

# MICROFINANZAS®

Síguenos:     

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

Mayo 2024

Fuente: iStock



## • Nuevo enfoque

Caja Metropolitana apunta a banca empresa con factoring, leasing y créditos directos.  
Págs. 40-41

## • Prepara estrategia

Scotiabank profundizará su relación con segmento PYME tras venta de CrediScotia.  
Págs. 48-49

## • Fintech avanzan

Buscan elevar estándares de cumplimiento para operar con bancos, dice Ljubica Vodanovic.  
Págs. 61-63

## Ley de Usura ha dejado sin crédito formal a más de medio millón de personas y Mypes

Unos 218 mil clientes fueron excluidos del sistema financiero y 324 mil no pudieron ser bancarizados en tres años. Los más afectados han sido aquellos con montos de deuda menor a S/3.000, es decir, sectores de la población de menores ingresos, afirma el BCR.

### Costo político

Elmer Cuba Bustinza, socio principal de Macroconsult, advierte que la crisis política está costando que el PBI no crezca 5% como mínimo este año, y el 2025 sería muy malo si nada en el Gobierno genera confianza para el mediano plazo.



Págs. 6-10

### Riesgo crediticio

Jaime Reusche, de Moody's, afirma que la clase política ya no hace tanto caso a los técnicos ni a las instituciones económicas fuertes que tiene Perú, y los factores políticos están empezando a pesar más en su calificación crediticia.



Págs. 11-15

### Seguros inclusivos

Eduardo Morón Pastor, presidente de Apeseg, señala que su sector encuentra más eco en las instituciones microfinancieras las cuales están entendiendo que las aseguradoras se les pueden unir para avanzar en la inclusión financiera.



Págs. 52-53



Versión Digital

# 4 Editorial

Cifras que perturban



## 6-10 Falta de confianza

El riesgo más grande que tiene la economía peruana será en el 2025, en caso no haya nada que genere confianza para invertir porque tampoco habrá el reboté que tiene la pesca, agricultura y minería este año, advierte Elmer Cuba Bustinza de Macroconsult.

## 11-15 Riesgo político

La volatilidad política ha contaminado las perspectivas de crecimiento de la economía, y no se esperan mejoras en la inversión este año por la confianza empresarial que está muy afectada, dice Jaime Reusche, vicepresidente de Moody's.

## 17 Opinión

Aunque la tecnología ofrece herramientas poderosas, la presencia física de los asesores de negocios en la industria financiera sigue siendo insustituible para construir relaciones sólidas, considera Claudia Burga Fernández de Mibanco.

## 18-19 Ley de Usura

En la cartera de consumo, el número de deudores excluidos por la ley que pone topes a las tasas de interés sería de 140.300, mientras que en la cartera MYPE los excluidos alcanzarían los 77.900, informó el BCR en su Reporte de Estabilidad Financiera - Mayo 2024.

## 20-25 Más pobreza

Lima, que absorbía el 22,8% del total de pobres en el 2019, ahora tiene un tercio (32,6%). Uno de cada 5 limeños es pobre extremo. Además, 4 de cada 10 limeños no logra cubrir sus necesidades alimentarias mínimas.

## 26-31 Riesgo crediticio

Un 25% de los prestatarios a los que se les ha otorgado créditos de consumo e hipotecario, deben destinar más del 45% de sus ingresos a su pago, lo que puede constituir un potencial riesgo de incumplimiento, informó la SBS.

## 34-37 Basilea III

Implementar estos estándares por parte de las instituciones de intermediación financiera, como contar con una ratio de capital mínimo de 10% y un colchón adicional de capital de 2,5%, no representa ningún problema para la industria microfinanciera nacional, señaló Jorge Mogrovejo González de la SBS.

## 38-39 Capital mínimo

Al mes de abril, la ratio de capital global de las Cajas Municipales fue de 13,70%, superando el límite mínimo establecido para el 2026. Representantes de las Cajas Ica, Paíta y Cusco comentan cómo se preparan para Basilea III.

## 40-41 Nueva cartera

Caja Metropolitana de Lima ha reforzado sus productos financieros dirigidos a las Mypes, luego de los resultados negativos que tuvieron en el financiamiento de buses, sostiene su gerente general, Hernán Rodríguez García.

## 42-43 Próximo lanzamiento

Caja Ica diversificará su cartera de productos sostenibles. En julio lanzará un crédito verde que se sumará al producto destinado al ahorro llamado 'Mega Ahorro Verde' lanzado recientemente.

## 44 Tarjeta de crédito

Caja Huancayo presentó sus tarjetas de crédito para consumo, destinadas a personas naturales, y para negocios, para micro y pequeños empresarios. Es la tercera Caja Municipal en lanzar este producto crediticio.

## 46 Crédito verde

Caja Cusco desarrolló su nueva línea de crédito verde 'Agronativo' para dar financiamiento a los agricultores que mantengan las prácticas ancestrales de cultivo y la preservación de las variedades tradicionales de papa.

## 48-49 Estrategia regional

Tras la venta de Crediscotia, Scotiabank enfocará sus esfuerzos en el segmento PYME, que representa el 30% de su cartera de crédito y genera el 49% de sus utilidades, afirma su gerente principal de Banca Empresa y Negocios, José Olascuaga Viera.

## 50-51 SIM Ica

El Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM), organizado por la FEPCMAC y realizado en Ica, analizó temas de gobernanza, entorno regulatorio, soluciones tecnológicas e inteligencia artificial, entre otros.

## 52-53 Avance asegurador

Se ha pasado de una situación en la que los promotores de crédito no entendían las pólizas, a un escenario donde ven a los seguros como una herramienta para sus deudores y una protección para su cartera, dice Eduardo Morón Pastor de Apeseg.

## 54-56 Insurance Day

Compañías de seguros afirmaron que es necesario una educación financiera temprana, el uso de la infraestructura de las microfinancieras y la cooperación entre todos los actores del sector para construir una cultura de seguros más robusta y accesible.

## 58-59 Moneda digital

Hasta el 15 de julio, el BCR decidirá la entidad con la que implementará el primer piloto de una Moneda Digital, como herramienta para acercar al sistema financiero a las personas de zonas rurales que no disponen de internet.

# MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.  
© 2023 Edición N° 222

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.

## 60-63 Regulación fintech

Varias fintech de pagos están mejorando sus estándares mediante experiencias internacionales para autorregularse y organizarse, con el objetivo de ganar confianza, obtener financiamiento y permitir su crecimiento, señala Ljubica Vodanovic.

## 64-65 Crédito rural

Más del 30% de los clientes del Agrobanco obtienen un crédito por primera vez, resultado que en gran medida se debe a la colaboración estrecha con asociaciones, gremios, cooperativas y juntas de regantes.

## 66 Impacto fiscal

Los retiros de fondos previsionales de las AFP empeoran las finanzas públicas, aumentan el costo de financiamiento del país y disminuyen la capacidad del mercado de capitales para manejar choques financieros, advirtió el BCR.

## 70-71 Demanda crediticia

El crédito al sector privado registró un crecimiento interanual de 0,4% en abril, mientras que los créditos a empresas se redujeron de 2,8% en marzo a 2,3% en abril, reportó el BCR.

## 72-73 MYPEFest 2024

Organizado por la FEPCMAC y la Universidad Esan, congregó a más de 550 microempresarios, brindando un entorno para expresar necesidades, establecer conexiones y acceder a recursos para impulsar su crecimiento empresarial.

## 75 Opinión

En microfinanzas, la inteligencia emocional es crucial para un liderazgo efectivo. La comprensión de esta relación entre emociones, liderazgo y éxito abre oportunidades para el progreso empresarial en este sector, dice Mauricio Bock del Institute of Neurocoaching.

Director  
Javier Parker Chávez

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

Diseño y diagramación  
Anderson Castro Santiago

Conducción Microfinanzas TV  
Neisy Zegarra Jara

# MICROFINANZAS

Publicidad: Wilfredo Quiroz  +51 955 573 812





**36 años**

**Tejiendo historias de éxito  
en todo el Perú**

**Con tus créditos y ahorros podrás  
participar del sorteo de 5 autos**



Para mayor información de condiciones, restricciones, sorteos, premios y otros revisa el reglamento de la campaña que se encuentra publicado en nuestra página web [www.cmac-cusco.com.pe](http://www.cmac-cusco.com.pe)  
Vigencia de la campaña del 15/03/2023 al 25/07/2024

# Cifras que perturban



Fuente: iStock

El Banco Central de Reserva (BCR) publicó en mayo el estudio que actualiza las cifras del impacto negativo que ha tenido la llamada Ley de Usura, elevando a más 542 mil los clientes de créditos de consumo y MYPE que han sido excluidos del sistema financiero o no fueron bancarizados desde la vigencia de dicha ley en mayo del 2021.

El estudio anterior del BCR, presentado en mayo del 2022, daba cuenta de 226 mil clientes afectados en el primer año de vigencia de la Ley que Protege de la Usura a los Consumidores de los Servicios Financieros (Ley N° 31143), conocida como Ley de Usura.

El significativo incremento en 316 mil afectados entre los meses de marzo de los años 2022 y 2024 debería ser una llamada de atención para el Congreso de la República, cuya Comisión de Economía aprobó, el 17 de abril, el proyecto de ley que suspende por cinco años a la Ley de Usura.

Por su parte, la Comisión de Defensa del Consumidor, que también debía emitir un dictamen, no lo ha hecho pese a que el mencionado proyecto de ley llegó a este grupo de trabajo en noviembre del año pasado. Que no haya tomado una decisión hasta ahora no solo ha retrasado su debate en el Pleno sino, lo que es peor, podría entraparlo.

Sin embargo, el 'silencio' de esta comisión no llama la atención si recordamos que, como lo hicimos notar en el editorial de **Microfinanzas** de marzo (edición 220), casi no quedaban congresistas dispuestos a escuchar a los representantes de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), del BCR y del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) cuando expusieron el daño que había hecho a la inclusión financiera el tope a las tasas de interés, porque la mayoría ya se había marchado de la sesión.

Es en este escenario que, a pocos días de que finalice la Legislatura Ordinaria 2023-2024, la Junta de Portavoces deberá decidir si el citado proyecto ingresa al Pleno, algo que es incierto al cierre de esta edición.

La responsabilidad que tiene la Junta de Portavoces o la Comisión Permanente, si el proyecto de ley no se aprueba en las pocas sesiones del Pleno que quedan en esta legislatura, es enorme si recordamos que muchos de los que no califican para acceder a un crédito formal terminan acudiendo al mercado informal donde las tasas que se cobran son infinitamente mayores y además corren el riesgo de extorsión.

Según el Instituto Peruano de Economía (IPE), el 25% de las personas que antes accedían a créditos formales de consumo, así como el mismo porcentaje de microempresas, se desplazaron al crédito informal por la Ley de Usura; y, el 22% de los créditos informales que se entregan son bajo la modalidad delictiva del 'gota a gota'. Además, es precisamente el acceso al crédito formal lo que permite a los bancarizados salir de la pobreza.

De otro lado, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) terminó por confirmar la cifra del incremento de la pobreza en Perú, que subió del 27,5% de la población en el 2022 al 29% el año pasado. Los pobres ahora suman 9,78 millones en el país.

Lejana se ve la cifra de 20,2% de pobreza que tuvo Perú en el año 2019, antes de la pandemia. Que haya llegado a 29% nos hace retroceder a niveles de hace 13 años, cuando en el 2010 pobre era el 30,8% de la población. El descalabro de este indicador económico es más desgarrador si se tiene conciencia de que ha sido principalmente autoinfligido y, lo que es peor, por las razones equivocadas.

Por ello, este incremento no debe sorprender a nadie, era algo que se esperaba que sucediera desde las últimas elecciones presidenciales, cuando se optó por una opción electoral tan demagógica como peligrosa.

Ello no solo terminó por espantar a la ya declinante inversión privada que había en el país, sino que el desgobierno, la corrupción y violentas protestas con fines golpistas dañaron aún más a los emprendedores que habían resistido los embates de la pandemia y de la desaceleración económica.

En el 2023, fueron 596 mil los peruanos que cayeron en la pobreza respecto al 2022, y suman 3,29 millones más en relación con el nivel prepandemia. La pobreza extrema del año pasado (5,7% de la población), aumentó en 249 mil peruanos respecto al 2022 (5%), y en 991 mil con relación al nivel prepandemia (2,9%).

Si bien el incremento de la pobreza y extrema pobreza se explica en parte por la alta inflación que sufrió Perú en los 2 años previos, menor hubiera sido el impacto si antes y durante este escenario inflacionario, el país hubiera seguido creciendo a tasas superiores al 5% anual que tuvo hasta el 2013.

Pero ¿por qué no pudimos seguir creciendo a esas tasas? La respuesta es obvia, sin inversión privada, principalmente la minera, no habrá crecimiento del empleo formal, mejora de las condiciones de vida y de los ingresos de los peruanos; así, ante cualquier otra crisis inflacionaria quedarán expuestos a retornar a la pobreza.

Por ello, ante estas cifras que perturban, vale la pena volvernos a preguntar como lo hicimos en el editorial de **Microfinanzas** de diciembre del 2022 (edición 205) durante las violentas protestas que siguieron al intento de golpe: ¿Habremos aprendido la lección?





**NO CORRAS**  
DE TUS **DEUDAS**

Aprovecha  
nuestras facilidades y  
**TRASLADA TU DEUDA**

 **CAJA PIURA**



## Entrevista a Elmer Cuba Bustinza, socio principal de Macroconsult

# “La crisis política nos está costando que el PBI no crezca este año a 5% como mínimo”

**El riesgo más grande que tiene la economía peruana será en el 2025, porque si se agota el rebote que se espera habrá en el presente año y no hay nada en el mediano plazo que genere confianza en el actual Gobierno para el 2025 y 2026, el próximo año será muy malo, no habría el rebote que tendrá la pesca, agricultura y minería este 2024, advierte a Microfinanzas Elmer Cuba Bustinza.**

## Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

**Tras crecer en enero y febrero de este año, el Producto Bruto Interno (PBI) registró una contracción en marzo. ¿Qué espera para los meses siguientes?**

Este año va a ser de rebote del PBI en todos los meses, debido a 4 factores favorables: hay menos inflación (el año pasado fue 6% y este año estará en 2%); no hay choques de oferta al no haber Fenómeno de El Niño (FEN); es el segundo año de los gobiernos subnacionales (por lo que expandirán y no caerán sus gastos); y, no hay conflictos sociales. Lo que sucedió en marzo (el PBI cayó 0,3%) es un hecho irreplicable para el resto de los meses. Tendremos puros números positivos (de crecimiento mensual) del PBI de acá a fin de año.

Además, viene muy fuerte el crecimiento en abril (por 2 días laborables más), en parte, porque se compara con abril del año pasado que tuvo la Semana Santa (a diferencia de este año que fue en marzo y se laboró 2 días menos); y, en parte, porque este año en abril hubo pesca y este sector va a rebotar.

**La mayoría de los analistas económicos apuesta a un repunte importante del PBI en el segundo trimestre, luego de un débil desempeño en el primero; y, sobre todo, en la segunda mitad del año. ¿Es factible?**

Sí, es factible. Si en el segundo trimestre el PBI crece 3,3%, como se prevé, el resto del año se puede fortalecer más.

**¿Cuáles son las nuevas proyecciones del PBI de Macroconsult para este año?**

Vamos a actualizar las que tenemos, entre otros factores, por el impacto del nuevo retiro (séptimo) de los fondos de pensiones de las AFP. Es una mala política, un fracaso del sistema de pensiones, pero en el corto plazo ayuda a la reactivación (a través del consumo privado). Por ahora, tenemos un crecimiento para este año de 2,7%, pero con sesgo al alza.

**El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) actualizó a 3,1% el crecimiento del PBI para este año y la última proyección del Banco Central de Reserva (BCR) es de 3%. ¿Es factible alcanzar ese crecimiento?**

Sí, es factible, pero para ello tendría que verse un rebote más fuerte del PBI en el segundo semestre.

**Considerando los resultados mensuales del primer trimestre y que Macroconsult prevé crecimientos en todos los meses que restan del año, ¿diría que ya salimos de la recesión del 2023?**

Ese es un buen punto. Sí, ya salimos de la recesión económica, pero no con mucho brillo porque la tendencia de crecimiento de la economía de Perú en los últimos años es de 2,5% a 3% anual, es decir, crece a lo que se conoce como PBI potencial.

Si en el 2023 el crecimiento potencial era 3% y el crecimiento observado fue -0,6%, hay una brecha; y, para cerrarla, la economía debería crecer mínimo a 5% y eso no está ocurriendo. Un país sano y fuerte tendría que mostrar un crecimiento este año de 5% sin problemas para volver a su tendencia normal de corto plazo que es ese 2,5% a 3% anual.

Entonces, el crecimiento proyectado para este año de 3%, así se logre, es un fracaso porque no es suficiente para alcanzar y mantener el ritmo anterior a la caída de 0,6%. Y eso se debe a la crisis política que nos está

costando que el PBI no crezca este año a 5% como mínimo.

## Inversión

**¿Qué sectores impulsarían el crecimiento proyectado por Macroconsult de 2,7% para este año?**

**“Si en el 2023 el crecimiento potencial era 3% y el crecimiento observado fue -0,6%, hay una brecha; y, para cerrarla, la economía debería crecer mínimo a 5% y eso no está ocurriendo. Un país sano y fuerte tendría que mostrar un crecimiento este año de 5% sin problemas, para volver a su tendencia normal de corto plazo que es ese 2,5% a 3% anual”.**

Claramente, la pesca, que revertirá la fuerte caída que tuvo en el 2023 (-19,7%); y, la agricultura, sobre todo la de exportación que incrementará sus volúmenes exportados. También crecerán las exportaciones de cobre en volumen.

Entonces, serán las exportaciones las que estarán detrás del rebote del PBI este año, que son justamente las que se vieron afectadas por El Niño en el 2023.

**¿Se verá un repunte importante de la construcción tras caer 7,9% en el 2023?**

Sí, pero todavía hay debilidad en el consumo privado de cemento. Las cifras positivas que se observan en el primer trimestre para la construcción son el efecto de

una mayor obra pública en ese período (la inversión pública creció 40%), pero también por un rebote tras la caída del primer trimestre del 2023 (-11,5%), mientras que la inversión privada (No residencial) sigue débil.

**Las nuevas proyecciones del MEF para la inversión privada indican un crecimiento de 2,7% para este año y de 2,4% para el**



**consumo privado. Sin embargo, al primer trimestre crecieron solo 0,3% y 1,2%, respectivamente. ¿A qué se debe?**

La inflación de alimentos que tuvimos ha recompuesto las canastas de alimentos; del sueldo (promedio) de las familias se gasta hoy una proporción mayor en alimentos, lo cual castiga el consumo de otros bienes y por eso ha caído el PBI industrial (-1,8% en el primer trimestre). La inversión privada está creciendo muy poco, entre otros factores, porque la inversión privada familiar no lo hace.

De otro lado, la inversión minera total va a estar mejor este año, pero de la inversión No minera que tiene 2 vertientes: No minera residencial y No minera no residencial, la primera no está creciendo porque es básicamente consumo familiar, autoconstrucción, que se ha visto afectado por el impacto (indirecto) de la inflación de alimentos.

**¿Es factible el crecimiento de 2,7% de la inversión privada que proyecta el MEF?**

Sí, es alcanzable este año porque la inversión minera va a mejorar. Las empresas mineras ya existentes, sobre todo las grandes, se están ampliando; son proyectos pequeños de ampliaciones, pero en conjunto tienen un impacto positivo en la inversión minera.

Además, la inversión minera No residencial también dejará de estar en campo negativo este año, pero todavía de forma muy tímida (el BCR proyecta una recuperación de 2% para este año). Lo que salva el crecimiento del PBI este año es el repunte de las exportaciones, las que crecerían tranquilamente de 3% a 3,5%.

