundo del retail está en negativo en lo que va del año, pero es una empresa bastante sólida”, precisó.

Agregó que el sector electricidad destaca porque es muy estable, con buenos márgenes de ganancia y con una estructura de costos bien balanceada. De las empresas, Engie es la que ve con mayor potencial de ganancias bursátiles.

“De estos sectores, las empresas con más potencial son Engie, con un potencial de alza de 25%, InRetail con 33% e IFS con 26%. Hay bastantes oportunidades en la BVL para este año que está ganando 5% en dólares”, señaló.

AFP

Cabe indicar que, hasta mediados de marzo, la BVL reportaba ganancias de alrededor de 12%, sin embargo, con la perspectiva de la aprobación del séptimo retiro de fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) esta ganancia se redujo a 9% hacia el 24 de marzo y, tras su aprobación en el pleno del Congreso de la República, bajó a 5% al 15 de abril.

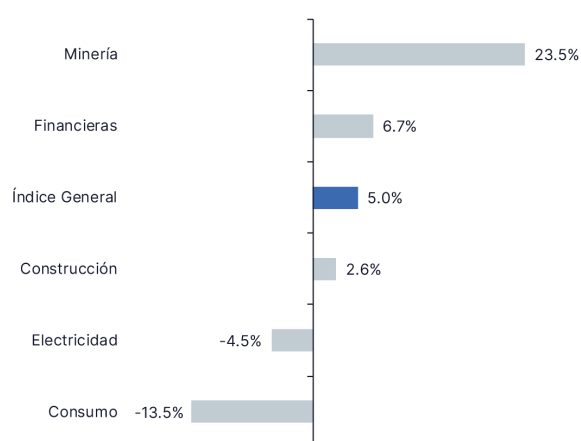
Guzmán dijo que el séptimo retiro tiene definitivamente un impacto en el mercado de capitales peruano, porque las AFP son inversionistas muy importantes y van a comenzar a vender parte de los activos que tienen, o van a dejarlos de comprar, para estar listos para hacer frente a los desembolsos.

“Las AFP se estaban activando nuevamente en la BVL y, si se concreta el retiro, lamentablemente van a tener que volverse más líquidas, lo que implica vender algunos activos y estar a la espera. No sólo es este evento puntual de este retiro sino el mensaje que siguen dando, que puede pasar cualquier cosa, incluso, puede venir un nuevo retiro después”, alertó.

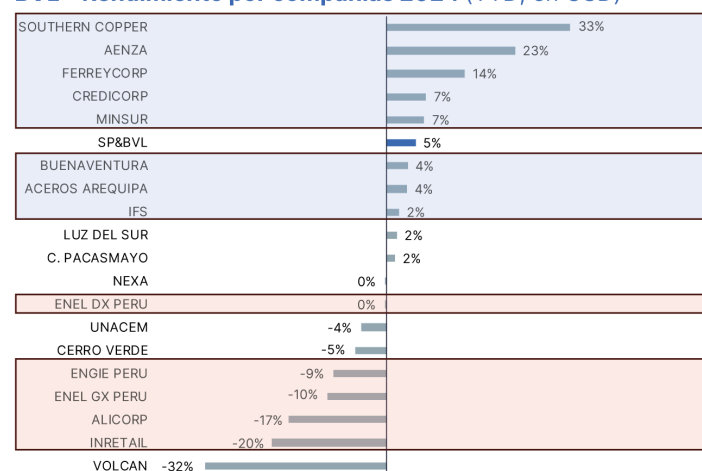
Retorno Índices	Jan/24	Feb/24	Mar/24	Apr/24	2019	2020	2021	2022	2023	3M	YTD	LTM
15/04/2024												
En USD												
Chile	-9%	4%	2%	-2%	-16%	-5%	-14%	23%	13.4%	3%	-6%	-3%
Peru	1%	6%	2%	-3%	8%	-7%	-8%	6%	25.2%	4%	5%	24%
Colombia	5%	0%	6%	3%	24%	-17%	-17%	-24%	17.0%	8%	14%	25%
MILA	-3%	2%	3%	1%	-1%	-11%	-17%	3%	15.8%	8%	4%	10%
LATAM	-5%	-1%	1%	-3%	14%	-16%	-13%	0%	25.1%	-3%	-7%	8%
Mexico	-1%	-3%	7%	-3%	9%	-4%	18%	-5%	36%	5%	-1%	11%
Brazil	-6%	0%	-1%	-5%	27%	-20%	-18%	10%	33%	-8%	-12%	12%
Argentina	33%	-21%	17%	-3%	-13%	-13%	34%	40%	1%	7%	20%	8%
USA (S&P 500)	2%	5%	3%	-4%	29%	16%	27%	-19%	24%	6%	6%	22%
MSCI Asia	-5%	6%	3%	0%	17%	26%	-7%	-23%	6%	8%	3%	4%
MSCI Europa	0%	1%	3%	-3%	20%	3%	14%	-17%	16%	5%	1%	5%
MSCI EM	-5%	5%	2%	0%	15%	16%	-5%	-22%	7%	6%	2%	4%

Fuente: Bloomberg

BVL – Rendimiento por sectores 2024 (YTD, en USD)



BVL – Rendimiento por compañías 2024 (YTD, en USD)



Fuente: Bloomberg



Nuestra tercera estrella

Somos la primera caja en obtener tres estrellas en el Programa de Huella de Carbono Perú

Este logro refleja nuestro propósito de generar iniciativas responsables y sostenibles que impacten positivamente en el medioambiente y la sociedad.