**El Gobierno apuesta por 7 proyectos mineros que, en conjunto, generarían US\$5.600 millones de inversión. Pero no se trata de grandes proyectos nuevos...**

Eso sí va a marchar porque esos proyectos mineros ya han hecho modificaciones a sus estudios de impacto ambiental que los están aprobando y están metiendo capital para hacer las ampliaciones de las minas. Pero nuevos grandes proyectos mineros no hay.

**¿En cuánto proyecta Macroconsult el crecimiento de la inversión y consumo privados para este año?**

Vamos a actualizar las cifras, pero las tasas que tenemos ahora son bastante modestas, entre 2% y 3% para la inversión y el consumo privados más pegado a 2,5%.

**La inestabilidad política sigue afectando a la inversión privada. ¿Qué perspectivas ven de este problema?**

La crisis política ha empeorado, es real, toma la forma de un Gobierno con baja aceptación que tiene doble debilidad: en lo político (en el Congreso de la República) y en las calles (baja popularidad). Eso afecta mucho la inversión privada y por eso se ve un crecimiento tenue de esta variable (0,3% en el primer trimestre, según el BCR).

**La inversión pública ha crecido 40% en el primer trimestre, ¿ayudará eso a un mayor repunte del PBI este año?**

Esa velocidad de crecimiento de la inversión pública no

es sostenible, esa cifra es una recuperación frente a un crecimiento débil en el mismo período del 2023 (2,6%) cuando la actividad estaba parada por días o semanas en varias zonas del país, sobre todo en el sur por los conflictos sociales y en el norte por el fenómeno Yaku.

**El MEF prevé un crecimiento de 4% para la inversión pública este año...**

Eso sí es factible, ayuda a jalar al PBI, pero es pequeña.

**Pobreza**

**¿Qué efecto tendría que el PBI crezca 2,7% (o 3%) este año en el empleo y en la pobreza que aumentó a 29% en el 2023?**

La pobreza va a caer este año porque muchas familias que están cerca de la línea de pobreza monetaria (que el INEI estimó en S/446 por habitante) entraron a esa situación por el aumento de la inflación.

En realidad, es la inflación la que explica el aumento de la pobreza porque no sólo duró un año sino más de 2 años a tasas tan altas como no ocurrían en Perú desde hace mucho tiempo, sobre todo la de alimentos.

En Macroconsult hemos estimado que los 3 puntos porcentuales que subió la pobreza, de 26% en el 2021

a 29% en el 2023, se deben a la inflación de alimentos básicamente, ya que el costo de la canasta básica de alimentos es la que se incrementó más. Y ahora que es un año de rebote del PBI donde va a haber más empleo y con una inflación baja, la pobreza va a bajar, estimo, a 28%.

**Quiere decir que no volverá a los niveles prepandemia...**

No, la pobreza no va a volver tan rápido a sus niveles prepandemia, pero Macroconsult ha hecho una estimación de que, con un crecimiento del PBI de 3% anual a partir de este año, en el 2032 se volvería a la tasa prepandemia, esto es a 20%. En 8 años volveríamos a esa tasa si el PBI crece 3% anual en ese período.

**Algunos hablaban de una demora de una década o más para volver a esos niveles...**

No, es en menos tiempo. Tiene razón el presidente del BCR, Julio Velarde, (al decir que volverá a niveles prepandemia

en menos tiempo) ya que ahora la elasticidad pobreza-crecimiento del PBI es más alta; es decir, es más fácil bajar la pobreza de 29% a 20% de lo que era bajarla desde más de 50% a 20% porque hay mucha gente pobre cercana a la línea de pobreza y con un crecimiento de 3% saldrían de esa situación.

**“La pobreza no va a volver tan rápido a sus niveles prepandemia, pero Macroconsult ha hecho una estimación de que, con un crecimiento del PBI de 3% anual a partir de este año, en el 2032 se volvería a la tasa prepandemia, esto es a 20%. En 8 años volveríamos a esa tasa si el PBI crece 3% anual en ese período”.**

**Producto Bruto Interno sectorial**  
(Variación porcentual interanual)

	2023	2024*	2024			
			Ene	Feb	Mar	I Trim
<b>PBI Primario</b>	2.9	2.8	-2.0	4.6	-0.7	0.5
Agropecuario	2.9	3.5	-2.4	-1.0	1.1	-0.7
Pesca	-19.7	10.5	-26.8	-31.3	-32.5	-29.5
Minería Metálica	9.5	2.0	5.1	18.1	4.0	8.8
Hidrocarburos	0.7	1.5	0.6	8.8	-5.3	0.9
Manufactura	-1.8	3.9	-18.0	-22.7	-12.4	-17.7
<b>PBI No Primario</b>	-1.5	3.1	2.5	2.6	-0.2	1.6
Manufactura	-8.2	3.1	1.5	2.4	-8.6	-1.8
Electricidad y Agua	3.7	3.9	3.8	8.1	0.2	3.9
Construcción	-7.9	3.2	13.2	6.4	-2.5	5.1
Comercio	2.4	3.2	2.4	3.0	1.8	2.4
Total servicios	-0.4	3.0	1.6	2.0	1.2	1.6
<b>Producto Bruto Interno</b>	-0.6	3.0	1.5	3.0	-0.3	1.4

\* Proyectado  
Fuente: BCR. Elaboración propia

## Inflación

### ¿En cuánto prevé Macroconsult que estará la inflación este año?

La inflación total debe estar en alrededor de 2%, pero la inflación de alimentos va a ser 0%. Entonces, eso unido al crecimiento esperado del PBI, hará que caiga la tasa de pobreza en el país este año.

### ¿La inflación de alimentos ya no será un problema este año?

No, ya no. El choque que tuvimos por el alza del precio del petróleo y de los commodities (granos) ya terminó. Los precios de la soja, el trigo y el maíz, que eran los que impulsaron la inflación de alimentos en el 2022 y 2023, están en este año incluso muy por debajo que los del 2021; y el petróleo igual, con la guerra del 2022 su precio llegó a US120 por barril y hace tiempo está en alrededor de US\$80.

### ¿El BCR debe bajar más su tasa de interés para ayudar a reactivar la economía, como declaró el ministro de Economía, y considerando que lo habría dicho porque la tasa real es todavía alta?

El BCR ha sido muy exitoso, ya derrotó la inflación. La tasa de inflación observada a 12 meses ya está dentro del rango meta (entre 1% y 3%) y, tan importante como eso, es que la inflación esperada a 12 meses también está dentro de ese rango. Por lo tanto, sólo queda bajar la tasa de interés de referencia hasta su nivel de neutralidad. La tasa actual del BCR, de 5,75%, no es neutral, es contractiva, una tasa neutral es 4%.

### ¿El BCR bajará su tasa a ese 4% este año?

No, este año no, porque la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos no está bajando sus tasas y si en Perú el BCR la baja mucho se pueden ir capitales del país.

### ¿El costo del crédito es un impedimento para que repunte la inversión privada?

En la medida que la economía no despegue más rápido y crezca a mayores tasas, el crédito estará relativamente estancado en general para todo tipo de empresas. No es un limitante para la inversión; si esta es rentable, se consigue crédito. El crédito es una variable endógena de la economía.

### ¿A qué responde la volatilidad que está mostrando el tipo de cambio?

Precisamente, en la medida que el diferencial de tasas de interés entre el BCR y la Fed se pegue a 0% o se torne negativo, habrá más presión al alza del tipo de cambio y se verá más intervención del BCR en el mercado cambiario.

Eso ha estado haciendo el BCR, cada vez que bajaba su tasa de interés había presiones devaluatorias y ha tenido que intervenir.

### ¿Qué prevé Macroconsult este año para el precio del dólar?

Dando esa pelea, con esa intervención del BCR que mencioné, estamos en S/3,75 por dólar. Prevemos que se mantenga en ese nivel al cierre de año.

## Meta fiscal

### ¿Por qué sigue subiendo el déficit fiscal? De 2,8% del PBI en el 2023, llegó a 3,6% en abril...

Se ha incrementado, en parte, por el repunte de la inversión pública y también por el aumento de sueldos en el sector público por las medidas más laxas dadas por el MEF. Pero, aun así, ese repunte del déficit fiscal va a ser transitorio porque viene con fuerza el incremento de los ingresos tributarios.

### ¿Se incrementarán los ingresos tributarios este año de manera importante?

Este año no, será en marzo del 2025 con la regularización del Impuesto a la Renta (IR) del 2024, ya que los precios del cobre y del oro están altos, pero su impacto no se observa ahora en los pagos mensuales porque se paga de acuerdo con un factor que se estima con datos del año 2023. Será récord de recaudación en el 2025 y el déficit fiscal debe bajar de manera importante, diría que un punto porcentual.

### ¿Se va a cumplir la nueva meta de déficit fiscal que el MEF ha elevado de 2% a 2,5% del PBI para este año?

Sí, es factible. Es realista elevar el límite de déficit fiscal para este año porque sería contraproducente mantenerlo en 2% (como era la meta original) cuando estamos en medio de la recuperación de la economía. Sería suicida que, teniendo crisis política más expectativas negativas, se sume un ajuste fiscal. Sería ahogar el rebote económico. El déficit fiscal se va a cerrar solito en el 2025 con el récord de recaudación que habrá.

### Si se aprueba la nueva trayectoria de déficit que ha propuesto el MEF, según la cual ya no convergería al 1% del PBI hacia el 2026, ¿afectaría la credibilidad fiscal de Perú?

Ahora, con esa propuesta, la trayectoria del déficit fiscal es

## Proyección de inflación 2024-2025 (Variación porcentual real)

	Pond.	2021	2022	2023	2024*	2025*
IPC	100.0	6.4	8.5	3.2	2.2	2.0
1. IPC sin Alimen. Y energ.	55.3	3.2	5.6	2.9	2.4	2.1
a. Bienes	17.4	2.6	5.3	2.7	1.3	1.1
b. Servicios	37.9	3.6	5.7	3.0	2.9	2.6
2. Alimentos y energía	44.7	10.2	12.0	3.6	1.9	1.9

\* Proyectado  
Fuente: BCR. Elaboración propia

## Producto Bruto Interno por tipo de gasto (Var. % real)

	2024*			2024
	2023	BCRP	MEF	I Trim
Demanda interna	-1.7	3.1	2.7	2.1
Consumo privado	0.1	2.7	2.7	1.2
Consumo público	3.3	2.0	1.6	3.2
Inversión privada	-7.2	2.3	2.4	0.3
Inversión pública	1.4	4.0	4.0	39.9
Exportaciones	3.7	2.7	4.5	2.5
Importaciones	-0.9	3.0	3.1	5.4
Producto Bruto Interno	-0.6	3.0	3.1	1.4

\* Proyección  
Fuente: BCR, MEF-IAMP. Elaboración propia

## Puestos de trabajo formales (Miles de puestos)

	I Trim		Variación porcent.
	2023	2024	
Total	5671	5692	0.4
Privado	4129	4109	-0.5
Público	1542	1583	2.7
Lima	3388	3419	0.9
Resto Perú	2256	2227	-1.3

Fuente: BCR. Elaboración propia



# SOMOS LA PRIMERA INSTITUCIÓN FINANCIERA

*Con el mayor número de colocaciones del Crédito Techo Propio  
2023, mejorando la calidad de vida de las familias peruanas.*



más larga, converge al 1% del PBI todavía 2 años después. Si el país se compromete con esa nueva trayectoria y cumple las nuevas metas, no creo que haya problemas, el mercado lo va a absorber sin problemas. El riesgo país no ha subido luego de conocerse esa nueva trayectoria.

**¿Las medidas de austeridad que ha dado el MEF este año bajarán de manera significativa el gasto público y permitirán lograr la nueva meta fiscal?**

No, pero ayuda a bajar la velocidad a la que estaba creciendo el gasto fiscal.

### Facultades

**Cuando sustentó el pedido de facultades delegadas al Congreso, el ministro de Economía anunció que darán un ‘salvavidas’ financiero a municipios que ‘prácticamente están quebrados’. Además, el MEF seguirá apoyando financieramente a Petroperú. ¿Estas decisiones no ponen en riesgo la sostenibilidad fiscal del país?**

En primer lugar, un municipio no puede quebrar, no puede tener un pasivo mayor que su activo y un patrimonio negativo; eso querría decir que no ha habido un buen seguimiento de sus cuentas, sería un fracaso del Estado. No puede ocurrir eso.

Tampoco se trata de salvarlos, sino de averiguar por qué ha pasado eso y establecer responsabilidades; y, si alguien le ha prestado a un municipio bajo su cuenta y riesgo, que lo asuma. No puede hacerse ese salvataje con dinero de todos los peruanos. Y esto también es válido para Petroperú.

**Si le dan las facultades legislativas que el Poder Ejecutivo ha solicitado al Congreso, ¿tendrán algún impacto en la recuperación de la economía peruana?**

No tengo aun una opinión formada porque han pedido muchas cosas, pero hay que tener cuidado. La parte referida a las micro y pequeñas empresas (Mypes) me preocupa.

También me preocupa que quieran poner un solo regulador de monopolios y desaparecer a los organismos reguladores actuales, por ejemplo.

**En cuanto a las Mypes, ¿cuál es la preocupación?**

Se plantea eliminar los regímenes tributarios vigentes para estas empresas, el Régimen Único Simplificado (RUS) y el Régimen Especial de Renta (RER), y pasar a las Mypes al régimen general del Impuesto a la Renta (IR). Si eso ocurre significaría matar a las Mypes, no están preparadas para pagar una tasa de IR de 30%.

### Riesgo soberano

**¿Qué opina de la rebaja de la calificación de riesgo soberano de Perú por parte de la agencia Standard & Poor’s, lo que se suma a las de otras agencias que hubo antes?**

Los ingresos tributarios de Perú van a rebotar gracias al boom de precios del cobre y oro, y además van a repuntar los ingresos por el Impuesto General a las Ventas (IGV) debido a la recuperación de la economía este año, con lo cual el déficit fiscal se va a cerrar en el 2025. No creo que haya una nueva rebaja de la calificación.

Lo único que puede afectar a la calificación crediticia de grado de inversión que tiene Perú es la situación de Petroperú y las ayudas que le da el Gobierno.

Si no cierra ese caño es un riesgo grande para la estabilidad fiscal del Perú.

**¿Ha perdido peso el ministro de Economía y el MEF y, por eso, no puede impedir normas del Congreso que aumentan el gasto?**

El MEF ha ido perdiendo peso, pero no por culpa de sí mismo, no son los ministros los que han perdido peso sino la Presidencia de la República y eso ha afectado a sus ministros. Por eso hemos tenido 6 presidentes en 5 años. No puede haber un MEF fuerte con presidentes débiles.

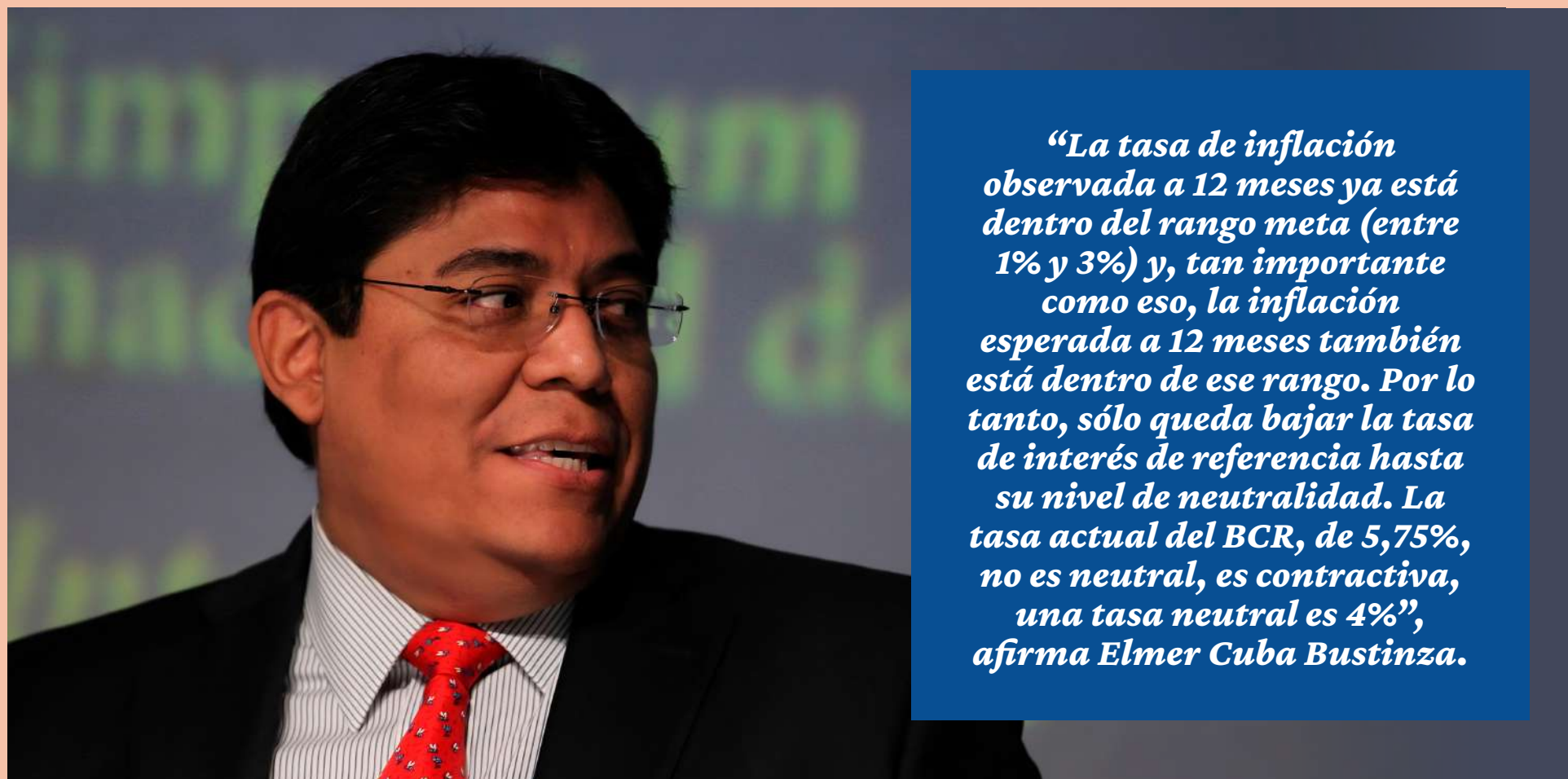
**¿Cuál diría que es el riesgo más grande para la economía peruana para este año?**

El riesgo más grande, en verdad, no es en este año, sino en el 2025, porque si se agota el rebote del crecimiento que se espera habrá este año y no hay nada en el mediano plazo que genere confianza en el Gobierno de Dina Boluarte para el 2025 y 2026, el próximo año será muy malo porque ya no habría el rebote de la pesca, agricultura y minería que habrá este 2024.

Ese es el gran riesgo, no empalmar la recuperación económica de este año con el crecimiento del 2025. El gran reto es cómo sostener el rebote económico del 2024 en el 2025.

**¿Se podrá superar este reto?**

Eso es de pronóstico reservado.



**“La tasa de inflación observada a 12 meses ya está dentro del rango meta (entre 1% y 3%) y, tan importante como eso, la inflación esperada a 12 meses también está dentro de ese rango. Por lo tanto, sólo queda bajar la tasa de interés de referencia hasta su nivel de neutralidad. La tasa actual del BCR, de 5,75%, no es neutral, es contractiva, una tasa neutral es 4%”, afirma Elmer Cuba Bustinza.**



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

# “La clase política ya no hace tanto caso a los técnicos y a las instituciones económicas fuertes que mantiene Perú”

La volatilidad política se ha vuelto tan intensa que ha contaminado las perspectivas de crecimiento de la economía peruana, y los factores políticos están empezando a pesar más en la calificación de riesgo crediticio de Perú, declara a Microfinanzas Jaime Reusche.

### Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

La calificación de riesgo crediticio soberano del Perú se ha venido deteriorando en los últimos años. En abril pasado, 2 de las 3 calificadoras más importantes redujeron la calificación y la perspectiva de Perú (ver recuadro), respectivamente, mientras que Moody's Investors Service anunciará su nueva calificación en el segundo semestre del presente año.

**En enero del 2023, Moody's mantuvo la calificación de Perú en Baa1 (vigente desde septiembre del 2021 cuando la redujo desde A3), pero cambió la perspectiva de estable a negativa. ¿Cómo está ahora el panorama?**

Hay varios aspectos a considerar y, en algunos de ellos, Perú está mejor que en el 2023, pero en otros el panorama está más complicado. Uno es que la situación política es distinta hoy.

A inicios del 2023, Perú enfrentaba conflictos sociales que habían paralizado parte de la actividad productiva en el sur del país y estaba aún la incertidumbre de si un sector de la población iba a insistir con el tema de una asamblea constituyente para cambiar la Constitución. Esos riesgos ya no están presentes hoy, aunque persisten riesgos sociales que ya son un factor constante en el perfil crediticio del Perú.

De otro lado, la economía está recuperándose, rebotando (después de la caída de 0,6% en el 2023), pero de una manera muy débil. Se ha perdido ese dinamismo económico que caracterizaba al Perú y la volatilidad política se ha vuelto tan intensa que claramente ha contaminado las perspectivas de crecimiento de la economía del país.

### ¿Cómo se ha dado esa contaminación?

La volatilidad política está inhibiendo a la inversión, tanto doméstica como extranjera, y está paralizando el ciclo de inversiones mineras que son de largo plazo.

Los inversionistas prefieren no venir al país porque tienen la incertidumbre de que si invierten en un proyecto a 4 años pueden tener un conflicto social o político en el corto plazo, especialmente porque vienen las elecciones generales del 2026.

Además, el manejo fiscal se está complicando a raíz de la debilidad económica.

### ¿Cuándo emitirá Moody's su nueva calificación de riesgo crediticio de Perú?

No tenemos una fecha, pero nuestra intención es resolver el tema de la perspectiva negativa (de la calificación vigente) en la segunda mitad del año porque buscamos tener un poco de más visibilidad de cómo reaccionan a la economía y las cuentas fiscales.

### ¿La revisión será de la perspectiva actual (negativa) o de la calificación misma (Baa1)?

Será sobre ambas, vamos a ver si la volatilidad política que se está teniendo va a pesar sobre la perspectiva o sobre la calificación, es decir, evaluaremos si la perspectiva se debe mantener en negativa o volver a estable con la misma calificación o con otra calificación que incorpore lo que podría pasar en el 2026 (elecciones generales), que es el otro tema que nos preocupa a raíz del ruido y toda la volatilidad política que hemos visto hasta ahora.

### Factores

### ¿Qué factores serán determinantes en la nueva calificación crediticia de Perú?, ¿pesarán más los económicos o los políticos?

Los factores políticos son cualitativos y difíciles de medir debido a que dependen de qué tanta percepción de incertidumbre y riesgo se tiene sobre hacia dónde van dirigidas las políticas económicas del país. A eso hay que añadir la preocupación de que Perú ha venido perdiendo una fortaleza importante que se refleja en que la clase política ya no hace tanto caso a los técnicos y a las instituciones económicas fuertes que mantiene el Perú.

### ¿Puede explicar esto último?

Los técnicos, los buenos economistas e instituciones económicas fuertes del país, están empezando a perder su voz o el peso que tenían antes. Esto es extremadamente preocupante ya que es uno de los factores cualitativos que pesan sobre la calificación de riesgo crediticio del país y en su perspectiva.

**“Los técnicos, los buenos economistas e instituciones económicas fuertes del país, están empezando a perder su voz o el peso que tenían antes. Esto es extremadamente preocupante ya que es uno de los factores cualitativos que pesan sobre la calificación de riesgo crediticio del país y en su perspectiva”.**

Por otro lado, tenemos los factores cuantitativos que indican cómo viene recuperándose la economía después de un año 2023 muy malo y cómo reaccionan las cuentas fiscales. Pero los factores cualitativos (políticos) están empezando a pesar más en la calificación crediticia de Perú.

**A pesar de la turbulencia política, la fortaleza fiscal de Perú se ha mantenido, los niveles de déficit fiscal y de la deuda pública son relativamente bajos, pero se están deteriorando poco a poco. De seguir empeorando, ¿llevarían a una nueva rebaja en la calificación de Perú?**

Mucho del deterioro de ambos indicadores se debe a los efectos de la pandemia de la COVID-19, pero no diría que ha habido un deterioro en la parte fiscal de Perú, es más que nada un estancamiento, y se está complicando el manejo fiscal porque no hay dinamismo económico.

**Déficit fiscal**

**El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) acaba de elevar la meta de déficit fiscal para este año de 2% a 2,5% del Producto Bruto Interno (PBI) y mantuvo la deuda pública en 33,5% del PBI. ¿Qué proyecciones tiene Moody's sobre estas variables?**

Las proyecciones actualizadas del MEF son adecuadas, consideramos que el déficit fiscal va a estar este año en torno al 2,5% del PBI. Este cambio de meta es prudente porque el punto de partida no es el 2,4%, meta que se previó para el 2023, sino el 2,8% con el que se cerró el año pasado. Entonces, consolidar la brecha fiscal de 2,8% a 2,5% es prudente, en un momento en el que la recuperación económica sigue tenue y frágil.

**¿Moody's ve factible que el déficit y la deuda pública converjan hacia el 2026 al 1% y 30% del PBI, respectivamente, como se esperaba inicialmente?**

Si algo tiene el Perú es credibilidad fiscal, es uno de los pocos países que ha tenido un manejo fiscal muy prudente y eso siempre ayuda a darle el beneficio de la duda a los buenos técnicos que tiene el país y a sus instituciones económicas.

Consideramos que la referida trayectoria es creíble, pero depende mucho de la parte política y de cómo se resuelvan las próximas elecciones generales.

**Volviendo a los factores cuantitativos que afectan a la calificación crediticia de Perú, ¿cuáles considera que van a pesar en la próxima revisión de esta por parte de Moody's?**

Los factores cuantitativos tienen que ver con cómo evoluciona la economía. En el primer trimestre de este año se ve una recuperación económica suave, pero en marzo se registró una nueva contracción (-0,28%). Se espera que el rebote del PBI deba mejorar y ser más fuerte en la segunda mitad del año.

También estaremos observando cómo reaccionan las cuentas fiscales porque el 2023 cerró con 2,8% del PBI de déficit fiscal y, a raíz de la debilidad económica, en el primer trimestre de este año el déficit ha seguido creciendo (a 3,6% del PBI a abril) y se vuelve complicado lograr la meta fiscal para este año, incluso la meta revisada, de 2,5% del PBI, si no se tiene un rebote más fuerte de la economía.

**Si se lograra un crecimiento del PBI de 3,1% para este año, como proyecta ahora el MEF,**

**¿abonaría para una mejor calificación crediticia de Perú por parte de Moody's?**

En Moody's proyectamos una tasa de crecimiento de la economía peruana de 2,7% para este año, que es una cifra que la establecimos hace ya unos meses. En ese momento veíamos una recuperación débil de la economía peruana y hasta ahora sigue siendo débil (en el primer trimestre) por lo que, si se alcanzara un crecimiento de 3,1% este año, eso indicaría que tanto el consumo como la inversión privada se han recuperado mejor de lo esperado y sería un argumento a favor,

indicaría que la economía está reaccionando de manera más favorable.

**Inestabilidad política**

**¿De qué va a depender que la inversión y consumo privados se recuperen a un mayor ritmo del que proyecta Moody's?**

No estamos viendo mejoras en la inversión en lo que va del año, lo cual tiene que ver con la confianza empresarial que está muy afectada por la volatilidad

**Producto Bruto Interno por tipo de gasto**  
(Var. % real)

	2023	2024*			2024 5/
		BCRP 1/	MEF 2/	MOODY'S 3/	I Trim
Demanda interna	-1.7	3.1	2.7		2.1
Consumo privado	0.1	2.7	2.7	2.4	1.2
Consumo público	3.3	2.0	1.6	2.0	3.2
Inversión privada 4/	-7.2	2.3	2.4	1.8	0.3
Inversión pública	1.4	4.0	4.0		39.9
Exportaciones	3.7	2.7	4.5	3.1	2.5
Importaciones	-0.9	3.0	3.1	2.7	5.4
<b>Producto Bruto Interno</b>	<b>-0.6</b>	<b>3.0</b>	<b>3.1</b>	<b>2.7</b>	<b>1.4</b>

\* Proyección  
1/ Reporte Inflación Marzo 2024; 2/ MEF- IAPM mayo 2024; 3/ Moody's  
4/ En caso de Moody's se refiere a la Inversión Bruta Fija (total)  
5/ BCR- Inf. Macro I Trim 2024  
Fuente: BCR; MEF-IAPM; Moody's; Elaboración propia

**Evolución del Índice Mensual de la Producción Nacional MARZO 2024 1/**  
(Año base 2007)

Sector	Marzo	I Trim	Últimos 12 meses *
<b>Economía Total</b>	<b>-0.28</b>	<b>1.38</b>	<b>-0.09</b>
DI-Otros Impuestos a los Productos	-0.71	0.83	-1.36
<b>Total Industrias (Producción)</b>	<b>-0.25</b>	<b>1.43</b>	<b>0.02</b>
Agropecuario	1.08	-0.75	-2.81
Pesca	-32.48	-29.53	-29.26
Minería e Hidrocarburos	2.6	7.64	9.16
Manufactura	-9.63	-6.14	-7.76
Electricidad, Gas y Agua	0.16	3.87	3.5
Construcción	-2.48	5.12	-4.56
Comercio	1.82	2.42	2.41
Transporte, Almacen. Correo y Mens.	2.97	4.3	2.55
Alojamiento y Restaurantes	5.62	3.58	2.35
Telecomunicaciones y Otros Servicios de Información	-0.93	-0.63	3.65
Financiero y Seguros	-5.22	-4.54	-7.37
Servicios Prestados a Empresas	3.54	2.79	0.84
Administ. Pública, Defensa y otros	3.86	3.73	3.21
Otros Servicios	3.09	2.71	3.13

1/ Var. % respecto al mismo periodo del 2023.  
\* Abr 23-Mar 24/Abr 22-Mar 23  
Fuente: INEI





# Los animales también nos importan

Por eso desarrollamos actividades en favor de nuestros hermanos menores, brindándoles salud y **mejorando su calidad de vida.**



EL AMOR TIENE 4 PATITAS



política. Ahí es importante que el Gobierno opte por un manejo más profesional de las políticas públicas a través del gabinete ministerial, de los ministerios.

Eso es algo que se ha debilitado, en los gobiernos anteriores se tenía un equipo mucho más técnico en los ministerios que daba continuidad al manejo de las políticas públicas. Eso se ha perdido y es un factor cualitativo que preocupa.

### ¿Cómo está afectando la inestabilidad política a la calificación crediticia de Perú, considerando que ésta básicamente mide la capacidad de pago del país?

Si bien la calificación crediticia evalúa la habilidad del Gobierno para poder pagar sus deudas y cumplir con sus compromisos, así como la solvencia del Estado, hay un aspecto que también influye mucho sobre la calificación y es la fortaleza institucional. Siempre hemos dicho que hay una dicotomía muy marcada en Perú donde hay instituciones débiles, pero instituciones económicas fuertes.

Y estas últimas eran las que llevaban el manejo profesional de la economía y de las cuentas fiscales, y tenían un peso muy importante en cómo se manejaba el país. Eso se está debilitando y es por eso por lo que estamos viendo este deterioro en la calificación crediticia de Perú.

La rebaja de la calificación de Perú en el 2021 tuvo que ver con este factor porque ya estábamos viendo en el gobierno de Pedro Castillo cómo los nombramientos políticos le estaban restando fuerza a las instituciones económicas.

### ¿Hay riesgo de que Perú pierda su grado de inversión en el corto plazo considerando que la calificación de Moody's está 3 peldaños por encima del nivel mínimo?

No, no vemos ese riesgo en el corto plazo porque mucho de lo que se espera vaya a pasar de acá al 2026 ya está dado. Tenemos un entorno económico débil, un manejo fiscal complicado y un entorno político muy volátil. Todo eso no va a cambiar y ya está incorporado en la calificación de Perú, por eso no vemos que haya un riesgo de perder el grado de inversión en el corto plazo.

### ¿Cómo está afectando a los bancos, empresas y a la población del país la rebaja de la calificación crediticia de Perú y de su perspectiva?

Sin duda los afecta. Antes Perú tenía una mejor calificación y eso le daba peso a las empresas y bancos del país para atraer flujos de inversión, capital y crédito, lo cual se traduciría en tasas de interés mucho más bajas en el mercado doméstico para la población cuando toma préstamos y se endeuda.

También se traduciría en un mayor dinamismo de la economía del país porque las empresas podían captar más créditos e invertir, y eso creaba más empleo formal de calidad. Y tenía un efecto multiplicador incluso en el sector informal.

#### Crecimiento

Las cifras oficiales prevén un crecimiento del PBI de 3,1% en este año, según la última

### actualización del MEF. ¿Qué tasa proyecta Moody's?

Proyectamos un crecimiento de la economía peruana de 2,7% para este año, una cifra algo menor que las que proyectan el Banco Central de Reserva (BCR) y el MEF debido a que todavía vemos un rebote relativamente débil de la economía peruana en la primera mitad de este año.

### ¿Qué estaría ocasionado ese crecimiento débil en la primera mitad de este año?

La debilidad de la inversión y el hecho de que la confianza no se recupera. Proyectamos un crecimiento de la inversión privada para este año de 1,8%, todavía muy tenue, y un crecimiento del consumo privado de 2,4%.

### ¿Ven factible que se concreten las proyecciones de crecimiento de la

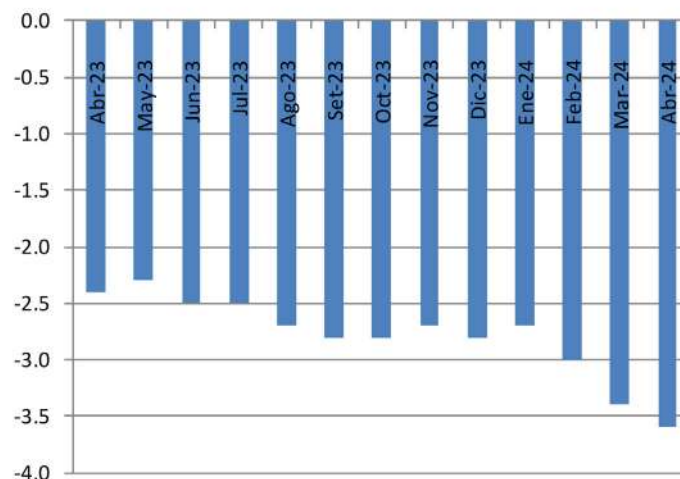
### economía peruana para este año? ¿Ya sea 3,1% según el MEF o 2,7% según Moody's?

Nuestra visión era que en la primera mitad de este año iba a verse un rebote de la economía, sobre todo porque se tenía una base de comparación relativamente baja (el PBI cayó 0,4% y 0,5% en el primer y segundo trimestres del 2023, respectivamente) debido a los efectos negativos de las protestas, en la primera mitad del año pasado, y que, en la segunda mitad del 2024, veríamos un crecimiento del PBI. Sin embargo, la debilidad observada en el primer trimestre de este año nos empieza a generar ciertas dudas.

### ¿Cómo ven el panorama para el empleo en Perú en este año?

Sí vemos una recuperación del empleo en el Perú este año por efecto de la comparación con una base baja y por una recuperación sobre todo del sector agropecuario, de la agroexportación que es un gran generador de empleo.

Resultado económico del Sector Público No Financiero (Acumulado últimos 12 meses -Porcentaje del PBI)



Fuente: BCR



Fuente: iStock



Entonces, prevemos una recuperación del empleo en los sectores primarios a despecho del tenue crecimiento del PBI, pero la gran pregunta es qué pasará en los sectores no primarios cuyos crecimientos los vemos bastante débiles.

## Inversión

**Un componente importante de la inversión privada es la inversión minera. El Poder Ejecutivo confía en que se den inversiones en 7 proyectos por unos US\$5.600 millones este año, pero no son nuevas y grandes inversiones. ¿Qué perspectivas ven para la inversión minera en Perú este año?**

Efectivamente, el énfasis está en expansiones de inversiones mineras que generan algo de rebote en la inversión de este sector, pero nada importante.

La inversión en este sector tiene un efecto multiplicador muy importante en otros sectores y el hecho de que no haya nuevos proyectos mineros grandes, a despecho de los buenos precios que tienen los minerales, tiene que ver mucho con la incertidumbre política.

**A mediano plazo, Perú debería crecer a más de ese 3% que se proyecta para este año para mover la rueda del desarrollo, ¿De qué factores depende?**

Depende del impulso de la inversión minera para crear

el chispazo que despierte a la inversión privada no minera que tiene un peso mucho mayor en la inversión total.

Pero el chispazo lo da la inversión minera ya que estimula muchos sectores para hacerlos caminar, y luego estos sectores ya pueden por sí mismos tomar más viada. El impacto de ello en la actividad económica del país es enorme.

**La pobreza aumentó en Perú a 29% en el 2023. ¿Qué perspectivas para este año tiene Moody's sobre esta variable?**

Va a depender mucho de cómo se presente el crecimiento de la economía y qué sectores empujan ese crecimiento. Nuestra expectativa era, en efecto, que la pobreza iba a aumentar en el 2023. Los resultados más o menos están en línea con lo que teníamos proyectado.

No hemos hecho un estimado de cuál va a ser el impacto este año del crecimiento de la economía en la pobreza, pero debería de reducirla siempre que se siga acelerando la tasa de crecimiento del PBI a más de 3%. Todavía es temprano para hacer una estimación.

## Cuentas fiscales

**¿Qué proyectan en cuanto a los ingresos tributarios para este año?**

Tenemos como proyección que los ingresos

tributarios de Perú crecerán 8,1% este año en términos nominales.

**Considerando que ese crecimiento sería más por los buenos precios de los minerales (cobre), ¿qué se debería hacer con esos ingresos tributarios extraordinarios? No se ha restituido el Fondo de Estabilización Fiscal (FEF), por ejemplo.**

Si es que se dan ingresos tributarios extraordinarios, estos deberían ayudar primordialmente a reducir un poco el déficit fiscal. Ahorrar los ingresos no va a generar mucha rentabilidad mientras los intereses que se están pagando por la deuda pública han aumentado considerablemente. Es mejor para el perfil crediticio del país que menos deuda pública se acumule a esas altas tasas de interés.

**¿Cuál debería ser el objetivo principal en cuanto a gasto público para este año?**

Es indispensable profesionalizar y mejorar la eficiencia de la gestión del gasto público porque muchas iniciativas terminan en gasto improductivo. No siempre tener un mayor gasto público es mejor; a veces tener un menor gasto, pero de calidad, tiene un mayor impacto sobre la economía y los ingresos de los contribuyentes si es un gasto eficiente.

Esas medidas de gasto que salen del Congreso de la República y de múltiples sectores que generan un



**“Tenemos un entorno económico débil, un manejo fiscal complicado y un entorno político muy volátil. Todo eso no va a cambiar y ya está incorporado en la calificación de Perú, por eso no vemos que haya un riesgo de perder el grado de inversión en el corto plazo”, manifiesta Jaime Reusche.**

desorden en el manejo del gasto público no llegan a ser un gasto efectivo y no permiten coordinar bien las políticas públicas. Es indispensable articular bien estas últimas y el enfoque del gasto público.