Subrayó que la decisión que tomó el Congreso es una medida que no ayuda a robustecer los mercados de capitales, darles estabilidad y, en general, a todos los temas financieros y de inversión en el país.

Líderes

Guzmán afirmó que el sector construcción está rindiendo 2,6% en la BVL en lo que va del año (al 15 de abril), pero algunas empresas puntuales pueden dar mucho como Ferreycorp, que rinde 14%. En minería, que gana 23,5%, se podrá seguir encontrando valor en el tándem ganador de productoras de oro, plata y cobre conforme los precios de estos metales se mantengan.

“El trabajo que tenemos que hacer ahora es detectar bien los sectores y los nombres que más nos gustan. Los que están rezagados y con mayor potencial son retail, electricidad, algunas empresas puntuales en construcción y minería. Hay que seguir escogiendo y haciendo un seguimiento adecuado a esos papeles”, insistió.

Resaltó que en los resultados year-to-date (YTD), es decir, en lo que va del año, hasta el 15 de abril, se aprecian empresas con muy buenas oportunidades como Southern Copper (33%), que está relacionada al cobre; la empresa de construcción Aenza (23%); y, Ferreycorp (14%), entre otras.

También recordó que las utilidades de las empresas que Credicorp Capital SAB cubre en la BVL cayeron 11% en el 2023, pero mostrarían una recuperación de 28% en el presente año.

Comentó que, para aprovechar las oportunidades del mercado, ahora se vuelve muy importante escoger bien en qué sectores invertir y en qué empresas dentro de esos sectores.

“Hay oportunidades, pero hay que encontrarlas y hemos tenido un cambio importante en los sectores que nos gustan. Hemos pasado a sectores con más ventas, es decir, que tienen más correlación con la actividad económica en un ambiente donde esperamos que la economía crezca 3% en Perú este año.

Dividendos

Guzmán además mencionó a las empresas cuyas acciones pagan dividendos, lo que las convierte en un activo muy atractivo. La mayor expectativa de dividendos está en las mineras consolidadas y en los sectores construcción, financiero, retail y electricidad.

Según Credicorp Capital SAB, para el presente año lideran la ganancia potencial por dividendos a 12 meses Minsur con 11% de ganancia potencial, Ferreycorp y Cementos Pacasmayo con 9% cada una, y Cerro Verde y Unacem con 8%. “Hay material para trabajar un buen portafolio, mantener una buena perspectiva en el 2024 y generar buenos rendimientos”, dijo.

Contexto

Guzmán comentó que estas expectativas se basan en el sentimiento más positivo que se vive en el mercado por factores internos y externos. Entre los externos sigue habiendo la sensación de que la inflación estaría controlada y las tasas de los bancos centrales, específicamente de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos, empezarán a bajar.

“Cuando las tasas de los bancos centrales empiezan a bajar se dinamiza la economía. Estamos esperando que en el segundo semestre de este año la Fed empiece con sus reducciones de tasas y esto dinamice la economía mundial”, manifestó.

Por el lado interno, subrayó que hay algunos factores específicos como la proyección de crecimiento económico de 3% de Perú, una cifra que les hace pensar que va a ir bien el crecimiento de las empresas, sobre todo de las que tienen más ventas.

Otro dato importante es la moderación del impacto del Fenómeno de El Niño (FEN) ya que hace unos meses se pensaba que iba a ser muy fuerte, pero ha estado bastante controlado, lo que también suma puntos a favor de la economía.

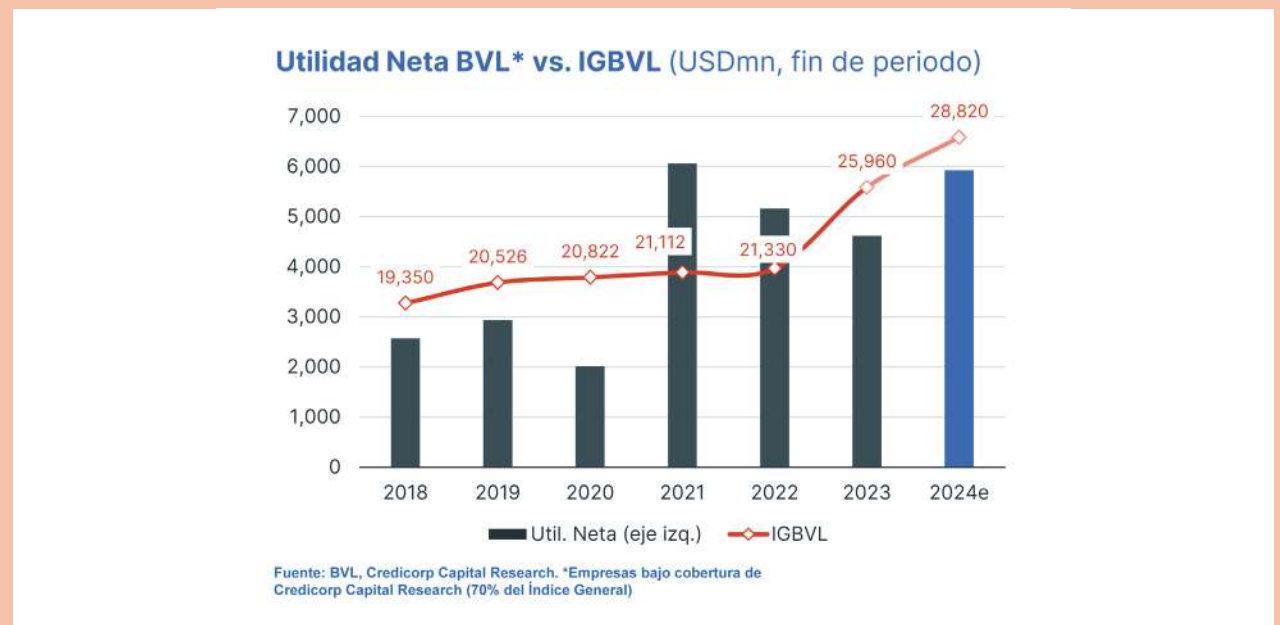
“También estamos viendo cierta estabilidad política, si bien hay que ver cómo avanza, en general tenemos un panorama más tranquilo que hace 12 meses, lo que

ayuda a que se catalicen algunas buenas noticias del sector empresarial y eso se transforme en precios más atractivos para todos y un mejor desempeño de la BVL”, indicó.

Negociación

Guzmán destacó que se está viendo más participación de inversores en la BVL. El año pasado, los volúmenes negociados estaban en promedio entre US\$4 millones y US\$5 millones diarios y se cerró el año con un promedio diario de US\$6 millones gracias a una mayor participación de retail e institucionales.

Agregó que este año los volúmenes negociados han mejorado bastante y en los últimos 3 meses están en US\$9,8 millones diarios, 62% más versus la media de los 12 meses previos, lo que demuestra que hay más confianza en los mercados y más participación de otros inversionistas, por lo que se espera que el resto de este año sea mejor que el 2023.



Compañías bajo cobertura – ganancia potencial de capital

Sector	Compañía	Últ. Precio	Precio Objetivo	Retorno Esperado	Var. 5d	Var. 1m	Var. YTD
	Índice General*	27,455	28,820	5%	0	-7	6
Elect.	Engie	4.23	6.02	42%	0	-14	-9
	IFS	22.50	30.00	33%	-3	-16	2
Consumo & Fin.	Alicorp	5.24	7.40	41%	-8	-24	-17
	InRetail	29.00	43.68	51%	-2	-19	-20
Const.	Unacem	1.46	1.89	30%	2	-23	-4
	Ferreycorp	2.84	2.73	-4%	5	-10	15
	Pacasmayo	3.86	4.18	8%	1	-19	2
Minería	Volcan	0.21	U.R.	N.D.	-5	-36	-32
	Minsur	4.30	4.08	-5%	8	-7	7
	BVN	15.73	U.R.	N.D.	0	-10	3
	Cerro Verde	34.50	34.11	-1%	7	-17	-5
	Southern Copper	114.08	65.41	-43%	2	11	33

*PO preliminar
Fuente: Credicorp Capital Research

MICROFINANZAS TV

Neisy Zegarra Jara Conducción



Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa.



Padre Edmundo Hernández, presidente del Directorio de Caja Ica.



Rosa Higa Yshii, gerente central de Administración de Caja Ica.



José Luis Alegría, presidente del Directorio de Caja Maynas.



Miryan Farfán Mujica, gerente de Marketing, Experiencia del Cliente y Sostenibilidad de Caja Arequipa.



John Sarmiento, gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC.

Síguenos en: microfinanzas.pe



Uso de la inteligencia artificial puede recortar costos administrativos en un 40%

El potencial de la inteligencia artificial para reducir costos y optimizar procesos ofrece nuevas oportunidades de expansión y desarrollo en el sector financiero, afirmó John Olivera Murillos, gerente general de Accenti.

La aplicación de la inteligencia artificial puede conducir a una disminución significativa de aproximadamente el 40% en los costos administrativos de las empresas financieras explicado por una mayor eficiencia y productividad en sus procesos, aseguró John Olivera Murillos, gerente general de Accenti, empresa tecnológica especializada en el sector microfinanciero con más de 15 años de experiencia.

Este ahorro se atribuye principalmente a 2 factores clave. En primer lugar, al eliminar la necesidad de un aumento constante de personal operativo, se detendría su crecimiento proporcional. Aunque los ingresos seguirían aumentando, los gastos asociados al personal disminuirían su participación al mínimo. En segundo lugar, al liberar a los empleados de tareas operativas, se dedicarían a actividades más creativas e innovadoras, dijo.

“La IA (inteligencia artificial) ha automatizado tareas repetitivas y que requieren mucho tiempo, como la evaluación de préstamos, la atención al cliente, registros en los sistemas, carga de archivos, envío de correos, detección de fraudes, etc., liberando a los empleados de las microfinancieras para que se concentren en actividades más estratégicas y de mayor valor añadido, lo que contribuye a mejorar la rentabilidad y capacidad de crecimiento a largo plazo”, comentó.

De acuerdo con la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el total de los gastos administrativos de las Cajas Municipales sumó S/449.075 a febrero.

De ese total, la remuneración de los trabajadores representó el 50,09%, Otros gastos de personal (que incluye capacitación, uniforme, refrigerio, viáticos, etc.) significó el 16,40%, mientras que Otros servicios recibidos de terceros (vigilancia, limpieza, entre otros) fue el 30,18%.

Inclusión financiera

Entre otras tareas del sector financiero, se encuentra la brecha de acceso entre población por ubicación demográfica, ya que el 63% de las personas que viven en zonas urbanas acceden a una cuenta bancaria, pero solo el 38% lo hace en el ámbito rural.

Al respecto, Olivera resaltó que la IA es el mejor aliado para que las microfinancieras amplíen sus servicios financieros a poblaciones tradicionalmente excluidas, como personas sin historial crediticio, o que viven en zonas rurales remotas.