### **¿No es un riesgo para la calificación crediticia soberana que los municipios puedan ahora endeudarse aun cuando no cumplan las reglas fiscales, pero cuentan con calificaciones crediticias favorables?**

Es indispensable que eso se maneje con mucha prudencia y se restrinja la capacidad de endeudamiento de los municipios en general, sobre todo de aquellos que

no cuentan con un servicio civil de alta calidad ya que, de lo contrario, puede llevar a generar riesgos fiscales importantes. Desde nuestro punto de vista, siempre es necesario mantener la prudencia.

### **¿Pone en riesgo la calificación crediticia de Perú los apoyos financieros del Poder Ejecutivo a Petroperú?**

Lo bueno es que el MEF y el BCR mantienen buenos registros de cuáles son los pasivos (contingentes) de las entidades públicas, pero sí es un tema preocupante. Este tipo de gasto es improductivo, le resta capacidad de gasto al Gobierno para servicios públicos, educación,

salud e infraestructura. Lo vemos con preocupación, pero confiamos en que el MEF, con voluntad política, va a poder manejar el tema.

### **¿El manejo de deuda de los municipios y Petroperú pueden poner en riesgo la calificación crediticia del Perú?**

Es un riesgo que existe, pero los montos todavía son relativamente acotados en comparación con los que vemos en otros países. Es un elemento más que puede generar un desorden en el erario. Lo hemos visto en muchos países. La idea es contener eso y que se resuelva porque, si no, se puede volver un mal precedente.

## **Las rebajas de las agencias de calificación de riesgo crediticio**

El 25 de abril del presente año, Standard & Poor's (S&P) Global Ratings bajó la calificación crediticia soberana de largo plazo en moneda extranjera de Perú a 'BBB-' desde 'BBB' y su calificación de largo plazo en moneda local a 'BBB' desde 'BBB+'. La perspectiva de dichas calificaciones de largo plazo las mantuvo en 'estable'.

La rebaja de la calificación crediticia de Perú por parte de S&P Global Ratings se debe, en resumen, a que "la incertidumbre política limita el crecimiento" de la economía del país.

Con esta rebaja, Perú bajó al último peldaño de lo que se conoce como grado de inversión dentro de la calificación de esta agencia, que es el nivel en el que el pago de la deuda y obligaciones del país es confiable. Una rebaja más colocaría la calificación de Perú en grado especulativo, lo cual significa que ya no hay confianza en el pago de sus obligaciones.

"La perspectiva estable incorpora nuestra expectativa de una recuperación moderada del PBI real, mientras que la deuda neta del Gobierno general continúa aumentando, pero se mantiene por debajo del 30% del PBI durante el período 2024-2027. Asumimos que la credibilidad de la política monetaria de Perú y su sólida posición externa seguirán siendo fortalezas de las calificaciones", indicó S&P.

En abril pasado, Fitch Ratings mantuvo en 'BBB' la calificación de Perú a largo plazo, tanto en moneda local como extranjera, pero con una perspectiva negativa.

Señaló como factores de riesgo para la calificación los altos niveles de incertidumbre política, al menos hasta las próximas elecciones generales del 2026, y un deterioro marcado de la gobernanza, entre otros.

También advirtió 2 riesgos adicionales para la deuda pública, las complicaciones derivadas de los retiros de los fondos privados de pensiones tras la aprobación del séptimo por parte del Congreso de la República, que podría tener algún impacto en los mercados financieros internos y sumarse a las presiones fiscales a largo plazo; y, el apoyo financiero que está recibiendo Petroperú por parte del Estado.

Sin embargo, destacó que Perú mantiene un grado de deuda pública menor en comparación con sus pares de la región y espera que la deuda del Sector Público No Financiero retorne a un nivel de 33,8% del PBI para fines del presente año, similar al del 2022.

La calificación de riesgo crediticio de Perú por parte de Fitch se ubica a 2 peldaños de perder el grado de inversión, según su escala de calificaciones.





## Opinión

# Microfinanzas en Perú

## La sinergia entre lo tradicional y lo digital



**Claudia Burga Fernández**  
Líder de la Tribu de Canal Tradicional, Mibanco

La diversidad y personalización de los canales de atención en la industria financiera no deja de crecer, y es especialmente relevante cuando nos referimos a los clientes atendidos por instituciones especializadas en microfinanzas. Aunque operamos con un modelo tradicional que ha sido y sigue siendo exitoso, es evidente que este debe evolucionar para acelerar la inclusión financiera.

Hoy todo el sistema incluye financieramente a medio millón de personas al año aproximadamente, en un mercado en el que existen un gran número de emprendedores que no lo están. Claramente tenemos que aumentar la velocidad de la inclusión y ello no será posible con el mismo modelo tradicional.

Cuando decidimos empezar esta evolución hace más de 5 años, también comenzamos a trabajar con herramientas de inteligencia artificial (IA), combinando lo mejor del modelo de microfinanzas tradicional con lo que nosotros denominamos “Inteligencia Centralizada de Riesgos”.

Es indudable que esta evolución nos ha planteado desafíos, pero también ha reafirmado la importancia del canal tradicional; así como el rol clave del asesor de negocios para garantizar la mejor experiencia de atención a nuestros clientes.

Esta sinergia que integra la presencia física de los asesores de negocios con herramientas digitales ha demostrado ser efectiva y conveniente. Esta combinación capitaliza la complementariedad entre lo tradicional y lo moderno, proporcionando soluciones financieras más completas. Además, la presencia de un asesor de negocios aporta un sentido de seguridad y confianza que incentiva el uso de las plataformas digitales.

Si bien, el uso acelerado de billeteras digitales y aplicaciones móviles podría tentarnos

a pensar que el modelo digital es una tendencia irreversible, todavía un 65% de los peruanos sigue prefiriendo realizar sus transacciones financieras a través de agencias bancarias pese al auge de los canales digitales. Así lo indica el informe de Preferencias y Hábitos Bancarios del 2023 de la Asociación de Bancos (Asbanc). Este dato subraya la confianza y el valor que los clientes aún encuentran en la interacción cara a cara.

La relevancia del canal tradicional se reafirma con el reporte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Hasta diciembre del 2023, se registró un crecimiento de 18% en el número de oficinas de bancos de microfinanzas y Cajas Municipales respecto a diciembre del 2019.

Este crecimiento se ha enfocado notablemente en la expansión hacia zonas geográficas menos atendidas, mejorando el servicio en regiones con menor acceso a servicios financieros digitales.

El canal tradicional también es clave para impulsar la educación financiera en Perú. Según el Global Financial Literacy Survey del 2022 del Banco Mundial, solo el 28% de los adultos en Perú posee conocimientos básicos sobre manejo financiero.

La labor educativa que realizan los asesores de negocios fortalece la relación de confianza entre clientes e instituciones financieras, allanando el camino para la adopción de otros canales dentro del ecosistema bancario.

En conclusión, la combinación de lo tradicional y lo digital es esencial para el éxito en las microfinanzas. Aunque la tecnología ofrece herramientas poderosas, la presencia física de los asesores de negocios sigue siendo insustituible para construir relaciones sólidas y superar barreras culturales y lingüísticas en contextos específicos.

# Topes a tasas de interés para créditos de consumo y MYPE han afectado a 542.900 clientes en 3 años

En la cartera de consumo, el número de deudores excluidos sería de 140.300, mientras que en la cartera de la micro y pequeña empresa (MYPE) los excluidos alcanzarían los 77.900, informó el Banco Central de Reserva (BCR) en su Reporte de Estabilidad Financiera - Mayo 2024.

A 3 años de la implementación de la denominada Ley de Usura, que fija topes a las tasas de interés para créditos de consumo y MYPE, el Banco Central de Reserva (BCR) estima que han afectado a 542.900 clientes, de los cuales 218.300 (40%) corresponden a aquellos que salieron del sistema financiero y los 324.600 restantes (60%) a los que no pudieron ingresar al proceso de bancarización.

Explicó que la tasa de interés máxima ha generado 2 efectos negativos, la exclusión de clientes del sistema financiero, los cuales antes del establecimiento de los topes accedían a créditos a tasas de interés más altas; y, un menor ritmo de bancarización de nuevos clientes del sistema financiero, en particular los de menores ingresos.

Como resultado, los deudores de menores ingresos quedan expuestos al crédito informal, que se caracteriza por plazos cortos, tasas de interés altísimas y mecanismos de cobranza que pueden ser ilegales, indicó el ente emisor en su Reporte de Estabilidad Financiera - Mayo 2024.

Por ello, reiteró que las tasas máximas de interés no constituyen un mecanismo adecuado para mejorar las condiciones de acceso al crédito de la población ni para la inclusión financiera, por lo que una eventual suspensión o eliminación de los topes de tasas contribuiría a que más deudores puedan acceder al crédito formal.

## Vigencia

La tasa de interés máxima para los créditos de consumo y MYPE entró en vigor en mayo del 2021 y es equivalente a 2 veces la tasa de interés promedio de los créditos de consumo, según lo establecido por el BCR en cumplimiento de la Ley N° 31143, "Ley que protege de la usura a los consumidores de los servicios financieros", aprobada por el Congreso de la República en diciembre del 2020.

La tasa máxima ha venido incrementándose gradualmente, en línea con un mayor nivel de las tasas de interés observada en la cartera de consumo, derivada del mayor riesgo de crédito de dicha cartera.

Cabe señalar que el BCR estableció la metodología de la tasa máxima con el objetivo de minimizar sus efectos negativos de los topes de las tasas de interés en el proceso de intermediación financiera.

**Cuadro N° 1**  
**Tasas máximas (%) – según su vigencia**

	May.21 - Oct.21	Nov.21 - Abr.22	May.22 - Oct.22	Nov.22 - Abr.23	May.23 - Oct.23	Nov.23 - Abr.24	May.24 - Oct.24
Moneda Nacional	83,40	83,64	83,70	87,91	96,32	101,86	109,83
Moneda Extranjera	68,38	66,08	67,36	68,27	77,50	82,94	87,56

Fuente: BCR

**Cuadro N° 2**  
**Impacto de la tasa máxima de interés en el número de deudores de consumo y MYPE**  
(en miles - entre mayo 2021 a marzo 2024)

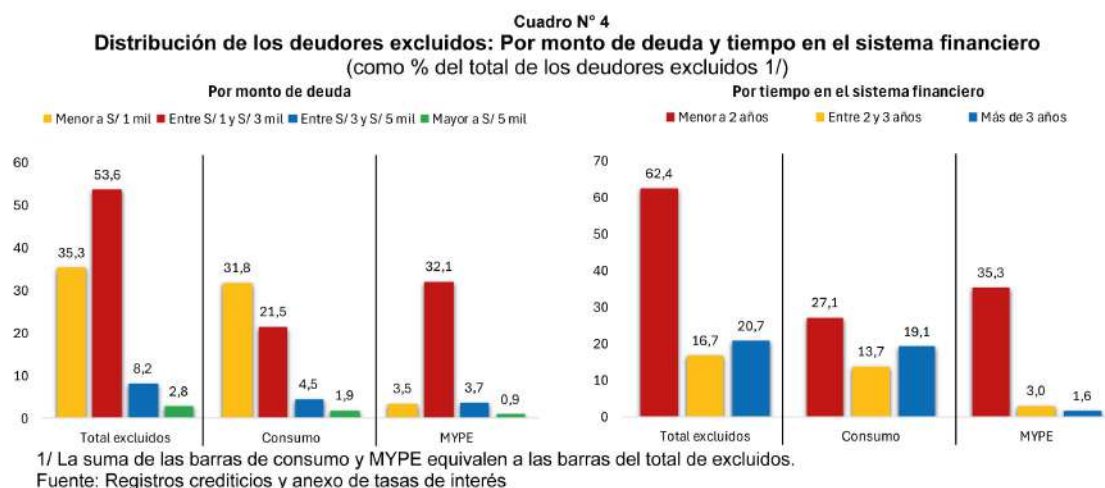
	Número de deudores afectados			Número de deudores en el sistema		Ratio de exclusión (I)/(III)	Ratio de menor bancarización (II)/(IV)
	Excluidos (I)	No bancarizados (II)	Total (I)+(II)	Total (III)	Bancarizados 1/ (IV)		
Consumo	140,3	202,1	342,5	5 045,9	1 420,9	2,8%	14,2%
MYPE	77,9	122,5	200,4	3 341,8	961,8	2,3%	12,7%
<b>Total</b>	<b>218,3</b>	<b>324,6</b>	<b>542,9</b>	<b>8 387,7</b>	<b>2 382,7</b>	<b>2,6%</b>	<b>13,6%</b>

1/ Número de nuevos deudores que ingresaron al sistema tras el tope. Entre mayo 2021 a marzo de 2024.  
Fuente: BCR

**Cuadro N° 3**  
**Número de deudores excluidos del sistema financiero tras la implementación de la tasa máxima**  
(en miles)

	Consumo			MYPE			Total		
	Total Deudores	Excluidos	Ratio de exclusión	Total Deudores	Excluidos	Ratio de exclusión	Total Deudores	Excluidos	Ratio de exclusión
Banca	3 314,7	69,1	2,1%	783,7	9,7	1,2%	4 098,5	78,8	1,9%
No banca	1 731,1	71,3	4,1%	2 558,1	68,2	2,7%	4 289,2	139,5	3,3%
<b>Total</b>	<b>5 045,9</b>	<b>140,3</b>	<b>2,8%</b>	<b>3 341,8</b>	<b>77,9</b>	<b>2,3%</b>	<b>8 387,7</b>	<b>218,3</b>	<b>2,6%</b>

Fuente: BCR





## Exclusión

Explicó que un deudor queda excluido del sistema financiero cuando, tras la implementación de la tasa máxima, ya no tiene la posibilidad de acceder a un nuevo crédito. Ello se debe a que el costo para las entidades financieras de otorgar créditos a estos deudores es mayor a la tasa máxima establecida, lo que hace que no sea viable para una entidad financiera otorgar el crédito a estos clientes.

En la cartera de consumo, el número de deudores excluidos sería de 140.300, mientras que, en la cartera de las MYPE, los excluidos alcanzarían los 77.900, principalmente aquellos que habían sido atendidos por las entidades no bancarias.

Adicionalmente, al desagregar a los deudores excluidos por el monto de deuda y el tiempo de permanencia en el sistema desde su primer crédito, se encuentra que los más afectados han sido aquellos con montos de deuda menor a S/3.000, es decir, sectores de la población de menores ingresos y que tenían menos de 2 años en el sistema desde su primer crédito, los cuales aún no generaban un suficiente historial crediticio.

En cambio, los efectos del tope de tasas en los deudores con más tiempo de permanencia en el sistema son poco significativos, especialmente en las MYPE.

Si bien estos deudores podrían haber iniciado su participación en el sistema con tasas de interés más altas, luego, en la medida que han demostrado su capacidad de pago y generado un buen historial crediticio, habrían logrado renovar sus créditos a tasas de interés más bajas que la tasa máxima.

## Bancarización

El BCR también indicó que el proceso de bancarización es costoso para las entidades, especialmente por los créditos de bajo monto que son demandados principalmente por los sectores de menores ingresos.

Ello se explica porque el alto riesgo de crédito y los mayores gastos operativos para atender a los sectores sin historial crediticio generan que el costo de estos créditos supere a la tasa máxima establecida.

Por ello, la implementación del tope de tasas afecta al proceso de bancarización de los sectores de menores ingresos, los cuales suelen tener perfiles de mayor riesgo de crédito. En la bancarización de los deudores de consumo (panel izquierdo del Cuadro N° 5), el promedio mensual entre el 2015 y 2019 es mayor que el promedio tras la implementación de la tasa máxima (46.100 y 41.500, respectivamente).

La línea verde muestra la evolución del proceso de bancarización en el escenario contrafactual, cuyo promedio mensual de bancarizados (46.300) sería similar al registrado entre el 2015 y 2019. Sin embargo, desde el 2023, la evolución del contrafactual y de la bancarización realizada (línea roja) muestra una tendencia decreciente.

Ello se debe al mayor riesgo de crédito registrado en esta cartera, lo cual ha llevado a condiciones más estrictas de otorgamiento de nuevos créditos, especialmente en los sectores de mayor riesgo. Aunque la bancarización realizada muestra una mayor reducción que el contrafactual, lo cual estaría asociada al efecto de la tasa máxima.

En la bancarización de los deudores MYPE (panel derecho del Cuadro N° 5), se observa que el ritmo de bancarización se redujo tras la implementación de la tasa máxima (línea roja). Si bien el ritmo de bancarización se ha recuperado gradualmente, sobre todo en el 2023, en parte, por el incremento de la tasa máxima o por el traslado al cliente de ciertos gastos que antes se incluían en la tasa de interés a fin de que el costo del crédito fuera menor que la tasa máxima, ello aún se encuentra por debajo del nivel promedio del 2015 al 2019.

Por otro lado, en el escenario contrafactual (línea verde)

de ausencia de topes de tasas, el ritmo de bancarización hubiera regresado al nivel observado previo a la pandemia. Con la diferencia entre los bancarizados del escenario contrafactual y los bancarizados efectivamente realizados (la distancia entre la línea verde y la línea roja), se estima el número de deudores que no fueron bancarizados por la implementación de la tasa máxima.

Se observa que las personas más afectadas por el tope de tasas (excluidas del proceso de bancarización), son aquellas de los sectores de menores ingresos, las cuales suelen tener una mayor participación en las carteras de las entidades no bancarias.



**Cuadro N° 6**  
**Número de deudores no bancarizados tras la implementación de la tasa máxima**  
(en miles)

	Consumo			MYPE			Total		
	Bancarizados 1/	No bancarizados	Ratio de menor bancarización	Bancarizados 1/	No bancarizados	Ratio de menor bancarización	Bancarizados 1/	No bancarizados	Ratio de menor bancarización
<b>Banca</b>	950,2	88,9	9,4%	255,3	25,8	10,1%	1 205,5	114,7	9,5%
<b>No banca</b>	470,7	113,2	24,0%	706,5	96,8	13,7%	1 177,2	209,9	17,8%
<b>Total</b>	<b>1 420,9</b>	<b>202,1</b>	<b>14,2%</b>	<b>961,8</b>	<b>122,5</b>	<b>12,7%</b>	<b>2 382,7</b>	<b>324,6</b>	<b>13,6%</b>

1/ Número de nuevos deudores que ingresaron al sistema tras el tope. Entre mayo 2021 a marzo de 2024.  
Fuente: BCR

## Futuro incierto aguarda al proyecto que suspende Ley de Usura

Al cierre de esta edición, el dictamen favorable aprobado el 17 de abril en la Comisión de Economía del Congreso de la República, que propone suspender por 5 años los toques de las tasas de interés de los créditos de consumo y MYPE, tiene un futuro incierto. El proyecto, presentado el 7 de noviembre del 2023, también fue enviado a la Comisión de Defensa del Consumidor del Congreso con la finalidad de que emita su propio dictamen. Desde entonces, este grupo de trabajo no lo ha concretado y lo más probable es que no lo haga.

Según pudo conocer **Microfinanzas**, la comisión dirigida por el congresista Wilson Soto Palacios habría optado por no elaborar un dictamen pese a que el 1 de abril pasado expusieron representantes del Banco Central de Reserva (BCR), Superintendencia de Banca, Seguros y

AFP (SBS) y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) pidiendo la derogación de la Ley de Usura, lo que todo indica no es la posición de la comisión.

Mientras tanto, la Comisión de Economía envió recién el 16 de mayo, el dictamen del proyecto que aprobó, es decir, un mes después. Ahora se está a la espera de que la Junta de Portavoces acuerde llevarlo al Pleno sin el dictamen de la Comisión de Defensa del Consumidor.

En caso el dictamen no pueda entrar al Pleno, todavía queda la posibilidad de que sea aprobado por la Comisión Permanente que seguirá sesionando después del 15 de junio. Pero también es posible que no se apruebe en esta legislatura y, en la próxima, los nuevos integrantes de las comisiones de Economía y de Defensa del Consumidor tomen su propia decisión.