“Al utilizar análisis de datos y modelos de riesgo impulsados por IA, las instituciones microfinancieras pueden evaluar la solvencia crediticia de manera más precisa y eficiente, lo que les permite ofrecer préstamos a personas que antes no habrían sido elegibles. Adicionalmente, estas pueden identificarse con la tecnología biométrica a través de una app o web”, comentó.

En primer lugar, el reconocimiento facial se posiciona como un componente clave en este contexto. Al utilizar IA, las microfinanzas pueden verificar la identidad de los solicitantes de servicios financieros, incluso en áreas donde no se haya establecido previamente una relación con el cliente.

“Esta capacidad de identificación constituye un paso crucial para garantizar la seguridad y la confianza en las transacciones financieras”, apuntó.

En segundo lugar, la IA ofrece la posibilidad de analizar

datos de manera más profunda y precisa. Mediante el análisis de comportamientos en redes sociales, las instituciones pueden obtener información relevante sobre los clientes, como sus preferencias, intereses y opiniones.

“La IA, mediante técnicas de aprendizaje automático (machine learning), puede utilizar estos datos para construir perfiles de clientes más completos y precisos, lo que facilita la segmentación del mercado y la personalización de los servicios financieros”, sostuvo.

Agregó que el análisis del comportamiento humano a través de la IA puede ayudar a prever el comportamiento de pago de los clientes y evaluar su capacidad crediticia.

Por último, la tendencia emergente del video banking, combinada con la IA, está eliminando barreras geográficas y facilitando la interacción personalizada entre clientes y entidades financieras. El video banking



La inteligencia artificial está remodelando la experiencia del cliente y revolucionando la manera en que las instituciones financieras ofrecen servicios, señaló John Olivera Murillos.

permite realizar consultas y transacciones financieras a distancia, mediante videollamadas en tiempo real, añadió.

Personalización

En la búsqueda constante de mejorar la experiencia del cliente (UX), las instituciones del sector microfinanciero están recurriendo a la IA para personalizar y adaptar sus servicios. Según Olivera, a través del empleo del aprendizaje automático (machine learning) y el análisis de datos, se está logrando una comprensión más profunda de las necesidades y preferencias individuales de cada cliente.

“La IA extrae insights valiosos de los datos, permitiendo a las entidades financieras ofrecer recomendaciones y servicios personalizados a cada cliente. Esto se traduce en una oferta de productos y servicios financieros más ajustada a las necesidades específicas de cada individuo”, explicó.

Uno de los principales beneficios de la IA en el sector microfinanciero es su capacidad para identificar tendencias y patrones de comportamiento. Esto permite anticipar cuándo un cliente podría requerir un servicio financiero específico, como un préstamo o un producto de ahorro, incluso antes de que el cliente lo solicite explícitamente.

“Además, al analizar el comportamiento de ingresos y gastos de cada cliente, las instituciones financieras pueden ofrecer opciones de ahorro diseñadas para maximizar sus beneficios en función de su perfil financiero único”, sostuvo.

IA generativa

En la constante búsqueda por brindar una experiencia más personalizada y eficiente, la IA ha emergido como una herramienta invaluable en el mundo financiero. En particular, la IA generativa, la siguiente etapa en el desarrollo de esta tecnología, está cambiando la forma en la que los clientes toman decisiones financieras.

“A diferencia de las tecnologías de IA anteriores, que se centraban en respuestas transaccionales a preguntas específicas, la IA generativa tiene la capacidad de comprender el contexto de la conversación. Esto significa que puede responder de manera más natural incluso a preguntas abiertas y situaciones más complejas, proporcionando así una experiencia más personalizada y adaptada a las necesidades individuales de los usuarios”, explicó.

Olivera aclaró que la implementación de la IA generativa está en etapa inicial y se realizan pruebas de esta nueva tecnología en algunas industrias.

“En el sector financiero, algunos bancos están implementando agentes virtuales de atención al cliente basados en IA generativa. Estos agentes tienen la capacidad de mantener conversaciones más complejas y adaptarse a las necesidades específicas de los usuarios, brindando así una experiencia más personalizada y satisfactoria”, señaló.

La IA generativa promete no solo transformar la forma en la que interactuamos con los servicios financieros, sino también empoderar a los clientes para tomar decisiones más informadas y conscientes sobre sus finanzas, concluyó.

Cómo la IA está transformando el sector financiero

John Olivera Murillos da algunos ejemplos de cómo la IA ha mejorado la eficiencia y accesibilidad a la prestación de servicios financieros.

1. Inclusión financiera

Bancolombia: Implementó un chatbot con IA llamado “Tu Voz” para brindar soporte al cliente en áreas rurales de Colombia, donde el acceso a sucursales bancarias es limitado. “Tu Voz” ha permitido a miles de personas en zonas rurales realizar transacciones bancarias básicas, como consultas de saldo, transferencias de dinero y pagos de facturas, sin necesidad de desplazarse a una ciudad.

Nubank: Utiliza IA para evaluar la solvencia crediticia de solicitantes de tarjetas de crédito, utilizando datos alternativos como historial de compras y comportamiento en redes sociales, ampliando el acceso al crédito a personas que

tradicionalmente han sido excluidas del sistema financiero. Nubank se ha convertido en uno de los bancos digitales más grandes de Brasil, con más de 50 millones de clientes.

2. Eficiencia operativa

BBVA Perú: Emplea IA para automatizar tareas repetitivas como la entrada de datos y la verificación de documentos, liberando a empleados para que se concentren en actividades más estratégicas. Ha logrado reducir el tiempo de procesamiento de préstamos en un 40% gracias a la automatización impulsada por la IA.

BCP: Utiliza chatbots con IA para brindar soporte al cliente 24/7, resolviendo el 55% de las consultas sin necesidad de intervención humana. Esto le ha permitido reducir significativamente los costos de atención al cliente y mejorar su satisfacción.



Fuente: iStock

La IA generativa, la siguiente etapa en el desarrollo de esta tecnología, está cambiando la forma en que los clientes toman decisiones financieras.

MICROFINANZAS.

Suplementos comerciales

Avisos publicitarios

Espacios contratados



Publicista: Wilfredo Quiroz Fuentes

+51 955 573 812

wilfredo.quiroz@microfinanzas.pe



Se expandirá a las regiones donde se necesite apoyo financiero y desarrollo comunitario

Su presidente del Directorio, padre Edmundo Hernández Aparcana, revela la estrategia que les ha permitido contribuir con el desarrollo de las microfinanzas en las 10 regiones del país donde están presentes.

Nuevas agencias

Se ha creado un entorno centrado en el cliente que transmita calidez, transparencia y seguridad, reflejando la solvencia y solidez de Caja Ica.

Pág. 3

Tres estrategias

Buscará la diversificación de sus productos, el desarrollo de tecnología avanzada centrada en el cliente y la expansión a nivel nacional.

Pág. 4

Productos verdes

El Mega Ahorro Verde desde su lanzamiento, a principios de febrero del 2023, cuenta con más de 3.000 clientes, superando los S/6 millones en total.

Pág. 5

Padre Edmundo Hernández Aparcana, presidente del Directorio de Caja Ica

“Buscamos expandir nuestra presencia a regiones donde se necesite apoyo financiero y desarrollo comunitario”

Caja Ica ha invertido en la formación de talento humano, tanto dentro de la organización como en la comunidad en general, comenta el padre Edmundo Hernández Aparcana.

¿Cómo fue el proceso de pasar del clero a la Presidencia del Directorio de Caja Ica?

En 1993, se me propuso integrarme al Directorio de Caja Ica, lo cual inicialmente me generó cierta reticencia dada mi falta de experiencia en el ámbito económico.

Sin embargo, al reconocer la afinidad entre el propósito por el que fueron creadas las Cajas Municipales y el servicio pastoral, vi una oportunidad para seguir ayudando a quienes más lo necesitaban, pero de una manera diferente.

¿Qué motivaciones lo llevaron a ingresar a Caja Ica?

Me di cuenta de que tanto las Cajas Municipales como el clero comparten un propósito común: ayudar a quienes más lo necesitan, eso fue algo que resonó profundamente con mi vocación de servicio.

Desde Caja Ica, contribuimos a mejorar la calidad de vida de las personas que eran excluidas por la banca tradicional, dándoles la oportunidad de hacer realidad sus sueños y los de su familia.

¿Cómo logra gestionar estas 2 facetas de su vida con éxito?

Requiere de mucha responsabilidad, organización y dedicación. Además de presidir Caja Ica, también desempeño funciones pastorales en las iglesias Virgen María de las Nieves y San José de los Molinos. Y desde hace 6 o 7 años soy vicario general o segundo obispo. La clave está en encontrar un equilibrio entre ambas responsabilidades y dedicar tiempo y esfuerzo a cada una.

¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al asumir la Presidencia de Caja Ica?

Al asumir la Presidencia en el año 1996, nos encontramos con una institución relativamente pequeña, con solo una agencia y 16 colaboradores, y había que crecer. Sin embargo, el mayor desafío llegó en 1998 con el Fenómeno de El Niño que devastó la región Ica. Ante esta emergencia, expandimos rápidamente nuestras operaciones para llegar a todas las zonas afectadas como Cañete (Lima) y Huamanga (Ayacucho), lo que marcó el inicio de nuestra expansión.

¿Cómo ha contribuido Caja Ica al desarrollo de las microfinanzas en la región?

Caja Ica ha jugado un rol fundamental en el fomento de las microfinanzas en nuestra región. Hemos sido un vehículo para la inclusión financiera de miles de personas, facilitando su acceso a créditos que han permitido el crecimiento de sus negocios y proyectos. Es gratificante ver cómo nuestros clientes han evolucionado, comenzando con créditos modestos de S/200 o S/500 y ahora solicitando montos mucho más significativos, como S/50.000 o S/100 mil.

Este crecimiento no solo impacta en el desarrollo de sus empresas, sino también en la mejora de su calidad de vida y estatus social. Nos llena de alegría ver cómo familias de bajos recursos han prosperado gracias a la confianza depositada en Caja Ica. Hemos forjado con ellos una relación duradera.

¿Qué estrategias implementaron para lograr este crecimiento?

Nuestra principal estrategia ha sido centrarnos en el talento humano. Hemos invertido para potenciar su

proceso formativo dentro de nuestra organización como en la comunidad en general. Creemos firmemente en el poder de la confianza, por lo que nos esforzamos por cultivar relaciones sólidas basadas en la transparencia y la integridad.

Dedicamos esfuerzos continuos en mantener una imagen sólida y confiable, desde la Alta Dirección hasta cada uno de nuestros colaboradores. No se trata solo de otorgar créditos, sino de estar comprometidos a brindar un apoyo integral en los momentos más cruciales de la vida y los proyectos de nuestros clientes, cumpliendo fielmente con nuestro propósito de convertir sueños en realidad, mejorando la calidad de vida de las personas.

¿Qué planes tiene Caja Ica?

Estamos enfocados en el desarrollo de un talento humano que comparta nuestros valores, asegurando que contemos con líderes capacitados para impulsar el crecimiento de Caja Ica, frente a los diversos contextos. Además, buscamos expandir nuestra presencia a regiones donde se necesite apoyo financiero y desarrollo comunitario, para ello la integración de tecnología es una prioridad clave para una mayor eficiencia operativa.