## Pobreza en el Perú aumentó en el 2023 hasta el 29% de la población

# Se acentúa la urbanización de la pobreza y la pauperización de las ciudades

**Lima, que absorbía el 22,8% del total de pobres en el 2019, actualmente tiene un tercio (32,6%), y prácticamente uno de cada 5 (18,4%) limeños es pobre extremo. De otro lado, una proporción alta de personas sufre hambre en las ciudades y 4 de cada 10 limeños no logra cubrir sus necesidades alimentarias mínimas.**

### Por Luis Hidalgo Suárez

A inicios de mayo, se confirmó lo que ya se sabía desde hace unos meses: que en el 2023 la pobreza monetaria se incrementó en el Perú. Según las cifras presentadas por el jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), Peter Abad Altamirano, la tasa de pobreza total subió a 29%, alcanzando a 9,78 millones de personas, y la de pobreza extrema aumentó a 5,7%, hasta afectar a 1,92 millones de peruanos.

Lo que destaca de los resultados es que, por un lado, la pobreza total ha seguido aumentando en el área urbana, mientras se reduce algo en el ámbito rural, es decir, se acentúa la urbanización de la pobreza en el país.

Si bien la población vulnerable (31,4% del total), aquellos que tienen un alto riesgo de caer en pobreza monetaria, ha disminuido ligeramente a nivel nacional, en el 2023 aumentó en algunos ámbitos respecto al 2022 y en todas las áreas mantiene una alta proporción.

“Si sumamos a los vulnerables y a los pobres, podemos decir que el 60% de la población peruana es pobre o casi pobre”, resumió Abad, durante la presentación de las cifras, una semana después de su publicación.

También se observa una caída del gasto promedio por habitante en el área urbana, particularmente en Lima Metropolitana, y esa disminución es mayor entre los más pobres, lo que indica que la pauperización de las ciudades se estaría acentuando, en el sentido de que un porcentaje alto de personas sufre hambre en las ciudades. Frente a esta situación, los peruanos estarían recurriendo a “quemar” sus ahorros y a un mayor endeudamiento, poniendo en más riesgo su futuro.

Revertir el aumento de la pobreza en el país no se ve fácil en un contexto en el que el crecimiento de la economía peruana es débil y no se proyecta un repunte a tasas altas en el corto plazo y, por ello, tampoco del empleo de calidad (formal).

Al ritmo que se desarrolla la economía peruana, podría necesitarse más de una década para reducir la pobreza siquiera a los niveles prepandemia que tuvo el país (20,2% de la población total en el 2019).

Mientras tanto, la disponibilidad de recursos fiscales

se ha restringido por lo que la respuesta de la política social pública para enfrentar el aumento de la pobreza se ve limitada. Además, requiere de una urgente reformulación en su enfoque, dada la recomposición geográfica que se está dando en la distribución de la pobreza.

### Cifras

De acuerdo con las cifras presentadas por Abad durante el evento “Análisis de los resultados de la pobreza monetaria 2023”, organizado por el INEI y el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), en el 2023 la pobreza monetaria total (29%) se incrementó 1,5 puntos porcentuales (pp), respecto al 2022 (27,5%) y en 8,8 pp respecto al 2019 (20,2%). En número, 596 mil peruanos

más cayeron en esa condición respecto al 2022, y ya son 3,29 millones más en relación con el nivel prepandemia.

La pobreza extrema, por su parte (5,7% de la población), aumentó en 0,7 pp respecto del 2022 (5%), es decir, 249 mil peruanos más, y en 2,8 pp en relación con el nivel prepandemia (cuando era 2,9%), esto es 991 mil personas adicionales, con lo cual, la población pobre extrema prácticamente se ha duplicado en el país respecto al 2019. (Ver Cuadro N° 2)

En el 2023, una persona era pobre si no podía acceder a una canasta básica de consumo (alimentos y no alimentos) cuyo costo el INEI estimó en S/446 (línea de pobreza monetaria). Por otro lado, el costo de la canasta básica de consumo de sólo alimentos (línea de pobreza

**Cuadro N° 1**  
PERÚ: EVOLUCIÓN DE LA INCIDENCIA DE LA POBREZA MONETARIA TOTAL, 2014-2023  
(Porcentaje respecto del total de población)



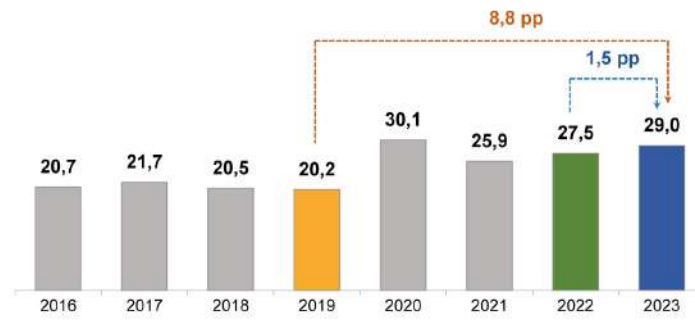
Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Límite Inferior</b>	21,8	20,9	19,9	20,9	19,7	19,3	29,0	24,8	26,5	28,0
<b>Límite Superior</b>	23,6	22,7	21,6	22,5	21,3	21,1	31,3	26,9	28,5	30,0

\* Diferencia significativa (p < 0,10). \*\* Diferencia altamente significativa (p < 0,05). \*\*\* Diferencia muy altamente significativa (p < 0,01).  
Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares, 2014-2023.



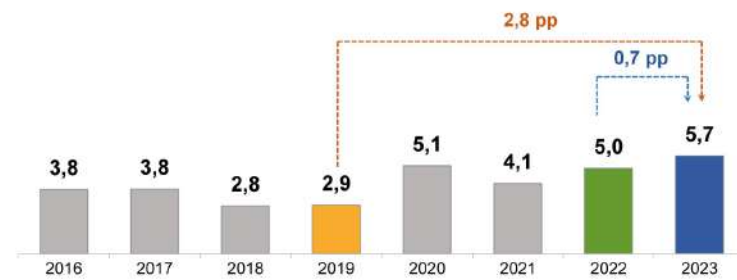
Cuadro N° 2

Pobres monetarios: "Personas que viven en hogares que no pueden cubrir el costo de la Canasta Básica de Consumo (alimentos y no alimentos)".



Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares.

Pobres extremos monetarios: "Población que vive en hogares que no pueden cubrir el costo de la Canasta Básica de Consumo de Alimentos".



Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares.

extrema) fue de S/251 por habitante. (Ver Cuadro N° 3) Como puede apreciarse, el costo de esta última aumentó 11% en el 2023 respecto al 2022, es decir, más de la que define la pobreza monetaria total (7,2%).

### Distribución geográfica

Las cifras del INEI muestran que la tasa de pobreza monetaria total ha venido aumentando más en el área urbana: de 24,1% en el 2022 a 26,4% en el 2023 y es mayor al 14% que se tenía en la prepandemia (2019), mientras que en el área rural está disminuyendo: de 41,1% en el 2022 a 39,8% en el 2023 y es menor al 40,8% que registraba en el 2019. (Ver Cuadro N° 4)

En cambio, la pobreza extrema se ha incrementado tanto en las ciudades (área urbana) como en la zona rural; pero en el área urbana la tasa se ha triplicado desde el 1% de la población en el 2019, a 3,2% en el 2023. (Ver Cuadro N° 5)

Por departamentos, en el 2023 Cajamarca presentó la mayor incidencia (44,3%) de pobreza monetaria total. Nueve departamentos tienen niveles mayores a 30%, mientras que en sólo 5 es menos de 14%, siendo Ica el que presenta la menor incidencia (5,1%).

La pobreza extrema se concentra en Cajamarca, Loreto, Huancavelica y Puno, con niveles entre 13,7% y 17,1% de la población, mientras que Ica, Lambayeque y Tumbes presentan la menor incidencia con porcentajes entre 0,1% y 0,9%.

### Urbanización

Javier Herrera Zúñiga, director del Instituto de Investigación para el Desarrollo (IRD) de Francia, quien integró el panel de analistas durante el referido evento, sostuvo que en el Perú se ha producido un cambio en la composición geográfica de la pobreza, al punto que se podría hablar de una urbanización de esta, proceso que se viene acentuando.

Detalló que el número absoluto de personas en situación de pobreza monetaria en Lima Metropolitana casi se ha triplicado entre el 2016 y 2023, (subió de 1 millón 118 mil a 3 millones 230 mil pobres).

Algo similar se ve en el Resto Urbano: en particular a partir del 2021 hay un fuerte incremento de la pobreza en el resto de las ciudades y casi ha duplicado el nivel prepandemia (pasó de 2 millones 240 mil en el 2019 a 4 millones 16.000 en el 2023). (Ver cuadros N° 6 y N° 7)

En cambio, se observa una caída continua de la cantidad de pobres rurales, que en el 2023 bajó a 2,66 millones de personas, en particular respecto al 2005, año en el que se definen los programas sociales que están vigentes y que fueron diseñados precisamente para combatir la pobreza rural, refirió. (Ver Cuadro N° 7)

"Con este cambio en la composición geográfica de la pobreza, Lima, que absorbía el 22,8% del total de pobres en el 2019, actualmente tiene un tercio (32,6%)", advirtió.

La pobreza extrema también se ha incrementado fuertemente en la capital del país. En el 2019, el 5,1% de limeños era pobre extremo y, en el 2023, prácticamente uno de cada 5 (18,4%) limeños está en esta situación, acotó.

Norma Correa Aste, profesora e investigadora de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), quien también formó parte del panel en el evento, comparte esta preocupación.

"Siendo la pobreza rural un tema fundamental, tenemos que mirar la pobreza urbana. Este es un pendiente de larga data de la política pública peruana. No es una novedad, incluso desde antes de la pandemia las cifras absolutas eran muy claras, muestran que en zonas urbanas se ha venido concentrando un número muy elevado de pobres y esa tendencia continúa incluso después de la pandemia", precisó.

### Vulnerabilidad

Otra característica de la pobreza monetaria en el Perú es el elevado nivel de los llamados No pobres vulnerables (vulnerabilidad monetaria). Según las cifras del INEI, dentro de la población No pobre del país (71% en el 2023) están los Vulnerables (31,4%) y los No vulnerables (39,6%). Los primeros sumaron 10,6 millones de personas y son los que se encontraban en alto riesgo de caer en pobreza monetaria.

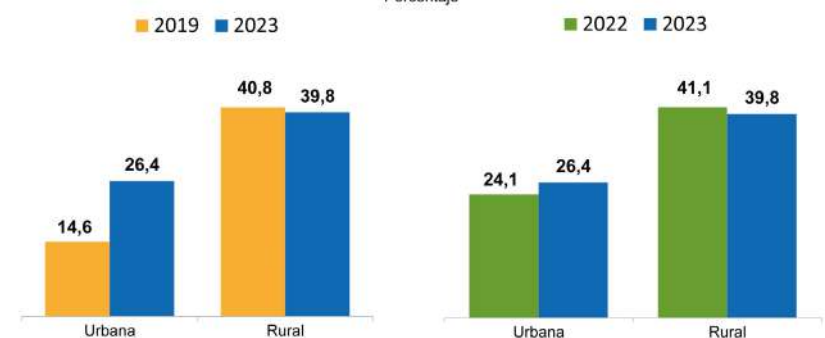
Si bien la incidencia de la vulnerabilidad monetaria

Cuadro N° 3  
LÍNEA DE POBREZA MONETARIA TOTAL Y EXTREMA, 2012 - 2023  
Soles corrientes



Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares.

Cuadro N° 4  
INCIDENCIA DE POBREZA MONETARIA TOTAL, SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA; 2019, 2022 Y 2023  
Porcentaje



Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares.

ha venido disminuyendo en los últimos años a nivel nacional (ver Cuadro N° 7), en algunos ámbitos aumentó en el 2023 y en todos se mantiene en niveles altos.

Herrera sostuvo que, a nivel nacional, hubo una disminución de la población No vulnerable (de 45,8% en el 2019 a 40,2% en el 2022 y a 39,5% en el 2023), por lo que ahora prácticamente 6 de cada 10 personas en el país están en situación precaria (29% son pobres y 31,4% están en alto riesgo de caer en la pobreza) y la pregunta es cómo logran sobrevivir.

Precisó que, a partir de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), se ve que mucha de esta población vulnerable logra mantener la cabeza a flote gracias a sus ahorros y préstamos. “Uno de cada 4 limeños vulnerables debe vivir de sus ahorros y préstamos para no caer en la pobreza. Y se debe considerar esto con cierto matiz: muchos de ellos están prisioneros de sistemas (de préstamos) extorsivos y que a la larga terminan afectándoles aún más”, subrayó aludiendo al crédito informal.

De acuerdo con las cifras presentadas por Herrera para el 2023, en el área urbana más de 14% de ellos se vieron obligados a endeudarse, porcentaje que es mayor (entre 15% y 17%) entre los Vulnerables. (Ver Cuadro N° 7)

“En todos los ámbitos geográficos hay una población vulnerable bastante alta en el país que vive al filo de la navaja, utilizando sus ahorros y recurriendo a préstamos que luego van a gravar sus ingresos futuros”, acotó.

### Pauperización

El aumento de la pobreza monetaria se refleja en la caída del gasto. Como puede observarse, (ver Cuadro N° 8) el gasto mensual por habitante ha disminuido en el 2023 en el área urbana. En Lima Metropolitana la caída llegó a 17,2% respecto al nivel prepandemia, y en el Resto Urbano cayó 10,3% en ese período. En cambio, en el área rural se observa una mejora moderada (aumentó 3%).

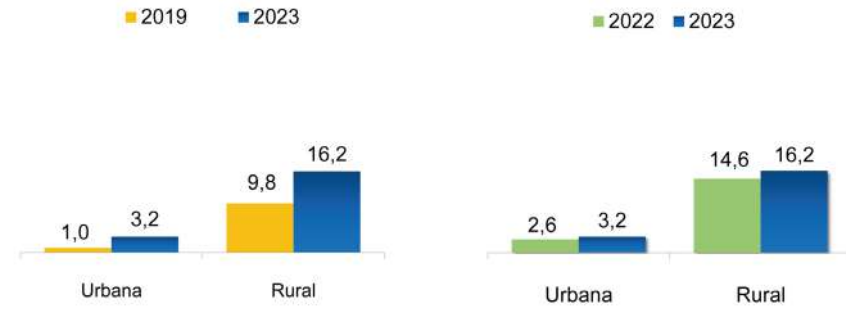
Herrera afirmó que el gasto real por habitante de los hogares urbanos cayó más entre los más pobres en el 2023 respecto al 2019, lo cual explica el agravamiento de la situación de pobreza. (Ver Cuadro N° 6)

“En el Resto Urbano también se observa esa tendencia, aunque menos marcada, pero en Lima sí ha habido una regresión, muy marcada, siendo los hogares pobres los más golpeados. Y esto ha llevado a la ‘pauperización de las ciudades’, en el sentido de que ahora tenemos una proporción muy alta de personas que sufren hambre en las ciudades y que en el caso de la capital (Lima Metropolitana) ya bordea el 44%, es decir, 4 de cada 10 limeños pasa hambre, no logra cubrir sus necesidades alimentarias mínimas”, alertó.

Un indicador de ello es el déficit calórico, que ha revertido su tendencia a la baja: comenzó a subir a partir del 2016 y se agravó con la pandemia. Y en Lima Metropolitana ha crecido a un ritmo más acelerado que en el resto del país, detalló. (Ver Cuadro N° 6)

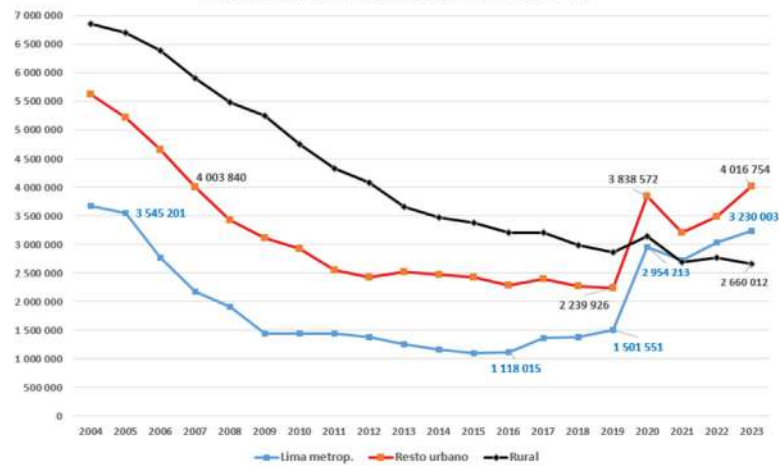
Otro indicador de la pauperización urbana es la anemia infantil (niños de 6 a 35 meses de edad) que se ha elevado en el país de 42,4% en el 2022 a 43,1% en el 2023, es decir, 4 de cada 10 niños menores de 3 años sufre anemia. El incremento ha sido mayor en el área urbana (de 39% a 40,2%), mientras que en el ámbito rural se observa una disminución (de 51,5% a 50,3%), pero el nivel es muy alto aún.

Cuadro N° 5  
INCIDENCIA DE POBREZA MONETARIA EXTREMA, SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA; 2019, 2022 Y 2023  
Porcentaje



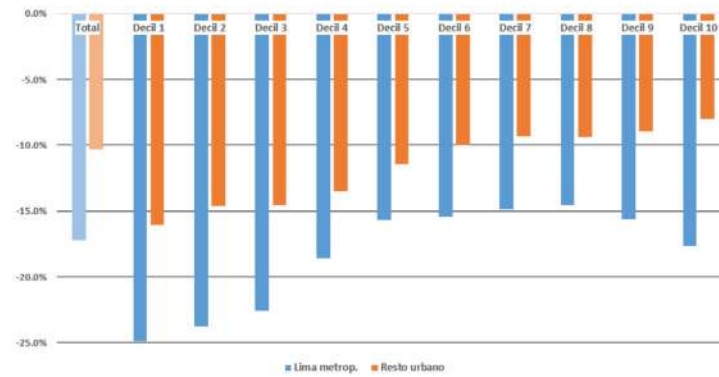
Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares.

Cuadro N° 6  
Evolución del número de pobres según áreas, 2004-2023



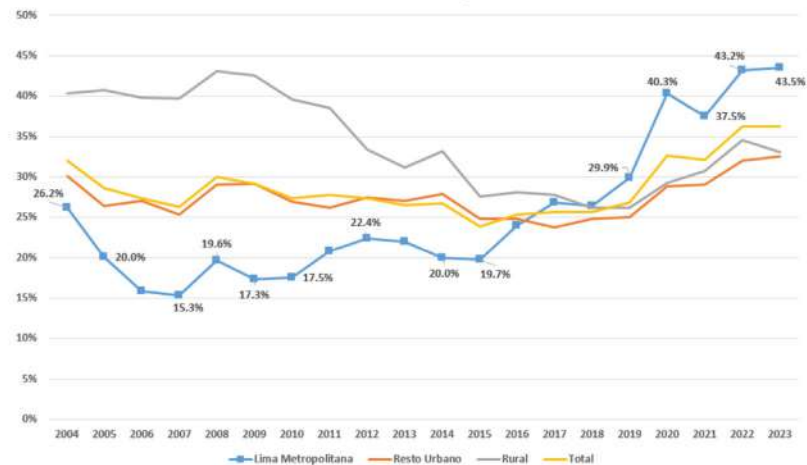
Fuente: J. Herrera en base a Enaho 2004 - 2023

Evolución del gasto real per cápita de los hogares urbanos según deciles, 2023/2019



Fuente: J. Herrera en base a Enaho 2004 - 2023

Incidencia del déficit calórico, 2004-2023



Fuente: J. Herrera en base a Enaho 2004 - 2023



En el área urbana también aumentó la desnutrición crónica infantil (en niños menores de 5 años) de 7,1% en el 2022 a 8,1% en el 2023. “Esto es muy importante porque tiene que ver con el desarrollo cognitivo de los niños. Estamos hipotecando el futuro de los niños si no tomamos una acción inmediata”, advirtió.

### ¿Por qué crece?

Para plantear soluciones al aumento de la pobreza monetaria es importante un diagnóstico correcto de sus causas. Herrera y Correa descartaron que se trate de un problema reciente, sino que viene de hace unos años, aunque agravado por la pandemia y las políticas recientes.

En lo que se refiere al incremento de la pobreza monetaria en el 2023, Herrera consideró que la causa principal no fue el impacto de fenómenos climáticos (Yaku, El Niño) o los violentos conflictos sociales de inicios del año pasado.

Explicó que la evolución mensual de la pobreza más bien muestra que esta se redujo en el primer semestre del 2023, y que su incremento se dio básicamente en el segundo semestre. (Ver Cuadro N° 10).

Opinó que en el aumento de la pobreza monetaria fue más importante el incremento de los precios de la canasta básica de consumo de alimentos que golpea más a los más pobres (pobres extremos).

Refirió que, para los hogares ubicados alrededor de la

línea de pobreza total, el precio de la canasta básica de consumo aumentó en 7% y fue mucho más en la canasta básica de consumo de alimentos (11%). Como los hogares pobres dedican una mayor proporción de sus gastos a alimentos, resultaron siendo los más afectados.

Otra causa del aumento de la pobreza es la caída de los ingresos debido al deterioro del empleo. En el 2023 cayó más la producción de los sectores que absorben más mano de obra y donde trabajan más miembros de hogares en situación de vulnerabilidad y pobreza.

“Vemos que ha disminuido el número de perceptores de ingresos por hogar (ver Cuadro N° 7). Ello significa menores ingresos para los hogares pobres. Además, cerca del 20% de trabajadores formales pasaron a ser informales, es decir, están en una situación de desprotección social”, precisó.

Cabe indicar que el BCR calculó que El Niño Costero tuvo un impacto negativo de 1,1 pp del PBI en el crecimiento de la economía peruana en el 2023 (cuando cayó 0,6%) y por los conflictos sociales se perdió 0,8 pp, es decir, sumaron casi 2 pp.

### Política social

Otro factor explicativo está en la respuesta de las políticas públicas que, según Herrera, ha sido insuficiente. “Vemos una caída muy fuerte de las transferencias monetarias públicas entre el 2021 y 2023

y también en las transferencias no monetarias, hubo un retroceso”, precisó.

La contribución de los programas sociales a la reducción de la pobreza ha disminuido: las transferencias monetarias cayeron en 33,3% entre el 2021 y 2023, y las transferencias en especie en 27,7% entre el 2019 y 2023.

“Ese retroceso ha significado un aumento de 0,8 pp de la pobreza y, sobre todo, en el ámbito rural. De ahí también el incremento de la pobreza extrema en el área rural”, detalló.

### ¿Qué hacer?

Hay consenso en que para revertir el aumento de la pobreza la economía peruana tiene que volver a crecer a tasas altas (mayores a 5% anual) y generar mucho empleo formal, para lo cual se requiere dinamizar la inversión privada a partir de aumentar la confianza empresarial. En un contexto de volatilidad política y debilidad del Poder Ejecutivo frente al Congreso de la República, en el corto plazo eso no parece alcanzable.

Otro instrumento es el gasto social. Correa refirió que entre el 2010 y 2019 prácticamente se duplicó en el país. Pero del total de ese gasto, un 34% correspondió a los programas sociales y el resto (66%) estuvo distribuido en distintas partidas de gasto de los gobiernos central, regionales y locales.

Cuadro N° 7

### Vulnerabilidad monetaria (Porcentaje respecto del total de población)

	2019	2022	2023
Nacional	34.0	32.3	31.4
Urbana	30.7	29.5	28.2
Rural	46.2	43.7	44.6
Región Natural			
Costa	29.4	28.2	26.6
Sierra	37.8	35.6	36.0
Selva	45.1	43.0	42.0
Dominio			
Costa urbana	30.1	30.5	28.0
Costa rural	51.8	43.4	45.0
Sierra urbana	33.4	30.9	31.1
Sierra rural	43.0	41.7	42.5
Selva urbana	40.2	39.3	37.3
Selva rural	53.2	49.8	51.0
Lima Met. 1/	27.2	25.6	24.6

1/ Incluye los 43 distritos de la prov.de Lima y a la Prov. Const. del Callao  
Fuente: INEI

### Estrés financiero según condición de pobreza 2023 1/ (Porcentajes)

Respuestas a la pregunta: ¿En la situación económica de su hogar...?	No pobre			Pobre	
	Total	No Vulner.	Vulnerable	No extremo	Extremo
<b>Lima Metropolitana</b>					
Logra ahorrar dinero	10.9	15.5	9.0	5.2	4.5
Apenas logra equilibrar sus ingresos y gastos	64.6	60.0	65.9	70.2	76.6
Se ve obligado a gastar ahorros	10.5	12.3	9.4	8.7	6.2
Se ve obligado a endeudarse	14.0	12.3	15.7	15.9	12.6
<b>Resto urbano</b>					
Logra ahorrar dinero	8.8	13.0	6.3	4.6	2.9
Apenas logra equilibrar sus ingresos y gastos	69.0	65.5	70.9	72.0	79.4
Se ve obligado a gastar ahorros	7.9	8.5	7.8	6.7	8.5
Se ve obligado a endeudarse	14.3	13.0	15.0	16.8	9.2
<b>Rural</b>					
Logra ahorrar dinero	5.8	9.7	6.2	4.7	2.7
Apenas logra equilibrar sus ingresos y gastos	76.9	72.4	75.7	79.2	81.4
Se ve obligado a gastar ahorros	7.5	7.6	8.0	7.3	6.4
Se ve obligado a endeudarse	9.8	10.3	10.2	8.8	9.5

Fuente: J. Herrera en base a Enaho 2023

### Distribución del número de pobres según áreas

Área	Pobreza total		Pobreza extrema	
	2019	2023	2019	2023
Lima Metropolitana	22.8	32.6	5.1	18.4
Resto Urbano	33.9	40.5	21.1	26.5
Rural	43.3	26.9	73.8	55.1

Fuente: J. Herrera en base a Enaho 2004-2023

### Disminución del número promedio de perceptores de ingreso por hogar (Variación %)

	Lima Metropolit.	Resto Urbano	Área Rural	Total
2022/2023	-0.8	-0.9	-1.2	-0.9
2019/2023	-6.7	-5.5	-6.7	-6.0

Fuente: J. Herrera en base a Enaho 2019-2023

“Resulta muy importante mirar y analizar la calidad de gasto destinado a la reducción de la pobreza porque actualmente nos encontramos en un contexto de ‘vacas flacas’. Tenemos que adaptar nuestra estrategia de lucha contra la pobreza a un contexto distinto, de bajo crecimiento económico donde debemos responder a los impactos de la pandemia, de la crisis política y de un entorno internacional deteriorado”, agregó.

Además, coincidió con Herrera en que el patrón de pobreza en el país se ha complejizado. Si bien la pobreza total en el área rural ha bajado ligeramente, las cifras de la pobreza extrema muestran que cerca de 2 millones de peruanos sufren esta condición, concentrados principalmente en el área rural. Y hay necesidad de atender a la población vulnerable, sobre todo urbana, que está en riesgo de caer en la pobreza y son más de 10 millones de personas.

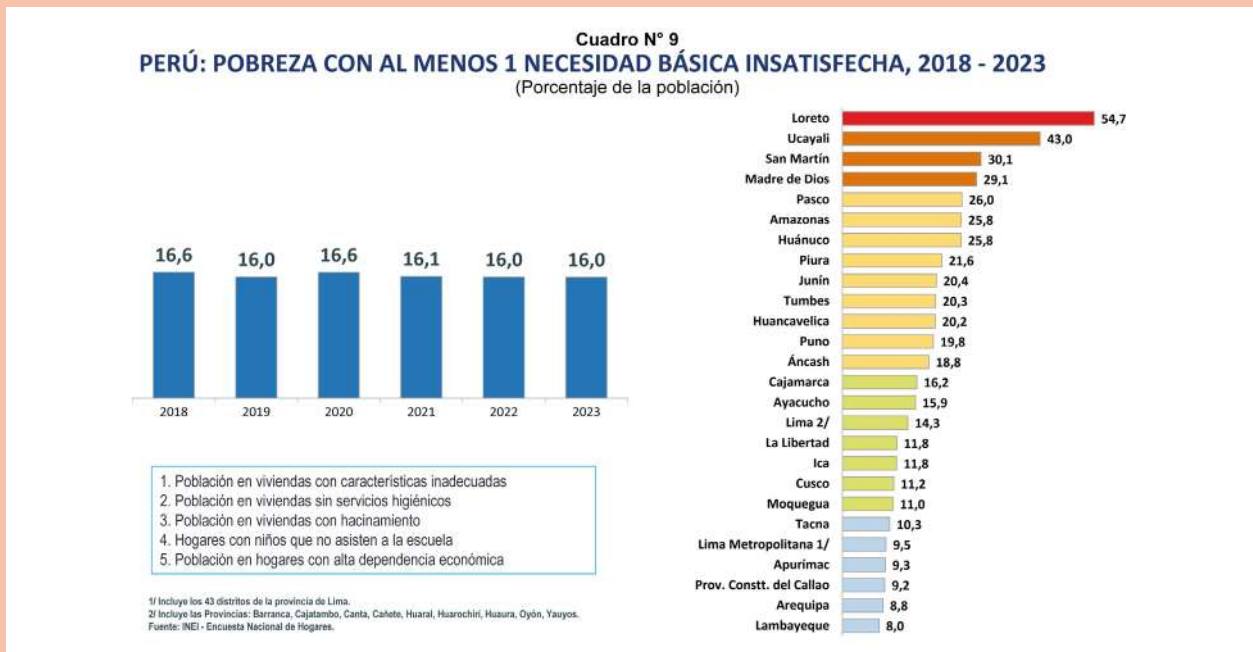
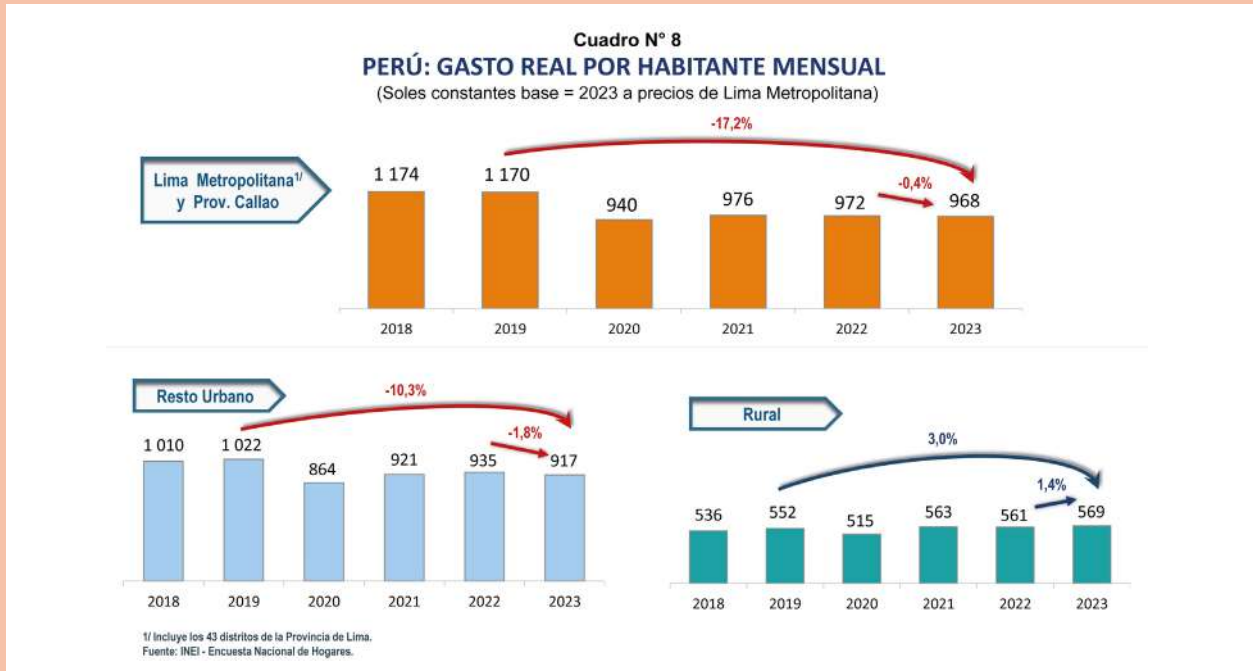
“Frente a ese escenario, tenemos que examinar cuál es el estado de la capacidad estatal”, sostuvo. En su opinión, toca hacer un sinceramiento frente a la pobreza rural, el Estado tiene experiencia, tiene programas, capacidad instalada, entre otros, y con algunos ajustes y mejoras puede enfrentarla.

Pero ¿qué ocurre con la pobreza urbana? “No tenemos esa misma capacidad, no hay una estrategia definida ni métodos claros para enfrentarla. Y es fundamental y urgente que eso se resuelva. No sólo porque es un problema de larga data sino porque la pobreza urbana es una bomba de tiempo”, advirtió.

**Meta**

Correa recordó que Perú tiene una nueva política de desarrollo e inclusión social aprobada en diciembre del 2022, la cual establece como meta 15% de pobreza total hacia el 2030. “Sin embargo, no va a ser posible alcanzar esta meta con las actuales tasas de crecimiento de la economía, requerimos crecimientos del PBI de por lo menos 5% para poder llegar a la meta establecida en esa política”, indicó.

De acuerdo con un estudio de Monge y Campana (del 2022) con un crecimiento económico de 2,5%, que es lo que tenemos más o menos ahora, recién en el 2040 se alcanzaría la meta de reducción de la pobreza al 15% de la población, refirió.



**¿Qué hace el Midis?**

La viceministra de Políticas y Evaluación Social del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis), Fanny Montellanos Carbajal, reconoció que necesitamos nuevos instrumentos y políticas para enfrentar el incremento de la pobreza en el país.

Informó que, desde el 2022, han venido trabajando varias acciones orientadas a que las cifras de pobreza se reviertan.

Se trata de la Política de Desarrollo e Inclusión Social aprobada en diciembre del 2022 que busca superar la exclusión social que genera la pobreza, pero por todo el ciclo de vida mediante un enfoque

multidimensional de la pobreza y también territorial.

“La pobreza afecta más a niños y adolescentes y por ello debemos tener intervenciones dirigidas para atender a estos segmentos vulnerables. No es que la pobreza se ha urbanizado en el 2023, ya desde hace 7 años la pobreza urbana venía sufriendo significativamente y, por ello, las distintas intervenciones que tenemos (programas sociales) necesitan un rediseño”, detalló.

Consideró que este rediseño debe incluir estrategias, diseños y herramientas apropiadas para ese ámbito, ya que los determinantes de la

pobreza pueden ser los mismos en ambas áreas, pero en el sector urbano son más complejos.

Sostuvo que, en el 2023, el Midis empezó el diseño de una estrategia para enfrentar la pobreza urbana, sin descuidar la pobreza rural, y esperan hacerlo de manera consensuada, con la academia y los centros especializados, entre otros.

Destacó que si no hubiera habido la contención que significaron los programas sociales, la pobreza monetaria total no sería de 29% sino que alcanzaría al 32% de la población. Y la pobreza urbana no sería de 26,4% sino de 28,5%, y en el ámbito rural llegaría a 46,5%.



### BBVA Research: Población vulnerable se redujo porque una parte pasó a ser pobre

La población vulnerable monetaria del país, es decir quienes superan la pobreza, pero tienen una alta probabilidad de caer en ella, alcanzó el 31,4% en el 2023 (10,6 millones de personas), menor a la registrada en el 2022 (10,8 millones) en parte porque algunos pasaron de ser vulnerables en el 2022 a ser pobres monetarios en el 2023, señaló el BBVA Research.

“Hay importantes diferencias de informalidad laboral y acceso al sistema financiero. Mientras solo el 39% de la población pobre e informal tuvo acceso al sistema financiero, los no vulnerables formales se acercan a la inclusión financiera plena”, agregó.

La tasa de pobreza monetaria aumentó de 27,5% en el 2022 a 29% en el 2023 con lo que se alejó aún más del nivel prepandemia (el más bajo en 16 años) y retornó a un registro similar al de los años 2010-2011. El BBVA Research había estimado, en marzo de este año, que la pobreza se había incrementado a 29,1% de la población en el 2023.

#### Factores

“Cálculos propios encuentran que el incremento de los precios contribuyó a que la pobreza aumentara en un punto porcentual respecto al 2022, mientras las menores transferencias lo hicieron en 0,6 puntos porcentuales”, indicó.

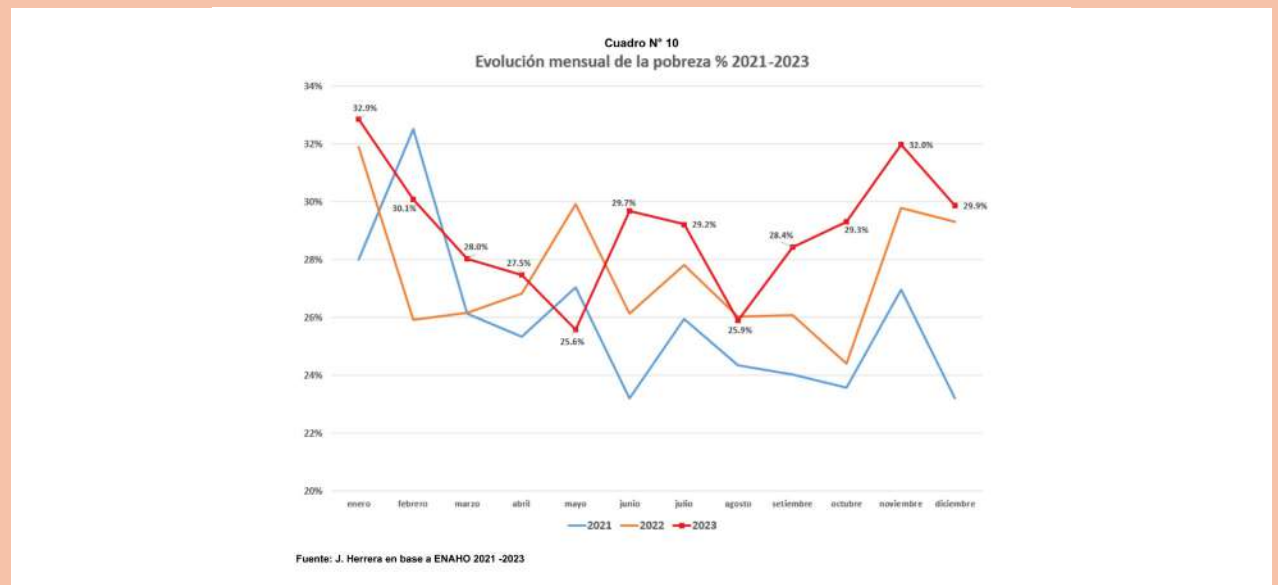
Así, la lenta recuperación del mercado laboral y el incremento de algunas remesas a las familias sólo compensaron la incidencia de la pobreza monetaria en 0,1 puntos porcentuales, agregó.

También destacó que la tasa de pobreza monetaria extrema aumentó de 5% en el 2022 a 5,7% en el 2023, casi duplicando la incidencia reportada en el 2019, y reflejando el deterioro en los indicadores relacionados con la alimentación y salud.

El BBVA Research afirmó que para reducir la pobreza en el Perú se deberá relanzar las políticas y reformas que generaron un entorno adecuado para la inversión y el crecimiento.