Caja Ica ha sido un vehículo para la inclusión financiera de miles de personas, afirma el padre Edmundo Hernández Aparcana.

Rosa Higa Yshii, gerente central de Administración de Caja Ica

“Hemos estructurado nuestras agencias en torno a un enfoque centrado en el cliente”

Caja Ica está adaptando sus servicios para satisfacer las preferencias digitales de la generación joven, como transacciones a través de tabletas, relata Rosa Higa Yshii.

¿En qué consiste el nuevo formato de agencias ecoamigables que está abriendo Caja Ica?

La transformación de nuestras agencias se guía por un profundo entendimiento de las necesidades y preferencias de nuestros clientes, así como de la experiencia vivida en nuestras instalaciones. El objetivo principal ha sido crear un entorno que transmita calidez, transparencia y seguridad, reflejando la solvencia y solidez de nuestra institución.

Hemos estructurado nuestras agencias basándonos en uno de los habilitadores contemplados en nuestro Plan Estratégico vigente “Mejorar la experiencia al cliente”, ofreciendo un servicio de excelencia en todas las áreas de relación con nosotros; sea, desde la gestión de sus excedentes hasta la obtención de créditos, seguros y el pago de servicios. Nos esforzamos porque su experiencia sea integral y satisfaga sus necesidades financieras y más. Además, para mayor comodidad de nuestros clientes, contamos con amplias zonas de estacionamiento disponibles en nuestras agencias.

¿Qué características tienen estas agencias ecoamigables?

Además de las áreas de atención al público, nuestras agencias ecoamigables incluyen espacios de autoservicio, zonas de coworking destinadas a la colaboración e innovación, y del mismo modo, áreas de capacitación para el desarrollo profesional y personal de nuestros clientes y colaboradores.

Estas instalaciones no solo brindan a nuestro equipo de trabajo un espacio para reuniones y capacitaciones internas, sino que también están alineadas con la amplia gama de beneficios que ofrecemos a nuestros colaboradores. Estas instalaciones le proporcionan a nuestro equipo de trabajo un espacio para reuniones y capacitaciones internas, alineado con la gama de beneficios que ofrecemos a nuestros colaboradores, lo cual refleja nuestro compromiso con el reconocimiento que hemos obtenido en nuestra calificación social, manteniendo siempre un enfoque centrado en el cliente interno.

¿Cómo contribuyen estas agencias al compromiso de Caja Ica con la sostenibilidad?

“Fortalecer el enfoque social, ambiental y de gobierno”, es otro de nuestros objetivos estratégicos en el que

destacamos nuestro compromiso con la sostenibilidad, pues hemos implementado medidas que contribuyen significativamente al ahorro de energía eléctrica en nuestras instalaciones.

¿Cómo espera que estas nuevas instalaciones fortalezcan la relación entre Caja Ica y su clientela?

Nuestra expectativa es que estas nuevas agencias ecoamigables no solo proporcionen un entorno más acogedor y funcional para nuestros clientes, sino que también refuercen la confianza y la satisfacción del cliente al hacer tangible nuestro compromiso con la excelencia en el servicio y la sostenibilidad ambiental.

¿Qué representa esta transformación cultural en el contexto de la transformación digital de Caja Ica?

Reconocemos que el cambio de mentalidad y la adaptación cultural son elementos cruciales para el éxito en la era digital. Por lo tanto, estamos comprometidos en promover estos cambios desde la base misma de nuestra organización: las personas. Esta transformación cultural es fundamental para asegurar una transición exitosa hacia lo digital.

¿Qué enfoque tiene Caja Ica para los jóvenes

y millennials en términos de educación financiera?

Más allá de solo captar la atención de los jóvenes, nuestro propósito es brindarles educación financiera. Nos enfocamos principalmente en educar financieramente a los jóvenes desde la escuela primaria hasta la secundaria, desplegando una serie de actividades con nuestros colaboradores.

Es fundamental que comprendan la importancia del ahorro y otros conceptos financieros desde una edad temprana, ya que representan el futuro cliente de Caja Ica.

¿Cómo está Caja Ica respondiendo a las preferencias digitales de los jóvenes?

Estamos adaptando nuestros servicios para satisfacer las preferencias digitales de la generación joven. Ofrecemos servicios bancarios completamente digitales, como transacciones a través de tabletas.

Además, estamos creando pequeños espacios sensibilizadores para brindar un ambiente que se ajuste a sus necesidades. Allí, damos a conocer nuestras diversas iniciativas digitales, como el desembolso digital, la apertura y cierre de cuentas digitales, y los beneficios de nuestra aplicación móvil, entre otros.



La renovada imagen de Caja Ica se integra en una amplia estrategia de transformación cultural y digital, manifiesta Rosa Higa Yshii.

Walter Leyva Ramírez, gerente central de Créditos de Caja Ica

“Implementar el expediente digital en el segundo semestre reducirá costos operativos en un 20%”

Caja Ica ha implementado 3 estrategias principales: la diversificación de productos, con un enfoque en la inclusión financiera; el desarrollo de tecnología avanzada centrada en el cliente; y, una estrategia de expansión nacional, declara Walter Leyva Ramírez.

¿Cómo explica la mejora en su calificación crediticia?

La mejora en nuestra calificación crediticia ha sido un logro estratégico, sustentado en la gestión sostenida de diversos indicadores, como el control de la morosidad, provisiones (a febrero del 2024, sumaron S/158,3 millones, según la SBS), solvencia, y la expansión y rentabilidad de nuestra red de agencias.