También recomendó evitar estrategias o respuestas asistencialistas de corto plazo donde, por ejemplo, se termine bonificando la respuesta de política social de manera general. “Se requiere llegar a aquellos pobres y con las condiciones de vulnerabilidad más graves y poder ayudar con un acompañamiento sostenido. Un bono o 2 bonos (transferencias del Gobierno) no le cambian la vida a nadie, se requiere que estas personas, que son las más vulnerables, puedan adquirir esa atención de manera sostenida por parte de la protección social”, dijo.

En este tema, el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis) tienen un rol fundamental, pero no es el único sector, esta es una agenda que convoca a diferentes sectores del Estado, particularmente Desarrollo Agrario y Riego (Midagri); Cultura (Mincul); Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS); Educación (Minedu); y, Salud (Minsa), sectores que son cruciales en materia de desarrollo humano, agregó.



Fuente: Andina

**En todos los ámbitos geográficos hay una población vulnerable bastante alta en el país que vive utilizando sus ahorros y recurriendo a préstamos que luego van a gravar sus ingresos futuros.**

SBS presentó Informe de Estabilidad del Sistema Financiero-Mayo 2024

# Riesgo de incumplimiento de créditos de consumo otorgados en el 2022 es superior al del resto de la cartera

La SBS aseguró que el sistema financiero mantiene, a febrero del 2024, provisiones voluntarias, adicionales a las requeridas, por S/4.108 millones; y este colchón permitiría afrontar potenciales deterioros en la calidad crediticia.

La calidad de los créditos de consumo se deterioró de manera significativa en el año 2023. Su ratio de incumplimiento (RI) se incrementó en 3,24 puntos porcentuales al cierre de dicho año, lo que muestra la menor capacidad de los deudores para hacer frente a sus pagos, informó la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

La SBS realizó un ejercicio para evaluar la calidad de los nuevos créditos otorgados durante el 2022, que coincide con el periodo de mayor expansión de estos créditos, respecto al comportamiento del resto de deudores, e identificó que los nuevos créditos exhiben un mayor nivel de riesgo en comparación con el resto del portafolio.

A diciembre del 2023, la RI de los créditos nuevos de consumo fue de 10,6%, superior al 8,5% del resto de la cartera y al 9,4% de la cartera total, señala el Informe de Estabilidad del Sistema Financiero-Mayo 2024 de la SBS.

No obstante, este mayor riesgo todavía no se traslada completamente a la RI de la cartera total debido a que los créditos originados durante el 2022 (y cuyo

comportamiento se observa a lo largo del 2023) representan menos del 50% de la cartera total.

La contribución de este grupo al aumento de la RI total en el año 2023, respecto al cierre del 2022, fue de 4,46 puntos porcentuales. Sin embargo, esta contribución podría incrementarse en el tiempo en la medida que los créditos más antiguos terminen de repagarse y la participación de los nuevos créditos originados en el 2022 sea mayor. Por ello, la SBS espera que el deterioro de la cartera de consumo continúe materializándose a lo largo del presente año.

### Crecimiento

La SBS informó que los créditos de consumo crecieron 28,5% entre el 2019 y 2023, muy por encima del experimentado por la actividad económica (3,2%) en ese mismo periodo. En lo que respecta al 2022, hubo una fuerte expansión luego de 2 años de caídas, cerrando el 2023 con un crecimiento de 11,2%.

Por su parte, el saldo real de deuda de consumo también registró una tasa de crecimiento superior

a la de la actividad económica, comportamiento que podría interpretarse como una señal de que se habrían acumulado potenciales riesgos en esta cartera, advirtió.

### Deterioro

En lo que respecta a la ratio de deterioro (RD), que analiza el porcentaje de deuda que pasa de tener menos de 30 días de atraso a tener 30 días o más de atraso en un periodo de 3 meses, por lo que es considerado como un indicador adelantado de la RI, todavía no se aprecia un cambio significativo en la tendencia que permita concluir que haya empezado a revertirse. Por ello, se esperaría que la RI de la cartera de créditos de consumo continúe incrementándose en los próximos meses.

Además, se ha encontrado que el deterioro del portafolio de consumo ha sido mayor conforme el deudor de consumo mantiene deudas con más entidades del sistema financiero.

El aumento del nivel de endeudamiento de los hogares entre el 2022 y 2023 también habría contribuido al incremento del incumplimiento de la cartera de consumo.

Sistema financiero: Evolución Provisiones y Cobertura CAR (Millones de soles y porcentaje)



Nota: No incluye los créditos de Programas de Gobierno. Fuente: SBS.

- Las provisiones voluntarias se reducen en 20.0% respecto a febrero 2023 por reconocimiento de pérdidas ante deterioros de cartera, pero se mantiene un considerable colchón de provisiones.
- Reducción en el nivel de cobertura CAR (sin considerar programas de gobierno) respecto al año pasado y niveles pre pandemia, pero la CAR continúa estando cubierta por provisiones (100.9%).

Fuente: SBS

Sistema financiero: Análisis de variación de la Utilidad Neta (En millones de soles, feb. 2023 – feb. 2024)



Fuente: SBS.

- El sistema financiero registró utilidades anualizadas de S/ 9,226 millones a febrero 2024, por debajo de los S/ 11,078 millones de febrero 2023 y los S/ 10,331 millones alcanzados en febrero 2020.
- Menores resultados responden al incremento del gasto de provisiones (+61.7%) por mayor nivel de incumplimiento y mayor gasto financiero (+53.1%) por el periodo con altas tasas de interés.

Fuente: SBS



Los eventos adversos afectan, en mayor medida, la capacidad de pago de los deudores con alto endeudamiento, debido a que, al tener mayores obligaciones financieras, este conjunto de prestatarios queda más vulnerable a shocks que afecten la generación de ingresos.

Los deudores que fueron identificados con alto endeudamiento al cierre del 2022 experimentaron mayores incrementos de la RI, al cierre del 2022, que el resto de los deudores.

En este contexto, la SBS subrayó que el sistema financiero mantiene a, febrero del 2024, provisiones voluntarias, adicionales a las requeridas, por S/4.108 millones; y este colchón permitiría afrontar potenciales deterioros en la calidad crediticia de la cartera de consumo que se pudiese dar en los próximos meses.

### Alto riesgo

De otro lado, la SBS explicó que los indicadores de todos los portafolios de calidad de cartera han mostrado un mayor deterioro para el 2023 e inicios del 2024, al registrado en la prepandemia, especialmente en los casos de consumo, MYPE y no minorista.

A febrero del 2024, la cartera no minorista registró una ratio de alto riesgo (CAR), que incluye la cartera atrasada (créditos vencidos y en cobranza judicial), créditos refinanciados y créditos reestructurados, sin considerar programas de gobierno, de 6,7%.

Esta tasa se encuentra por encima de lo reportado en febrero del 2020 (4,3%) y en febrero del 2023 (6,1%), mostrando que el deterioro se ha acentuado desde mediados del 2023, debido a la reducción de saldos que experimentó este portafolio y el mayor deterioro de los créditos a la mediana empresa.

Asimismo, pese a que todavía presentan tasas positivas de crecimiento en saldos, las carteras de hipotecario, consumo y MYPE han registrado mayores CAR en febrero del 2024 (4,5%, 6,7% y 10,4%, respectivamente), las cuales se encuentran por encima de lo reportado en febrero del 2020 (4%, 4,9% y 9,1%, respectivamente) y en febrero del 2023 (4,3%, 4,9% y 8,9%, respectivamente).

Si bien se observa un deterioro de la cartera minorista anualizado a febrero del presente año, debería haber

una mejora en los próximos trimestres, afirmó Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS.

Respecto a los saldos de créditos castigados, a febrero del 2024, el sistema financiero mantiene un stock de S/38.006 millones y el flujo acumulado de nuevos castigos en los últimos 12 meses representa el 3% de la cartera directa a febrero del 2024.

La SBS dijo que este mayor flujo de castigos obedece a los mayores niveles de incumplimiento experimentados principalmente por la cartera consumo y MYPE, la cual en su mayoría no cuenta con garantías que den cobertura a la exposición. El flujo acumulado anual de nuevos castigos a febrero del 2024 asciende a S/11.812 millones, en el cual la cartera de consumo representa el 62,9% y la cartera MYPE el 28%.

### Reprogramados

En cuanto a los créditos reprogramados COVID-19, sin considerar programas de gobierno, se mantiene el ritmo decreciente de la cartera en todos los tipos de crédito respecto al año anterior, pasando de representar el 3,1% del total de cartera, sin programas de gobierno, a febrero del 2023, a representar el 1,5% a febrero del 2024. De los créditos reprogramados remanentes, los hipotecarios mantienen los porcentajes más altos de reprogramación, con 3,8%.

La normativa de la SBS requiere que, además de realizar 6 pagos consecutivos, haya una reducción del 20% de capital para que no sea considerado como reprogramado, lo cual puede retrasar la salida de la marca de reprogramados para los créditos con mayor plazo.

Con relación al impacto de los conflictos sociales y desastres naturales sobre las empresas del sistema financiero, la SBS estableció medidas de excepción para permitir que las empresas realicen modificaciones contractuales a los créditos de los deudores minoristas que puedan haber sido afectados como consecuencia de los referidos eventos, sin que ello constituya una refinanciación.

A febrero del 2024, se estima que las empresas han reprogramado créditos por un total de S/800 millones en el marco de los Oficios Múltiples relacionadas a

conflictos sociales. Asimismo, con relación al impacto de los desastres naturales, se han reprogramado créditos por un total S/1.500 millones.

### Provisiones

Por otro lado, las provisiones voluntarias, adicionales a las requeridas, por S/4.108 millones que mantiene el sistema financiero a febrero del 2024, muestra una reducción de 20% respecto a febrero del 2023.

Pese a ello, se evidencia que el sistema financiero todavía mantiene un considerable colchón de provisiones luego de reconocer las pérdidas producto del impacto de la pandemia y la desaceleración económica, ya que las provisiones voluntarias representan el 14,7% de las provisiones totales del sistema financiero a febrero del 2024, porcentaje que se encuentra por encima de lo observado antes de la pandemia (10,7% a febrero del 2020).

Sin embargo, Mogrovejo recordó que las tasas están bajando progresivamente y, en lo que resta del año, este impacto en el costo financiero debería ser cada vez menor.

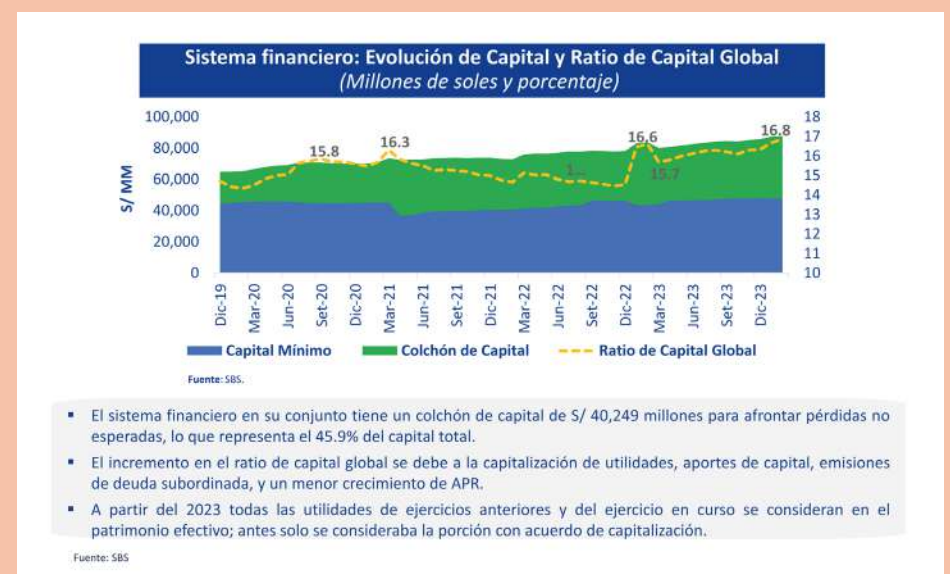
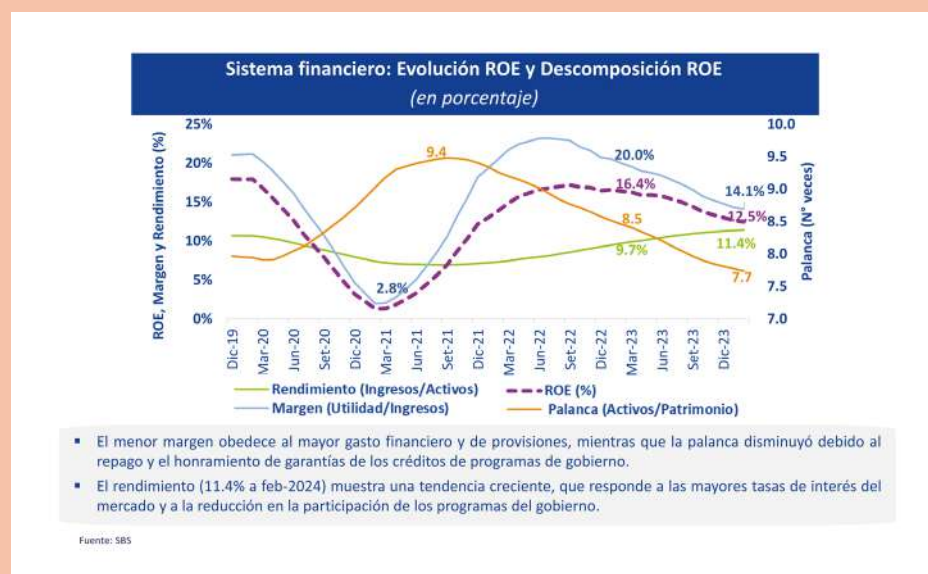
### Utilidades

El sistema financiero, conformado por las entidades actualmente en operación, muestra menores niveles de rentabilidad a febrero del 2024, en comparación a los registrados en el 2023 y prepandemia, producto del menor dinamismo de la colocación de los créditos y los mayores niveles de cartera de alto riesgo.

El sistema financiero registró utilidades anualizadas de S/9.226 millones a febrero del 2024, por debajo de los S/11.078 millones de febrero del 2023 y los S/10.331 millones alcanzados en febrero del 2020.

La menor rentabilidad respecto al 2023 responde principalmente al menor crecimiento de la cartera (ingresos financieros crecieron 21% y S/9.488 millones) y el significativo incremento del gasto de provisiones (+61,7%, +S/5.517 millones) por los mayores niveles de incumplimiento y del gasto financiero (+53,1%, +S/6.025 millones) por el periodo experimentado con altas tasas de interés.

El ROEA (Rentabilidad anualizada sobre el patrimonio



contable promedio de los últimos 12 meses) a febrero del 2024 se situó en 12,5%, por debajo de lo observado en prepandemia (17,8% a febrero del 2020) y con una tendencia decreciente desde septiembre del 2022 (17,2%).

Al descomponer el ROEA, se puede observar que tanto el margen (utilidad neta/ingresos) como el apalancamiento

(activos/patrimonio) se han contraído en febrero del 2024 (14,1% y 7,7, respectivamente) respecto de febrero del 2023 (20% y 8,5, respectivamente).

El menor margen obedece al mayor gasto financiero y de provisiones, mientras que la palanca disminuyó a niveles cercanos a prepandemia (7,9) debido al repago y el honramiento de garantías de los créditos

desembolsados en el marco de los programas de gobierno. Por otro lado, el rendimiento (ingresos/activos), 11,4% a febrero del 2024, mantiene una tendencia creciente, superando incluso los niveles prepandemia (10,7%), lo cual responde a las mayores tasas de interés del mercado y a la reducción en la participación de los programas del gobierno (2,2% de la cartera total) otorgados con bajas tasas de interés.



Si bien se observa un deterioro de la cartera minorista anualizado a febrero, debería haber una mejora en los próximos trimestres, afirmó Jorge Mogrovejo González.

### Estrés de solvencia: Carteras MYPE y de consumo se deteriorarían en escenarios de estrés

La SBS presentó el Análisis de la resistencia del sistema financiero mediante el “Ejercicio de estrés de solvencia” el cual plantea, a partir de un escenario base que se configura con las proyecciones económicas actuales para los años 2024-2025, lo que podría ocurrir si el entorno macroeconómico se complica aún más y lo que pasaría con algunos indicadores de solvencia y riesgo de crédito del sistema financiero.

Los resultados del ejercicio indican que el promedio de la ratio de capital global del sistema financiero pasaría de 16,3% en diciembre del 2023 a 12,7% en diciembre del 2025, bajo el escenario de estrés severo.

De esta forma, el sistema financiero mantendría niveles de capital por encima de los requerimientos mínimos regulatorios (9% a abril del 2024)

ratificando su resistencia frente a la hipotética materialización de escenarios adversos.

Por otro lado, la ratio de capital ordinario de nivel 1 (CET1) –el cual constituye el capital de mejor calidad con el que cuentan las empresas del sistema financiero– se reduciría de 13,1% en diciembre del 2023 a 9,8% en diciembre del 2025, bajo un escenario de estrés severo, ubicándose también por



encima del mínimo regulatorio requerido (4,05% a abril del 2024).

La resistencia del sistema financiero se atribuye en gran medida a los colchones de capital y provisiones, que han sido fortalecidos mediante el marco regulatorio establecido por la SBS en los últimos años. Este marco, que se encuentra alineado a los estándares internacionales de Basilea III, promueve la calidad y robustez del sistema financiero peruano.

Manuel Luy Molinié, superintendente adjunto de Estudios Económicos de la SBS, afirmó que la probabilidad de que se presente un escenario de estrés en el sistema financiero peruano es de 10% a 15%. Por su parte, un escenario de estrés severo tiene una probabilidad de ocurrencia muy baja, menor a 5%.

“Si incorporamos estos choques al sistema financiero, vamos a ver que, incluso, bajo los escenarios más severos que hemos puesto, el requerimiento de capital se mantiene bastante por encima de los niveles mínimos regulatorios”, afirmó.

### Incumplimiento

Por su parte, el impacto sobre el riesgo de crédito de los shocks macroeconómicos se estima mediante la

proyección de la ratio de incumplimiento (RI), y los riesgos considerados en los escenarios de estrés y estrés severo se canalizarían de forma heterogénea en el deterioro de la RI, dependiendo del tipo de crédito.

El mayor deterioro de la RI, bajo escenarios de estrés, se observaría en las carteras de pequeña empresa, microempresa y consumo. Estas son especialmente sensibles a un entorno en el que la confianza de los hogares se ubique en terreno pesimista y el consumo y la demanda interna tardan en recuperarse.

La desaceleración del crédito y la reducida capacidad de generación de ingresos que se asume en estos escenarios llevarían a un importante deterioro de la RI para estas carteras.

Por el lado de las carteras mayoristas, el deterioro se vería explicado principalmente por la baja confianza del sector empresarial proyectada en los escenarios de estrés, y el endurecimiento de las condiciones financieras de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos. Por último, el deterioro en la RI de la cartera de créditos hipotecarios se explicaría principalmente por el deterioro de la demanda interna.

“Pese a que la heterogeneidad de los portafolios lleva a que los impactos sean diferenciados, las

entidades tienen niveles de capital suficientes y de tan buena calidad que podrían absorber un estrés severo”, señaló Luy.

Manifestó que, en el caso de un estrés severo, en un portafolio corporativo la RI sería de 0,7%, mientras que en una pequeña empresa sería de 2,7%.

Por ello, la SBS consideró que, a la luz de los resultados del ejercicio de estrés, resulta importante continuar monitoreando de cerca las vulnerabilidades y riesgos asociados a los portafolios MYPE y de consumo.