Destaca la intervención de la Gerencia Mancomunada que ha implementado políticas acertadas para respaldar continuamente los indicadores de eficiencia.

¿Cuáles son las estrategias específicas que han adoptado para crecer en este entorno adverso?

En este entorno desafiante, nos hemos posicionado y fortalecido implementando diversas estrategias; 3 de ellas han sido clave: la diversificación de nuestros productos, con un enfoque particular en la inclusión financiera; el desarrollo de tecnología avanzada centrada en el cliente; y, la expansión nacional.

¿Cómo manejan el equilibrio entre colocaciones y gestión del riesgo?

Nos enfocamos en una gestión eficiente, asegurando que los gastos financieros por ahorros se ajusten a nuestras necesidades en el otorgamiento de préstamos; de esta forma, hemos logrado destacar entre las principales Cajas del sistema, reflejando una sólida coordinación entre las gerencias y una estrategia unificada que ha generado resultados positivos en las utilidades (S/1,3 millones en febrero, según la SBS).

Estamos convencidos de que, en la mejora de la gestión del riesgo en colocaciones, juega un rol relevante nuestro comité de créditos, para ello capacitamos constantemente a nuestros equipos de la red de agencias, fortaleciendo sus competencias en la evaluación crediticia. Asimismo, nuestras áreas de control y supervisión juegan un rol proactivo en la gestión del riesgo, manteniendo una constante comunicación y retroalimentación con la Gerencia Central de Créditos y subgerencias.

Producto de ello, al cierre de febrero, nuestro indicador de cartera atrasada (5,64%) se encuentra por debajo del promedio del sistema de Cajas Municipales (6,41%).

¿De qué manera utilizan las nuevas herramientas digitales en la gestión de créditos?

La nueva tecnología para la gestión de créditos nos permite optimizar nuestros procesos y mejorar la eficiencia. Estamos reduciendo costos operativos mediante desembolsos digitales. Los clientes en determinados segmentos de créditos ya no necesitan acudir a una agencia para firmar pagarés; pueden hacerlo directamente desde nuestra aplicación móvil y abonarlo a su cuenta. Además, hemos implementado el proyecto de agencia virtual que permite que un analista pueda desarrollar todos los procesos de una agencia completa desde su móvil. Esto significa que el cliente puede ser atendido directamente en su hogar o negocio, tanto para sus requerimientos de ahorro como de crédito.

Caja Ica ha desarrollado una aplicación interna como herramienta de soporte para el analista con la que podrá realizar evaluaciones en campo utilizando la georreferencia, permitiéndole tomar fotos con coordenadas geográficas precisas. Esto garantiza tanto el control de las visitas como la eficiencia para la ubicación de clientes en zonas de difícil acceso, ahorrando tiempo para el analista en sus futuras visitas.

¿Cuál es el siguiente paso?

Dentro nuestra estrategia de innovación y gestión del crédito implementaremos el expediente digital. Actualmente, estamos en la fase final del piloto que nos permitirá hacer el despliegue en toda nuestra red de atención.

Con esta iniciativa, suprimiremos por completo el uso de papel en los procesos, ya que el expediente en su totalidad estará integrado en nuestro sistema. Lo mismo ocurrirá para los niveles de aprobación y supervisión de los créditos, lo que agilizará significativamente los tiempos de atención al cliente.

Al complementar ello con los desembolsos digitales, prácticamente toda nuestra operación será electrónica, sin la necesidad de documentos físicos ni firmas en las agencias. Los clientes experimentarán la rapidez en la atención y reducción de costos porque sus fondos serán depositados directamente en sus cuentas.

La implementación del expediente digital está programada para el segundo semestre de este año, teniendo como objetivo reducir nuestros costos operativos en un 20%.



Caja Ica está aprovechando al máximo las nuevas herramientas digitales, especialmente en la gestión de créditos, comenta Walter Leyva Ramírez.

David Saldivar Sullca, gerente central de Operaciones y Finanzas de Caja Ica

“Digitalización, seguridad y sostenibilidad, el nuevo enfoque de las cuentas de ahorro de Caja Ica”

Caja Ica ha puesto énfasis en el proceso de incorporación de nuevos clientes, conocido como onboarding, para garantizar una experiencia positiva en la adaptación a su cultura empresarial, afirma David Saldivar Sullca.

¿De qué forma Caja Ica ha fortalecido la seguridad de sus clientes en el entorno digital?

Hemos incorporado el CVV dinámico en todas nuestras tarjetas de débito. Se trata de un sistema de Código de Verificación de Tarjeta (CVV) que mejorará significativamente los márgenes de seguridad de las transacciones en línea que realicen nuestros clientes, brindándoles una mayor tranquilidad al saber que cuentan con una capa adicional de seguridad.

El CVV dinámico es una tecnología de vanguardia que genera un código único para validar cada transacción en línea, lo que dificulta enormemente la posibilidad de sufrir un fraude con tarjetas de débito. Con el uso de esta tecnología, única en el país, somos la segunda entidad financiera que incorpora este innovador sistema, al haber sido desarrollada previamente por el BBVA.

El CVV dinámico fue lanzado en abril, tras someterse a pruebas exhaustivas, en cumplimiento de los requisitos establecidos por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

¿Cuántos tarjetahabientes tiene actualmente Caja Ica?

Tenemos alrededor de 221 mil clientes con cuentas de ahorros, de los cuales más de 190 mil son tarjetahabientes. Incrementamos ese número cada año gracias a los beneficios que ofrecemos a nuestros clientes, además de los sistemas de seguridad que vamos incorporando.

El 35% de tarjetahabientes han optado por nuestra app móvil, lo cual refleja la confianza de los clientes al elegir nuestra plataforma digital desde donde acceden a los servicios financieros que ofrecemos de manera rápida y conveniente. Estamos comprometidos en seguir mejorando nuestra app móvil para brindar una experiencia, aún más eficiente y satisfactoria.

¿Qué operaciones se pueden realizar mediante la app?

Casi el 60% de nuestras operaciones, en este caso apertura de cuentas, cancelación de servicios y créditos; igualmente, el pago de servicios gracias a convenios con empresas de agua y de luz, colegios, universidades

e institutos locales, desde la comodidad de sus hogares evitándoles gastos innecesarios de tiempo y dinero.

Buscamos cubrir sus expectativas a través de un mejor servicio; por ello, hemos puesto énfasis en el proceso de incorporación de nuevos clientes, conocido como onboarding, el cual garantiza una experiencia positiva en la adaptación a nuestra cultura empresarial para una relación duradera.

También hemos implementado la verificación de identidad a través de una selfie que luego se compara en línea con el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil (Reniec) con lo cual se agiliza el proceso de apertura de cuentas desde nuestra página web o de la app móvil. En Caja Ica, estamos en un constante desarrollo de estrategias y ampliación de nuestra cobertura a nuevas regiones

¿Qué productos específicos relacionados con cuentas de ahorro verde ofrece Caja Municipal Ica?

Hemos adoptado indicadores ASG (ambiental, social

y de gobierno corporativo, por sus siglas en inglés) para mantenernos alineados con las mejores prácticas financieras a nivel global.

Contamos con El Mega Ahorro Verde, una campaña que trabajamos conjuntamente con Profonampe para desarrollar proyectos en pro de la conservación y cuidado de la naturaleza.

El mecanismo es sencillo, ya que, en función del saldo captado, Caja Ica hará una contribución para la gestión de proyectos de conservación en áreas protegidas. Cabe señalar que esta acción no afecta los intereses o saldo del cliente, ni exige de ellos donación alguna; con solo participar de este programa, nuestros clientes ya están apoyando en la conservación de áreas protegidas.

¿A cuánto asciende la cartera de El Mega Ahorro Verde?

El Mega Ahorro Verde desde su lanzamiento, a principios de febrero del 2023, cuenta con más de 3.000 clientes, superando los S/6 millones en total.



La campaña El Mega Ahorro Verde, desde su lanzamiento, ha captado más de los S/ 6 millones.

Forjando un futuro sostenible en las microfinanzas del Perú

Con activos reportados por más de S/2.200 millones y un patrimonio mayor a S/272 millones hasta marzo del 2024, junto con una base de más de 303 mil clientes en todo el país, Caja Ica es un pilar fundamental en el sistema de las microfinanzas del Perú.

Desde 1989, cuando nació como Caja Municipal Ica con apenas 4 trabajadores y una pequeña oficina en la Plaza de Armas de la ciudad, hasta convertirse en una pieza clave del sistema financiero peruano, Caja Ica ha tenido un crecimiento sostenido y una profunda conexión con las comunidades que atiende.

Fue su enfoque inicial en los créditos prendarios lo que allanó el camino para ganarse la confianza de la población, permitiéndole luego expandir sus operaciones hacia la captación de depósitos y otros servicios financieros.

Luego de su consolidación local, en el año 1998 inicia su proceso de expansión geográfica fuera de la región Ica con la inauguración de la agencia San Vicente, ubicada en el distrito del mismo nombre en la provincia de Cañete, departamento de Lima. Desde entonces su crecimiento ha sido constante, llegando a ser una de las instituciones financieras más sólidas del país. Hoy con más de 97 puntos de atención distribuidos estratégicamente en 10 regiones, y con la meta de superar los 100 puntos de atención para finales del 2024, Caja Ica ha trascendido las fronteras de su región.

Su cultura organizacional, arraigada en valores de compromiso, calidad de servicio y calidez humana, ha sido fundamental en este proceso de expansión y consolidación.

Además de su enfoque técnico y financiero, Caja Ica ha destacado por su compromiso social, participando en actividades que enriquecen la vida cultural y comunitaria de Ica y otras regiones donde opera. Con el liderazgo del presidente del Directorio, padre Edmundo Hernández Aparcana, la institución ha reafirmado su

compromiso con valores que trascienden lo meramente financiero.

En línea con su compromiso con la responsabilidad social y ambiental, Caja Ica ha desarrollado productos financieros verdes destinados a promover prácticas sostenibles y apoyar iniciativas que contribuyan al cuidado del medioambiente. Estos productos demuestran su compromiso con la sostenibilidad y ofrecen a los clientes la oportunidad de participar en la construcción de un futuro más verde y próspero.

Con activos reportados por más de S/2.200 millones y un patrimonio poco más de S/272 millones a marzo del 2024, junto con una base de más de 303 mil clientes

en todas las regiones con presencia, Caja Ica es un pilar fundamental en el sistema de las microfinanzas del Perú. Además, su compromiso con la inclusión financiera se refleja en su presencia en zonas rurales y su enfoque en brindar acceso a servicios financieros a comunidades previamente desatendidas.

Caja Ica se proyecta como una entidad sólida y comprometida, con una visión centrada en el crecimiento financiero y el desarrollo social. Su enfoque en la inclusión financiera y los valores humanos la destacan como una pieza clave en el panorama financiero nacional, con un énfasis en una integración más profunda y significativa con las personas y comunidades a las que sirve.







Trabajando juntos por una mayor inclusión