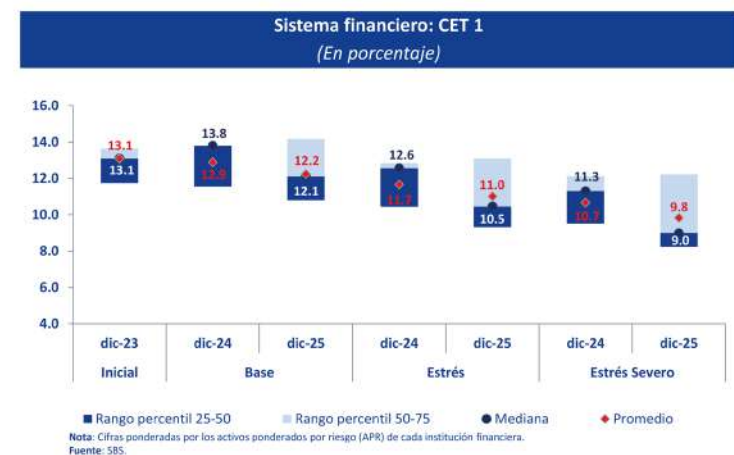
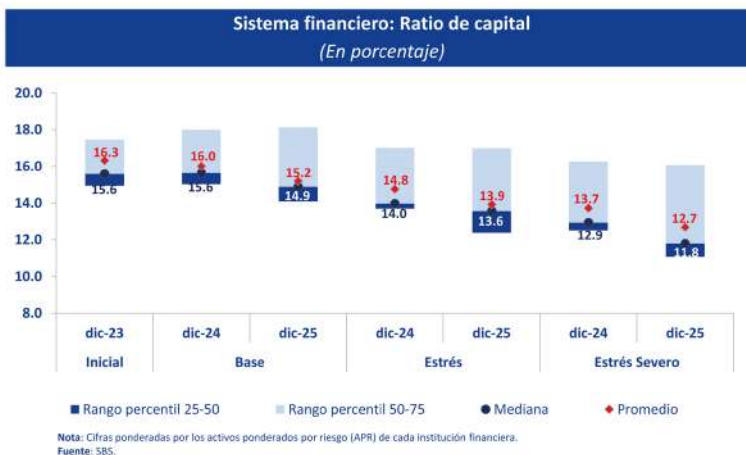
Sin embargo, Luy añadió que, considerando que la mayoría de las proyecciones dicen que este año la economía peruana crecerá alrededor de 3%, luego de la caída de 0,6% el año pasado, habría 2 impactos positivos directos en el sistema financiero.

Primero, el crecimiento por expectativas puede subir un poco, lo que genera el incremento de los activos de las empresas y una mayor generación de negocios.

Segundo, al mejorar la situación de las personas, tienen mayor capacidad de pago, por lo tanto, comienzan a disminuir los incumplimientos, repercutiendo en una mejor rentabilidad de las entidades financieras lo que ayuda a su propia solvencia.



Tipo de crédito	RI inicial Dic-23 (%)	Cambio en pp. respecto al RI inicial					
		Base		Estrés		Estrés severo	
		Dic-24	Dic-25	Dic-24	Dic-25	Dic-24	Dic-25
Corporativo	0.0	0.1	0.0	0.4	0.4	0.8	0.7
Gran Empresa	1.2	-0.1	-0.2	0.2	0.0	0.5	0.3
Mediana Empresa	6.0	-0.4	-0.5	0.9	0.7	1.7	1.5
Pequeña Empresa	10.1	0.5	0.7	1.3	1.9	1.9	2.7
Microempresa	10.4	0.7	0.0	1.7	1.1	2.3	1.9
Consumo	9.4	1.4	0.5	2.2	1.5	2.5	2.0
Hipotecario	1.3	0.0	0.0	0.4	0.4	0.5	0.7



## Estrés de liquidez: Empresas del sistema financiero están cubiertas en un escenario severamente adverso

La SBS presentó el Ejercicio de estrés de liquidez, en su Análisis de la resistencia del sistema financiero, para identificar el riesgo de que las entidades financieras fallen en generar fondos suficientes para cumplir con las obligaciones que se pueden producir por una repentina realización de sus pasivos.

Los resultados del ejercicio de estrés de liquidez a un año muestran que, en general, las entidades son capaces de hacer frente a los flujos de salida estresados en los escenarios Leve y Adverso con el colchón de activos líquidos que poseen.

En el escenario Severamente Adverso, el déficit de liquidez asciende a 2% de los pasivos del sistema financiero. No obstante, en este escenario el sistema financiero peruano presenta en promedio brechas acumuladas positivas, en los horizontes de uno y 3 meses, que ascienden a 2,4% y 0,3% del total de pasivos del sistema financiero, respectivamente.

De experimentarse un shock como el simulado en este escenario, las empresas que presentan brechas negativas de liquidez podrían cubrirlas activando sus Planes de Contingencia de Liquidez y/o accediendo a operaciones de reporte de cartera de créditos con el Banco Central de Reserva (BCR), indicó.

Agregó que la resistencia a shocks de liquidez de las empresas del sistema financiero está sustentada en la adecuada distribución de activos y pasivos por plazos de vencimiento, en la estructura de fondeo bastante diversificada y en los activos líquidos de alta calidad que han ido constituyendo para cumplir con el requerimiento de la ratio de cobertura de liquidez (RCL).

María Esther Sánchez, intendente de Riesgos de Mercado, Liquidez e Inversiones de la SBS, explicó

que en un escenario hipotético Severamente Adverso se simula una salida del 24% de los depósitos, con lo que habría el mencionado déficit de 2% de los pasivos.

“El sistema financiero está líquido, lo cual se sustenta en que la mayoría de las empresas tiene una base sólida de depósitos retail, es decir, de personas naturales; tiene un buen calce de activos y pasivos; y, tiene un adecuado colchón de activos líquidos para soportar un estrés de liquidez”, subrayó.

Sistema Financiero: Retiros simulados (En porcentaje de Pasivos)			
Escenario	Leve	Adverso	Severamente Adverso
Déficit de Liquidez	0.0%	0.0%	-2.0%
Salida depósitos	4%	9%	17%
Salida otros pasivos	3%	5%	11%
Salida obligaciones fuera de balance	1%	2%	3%
Salida total	8%	16%	32%
Salida depósitos (En porcentaje de depósitos)	6%	12%	24%

En el escenario severamente adverso, la salida de depósitos equivale al 24% de los depósitos del SF.

Fuente: SBS

Sistema Financiero: Brechas (positivas) acumuladas de liquidez  
(En porcentaje de Pasivos)



Fuente: SBS

Sistema Financiero: Distance to Liquidity Stress Indicator (DLSI)



Fuente: SBS

## El 25% de deudores de créditos de consumo e hipotecario deben pagar más del 45% de sus ingresos

En lo que respecta al nivel de endeudamiento de los prestatarios de créditos de consumo e hipotecarios, la SBS informó que la ratio cuota-ingreso (RCI) promedio del sistema financiero ascendió a 29,4% en diciembre del 2023. Este nivel, que se encuentra por encima de la medición realizada en diciembre del 2022 (28,1%), se acerca al umbral prudencial de 30% establecido internacionalmente.

Cabe señalar que, al cierre de diciembre del 2023, la deuda de consumo e hipotecaria en el sistema financiero ascendió a S/151.834 millones. De este monto, el 58,8% corresponde a créditos de consumo, mientras que el 41,2% corresponde a créditos hipotecarios. El incremento que se observa

de la RCI en el 2023 se debe principalmente a la lenta recuperación de los ingresos de los deudores (el ingreso promedio formal mensual del sector privado aumentó 3,8% a diciembre del 2023), en comparación a las altas tasas de interés y al mayor endeudamiento que han tomado los hogares (los créditos de consumo se incrementaron en 8,01% y los créditos hipotecarios en 4,50% entre diciembre del 2022 y diciembre del 2023).

### Potencial riesgo

Igualmente, se ha identificado que un 25% de los prestatarios a los que se les ha otorgado créditos de consumo e hipotecario, muestran una RCI superior

al 45%, lo que puede constituir un potencial riesgo de incumplimiento de las obligaciones financieras para aquellos deudores que además presenten ingresos poco estables.

Por otro lado, el 36% del total de prestatarios presenta una RCI superior a 30%. En particular, casi un tercio (32%) de los deudores pertenecientes a los quintiles 1, 2 y 3 (de bajos ingresos) posee una RCI que excede el 30%, por lo que resulta necesario dar un seguimiento cercano a este grupo de prestatarios.

La SBS afirmó que heterogeneidad en la distribución de ingresos ha permitido identificar distintos niveles de RCI al agrupar a los prestatarios



en quintiles según sus ingresos. En los quintiles 2 y 3 de ingresos, la RI disminuyó entre el 2022 y 2023, principalmente debido a que las cuotas de los deudores pertenecientes a dichos quintiles crecieron en menor magnitud que los ingresos.

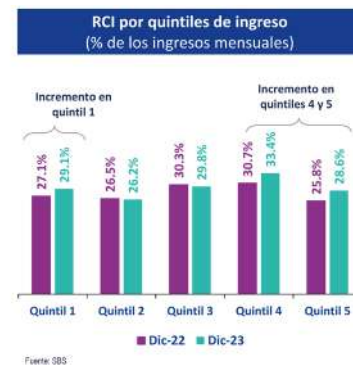
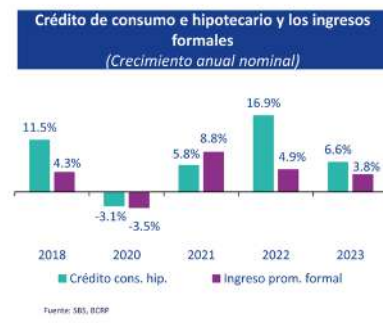
En contraste, las cuotas de los deudores del resto de quintiles exhibieron un crecimiento significativamente superior al de sus ingresos, de modo que la RI aumentó en estos quintiles de

ingresos (principalmente en los 2 quintiles de mayores ingresos). Así, por ejemplo, en el quintil 4 los ingresos en promedio disminuyeron entre el 2022 y 2023, mientras que la cuota promedio de los deudores en este quintil aumentó.

El saldo de créditos, especialmente el de créditos hipotecarios, se concentra en prestatarios con mayores ingresos. Si bien el nivel de endeudamiento y el riesgo crediticio presentan

una relación positiva, esta difiere en función del nivel de ingresos. Los deudores del quintil de mayores ingresos tienen un nivel de riesgo menor al de los demás quintiles para niveles similares de endeudamiento.

En este sentido, el 78% del saldo de créditos hipotecarios y el 41% del saldo de créditos de consumo se concentran en prestatarios del quintil de ingresos más alto.



## Microfinancieras requerirán a mediano plazo nuevas fuentes de financiamiento

Desde el año 2005, si se compara con inicios del 2000, se ve una gradual caída de la rentabilidad de las instituciones especializadas en microfinanzas (IEM), es decir, de aquellas que su cartera de créditos MYPE representa más del 50% de su cartera total, afirmó Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS.

Explicó que esto se debe a un tema de madurez del mercado. Al inicio del presente siglo, las Cajas Municipales operaban en sus propias circunscripciones, no competían entre ellas y no había entidades privadas, como ahora, que compitieran en su mismo rubro. Pero ahora hay una mayor competencia lo que lleva a una gradual reducción de la rentabilidad.

Por su parte, si bien la ratio de incumplimiento (RI) se mantuvo relativamente estable al año 2019 (6,8%), justo antes de la pandemia, al igual que la ratio de capital (15%), esto cambió con la pandemia y los años posteriores en los que hubo shocks negativos que afectaron a las MYPE y, por ende, a las IEM. Al verse afectada la capacidad de pago de las MYPE, aumentó su RI a 8,9% en febrero del 2024 desde el 6,8% de febrero del 2019. Al mismo tiempo, su rentabilidad cayó como consecuencia de la competencia, de condiciones de mercado más duras y por el aumento de los costos, como las tasas pasivas.

### Crecimiento

Mogrovejo recordó que las tasas de crecimiento del crédito en el segmento al que se dirigen las microfinancieras eran de 20% a 30%, pero como consecuencia de la madurez del sistema, ahora son de 4%. Sin embargo, en la medida que mejoren los

indicadores económicos en lo que resta del año, debería mejorar esta tasa, pero no al nivel de las primeras 2 décadas del presente siglo.

Dijo que la SBS percibe que existen diferencias a nivel de escala y eficiencia entre las IEM, lo que depende del riesgo de las empresas, de la calidad de la gestión de otorgamiento, del seguimiento que hacen al portafolio, de la tecnología crediticia y del acceso que puedan tener a fuentes de fortalecimiento patrimonial. Por ello, el impacto de los shocks es heterogéneo.

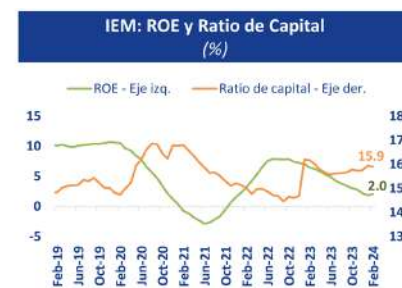
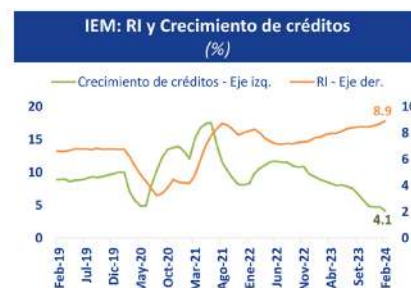
Subrayó que se implementaron algunas medidas en respuesta a la coyuntura y las IEM pueden acogerse, hasta el 30 de junio del 2024, al Programa de Fortalecimiento Patrimonial y al Programa de Garantía del Gobierno Nacional para garantizar operaciones de reporte con el BCR.

Sin embargo, a mediano plazo, las IEM requerirán de

nuevas fuentes de financiamiento y una alternativa es contar con accionistas comprometidos y con capacidad de apoyar las necesidades de solvencia de las instituciones, o que logren encontrar socios estratégicos para incrementar sus niveles de capital y de tecnología.

“Ha sido una coyuntura particularmente complicada para ese tipo de empresas con ese modelo de negocios, pero aun cuando no tengan socios estratégicos, si manejan con prudencia su cartera y van creciendo al ritmo de la mejora de la economía, habrá un crecimiento progresivo de la utilidad y, por tanto, del capital”, subrayó.

Sin embargo, insistió en que si tienen un socio estratégico la recuperación va a ser más rápida, pero si no lo tienen también pueden recuperarse solo que será de manera progresiva, y se tendrá que hacer mayores esfuerzos para que la gestión de riesgo sea más pulcra, así como la eficiencia administrativa.



- Las MYPE se vieron significativamente afectadas por la pandemia y el menor crecimiento de los años posteriores. Esto afectó su capacidad de pago y provocó el aumento del RI en la cartera de créditos.
- Luego de los programas de gobierno, la colocación de créditos se ha desacelerado a raíz del impacto de la recesión económica del 2023 y el aún elevado nivel de las tasas de interés.
- El ROE se redujo en el 2023 por el mayor riesgo (más provisiones) y mayores costos de fondeo.

# Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

## Descargas únicas totales de los PDF\*



M221 - Abril 2024

1'562,734



M220 - Marzo 2024

1'332,482



M218 - Enero 2024

1'297,035



M219 - Febrero 2024

1'598,456



M217 - Diciembre 2023

1'715,970

(\*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de mayo. Contabiliza una descarga por equipo.  
 (\*\*) Ediciones anteriores, descargar en [microfinanzas.pe](http://microfinanzas.pe)



# Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

## Descargas únicas totales de los PDF\*



**M216 - Noviembre 2023**

**1'548,310**



**M213 - Agosto 2023**

**1'536,485**



**M215 - Octubre 2023**

**1'855,711**



**M212 - Julio 2023**

**1'470,822**



**M214 - Septiembre 2023**

**1'741,045**



**M211 - Junio 2023**

**944,109**

(\*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de mayo. Contabiliza una descarga por equipo.  
 (\*\*) Ediciones anteriores, descargar en [microfinanzas.pe](http://microfinanzas.pe)

## La posición de la SBS

# Basilea III no representa ningún problema para la industria microfinanciera peruana

**El superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS, Jorge Mogrovejo González, afirmó que las Cajas Municipales ya cumplen con el estándar de capital exigido en el marco de Basilea III y que está establecido en el Decreto Legislativo N° 1531. “No entiendo por qué no reconocer eso. Este tema es definición de capital”, señaló.**

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) aseguró que la implementación de los estándares de Basilea III por parte de las instituciones de intermediación del sistema financiero peruano, como contar con una ratio de capital mínimo de 10% y un colchón adicional de capital de 2,5%, no representa ningún problema para la industria microfinanciera nacional.

Desde el año 2009, es decir, cuando ya había una exigencia de ratio de capital de 10%, que se bajó a 8% en el 2020 durante la pandemia de la COVID-19, ninguna Caja Municipal ha estado por debajo de 12,5%, recordó Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS.

“Ni siquiera hubiera habido obligación de capitalizar. No veo a algún funcionario de una Caja grande diciendo ‘No me gusta Basilea III’ porque no les hubiera apretado el zapato. En las Cajas chicas, sí. Ha habido ocasiones en las que han estado por debajo de 12,5%, pero la penalidad era que cuando tuvieran utilidades las capitalicen. Eso era todo”, explicó.

En ese sentido, durante el Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM), realizado en abril pasado en Ica, manifestó que en el Perú pudo regir Basilea III desde el 2009, previo a su existencia, pues recién entró en vigor en el año 2011.

Cabe señalar que la implementación del estándar de capital internacional, conocido como Basilea III, está dispuesto en el Decreto Legislativo N° 1531, que modifica la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS (Ley N° 26702), aprobado en el año 2022.

### Evolución

La ratio de capital vigente es de 9%, luego que se redujo de 10% a 8% por la pandemia de la COVID-19 en el año 2020. Si bien estaba previsto que en marzo del presente año retornara a su nivel de 10%, la SBS tomó la decisión de postergarlo por un probable Fenómeno de El Niño (FEN).

“En la SBS nos dimos cuenta de que, si venía un

Niño fuerte, no tenía sentido subir la ratio en el peor momento. La Superintendencia entendió y prorrogó hasta septiembre su aumento a 9,5% y hasta marzo del 2025 a 10%”, explicó Mogrovejo.

Aseguró que todo encaja porque, si este año tiene buenos resultados y hay buena calidad de crédito y utilidades, las entidades financieras tendrían la capacidad de poder recapitalizarse de nuevo.

“La SBS no va a aplicar cosas que sean irracionales. Y en el Perú han pasado cosas muy extraordinarias. Nadie

hace 5 años hubiera pensado en una pandemia. De hecho, cuando las empresas hacían stress testing, éste no era tan severo como la pandemia, ante circunstancias excepcionales, medidas excepcionales”, admitió.

Recordó que, con esa ratio de 10% hasta la pandemia en el 2020, las Cajas Municipales tuvieron un crecimiento de 6 veces entre los años 2008 y 2023, por ello, no es que la regulación haya sido un obstáculo para crecer sino al revés, al haber tenido esa exigencia de capital mínimo, han podido hacerlo de manera solvente y con los colchones de capital y de liquidez apropiados.



**El cumplimiento del Decreto Legislativo N° 1531 hace más transparente el nivel de capitalización y liquidez de las entidades, dijo Jorge Mogrovejo González.**



“La ratio regulatoria de 10% viene desde el año 2008 y está en azul para las Cajas Municipales. Eso no ha cambiado, Uds. (las Cajas Municipales) ya cumplían, pero no lo sabían. Ahora se llama CET1 (capital ordinario de Nivel 1, por sus siglas en inglés) y el viejo bono subordinado. Luego está el colchón de conservación, cuyo incumplimiento implica capitalizar. Eso es todo. Yo no conozco un directivo de una Caja Municipal que no le guste capitalizar”, afirmó.

**Antecedentes**

Mogrovejo recordó que, en primer lugar, el Comité de Basilea llegó a exigir el estándar de capital CET1 como consecuencia de la crisis financiera del 2008, cuando muchos bancos de Europa y Estados Unidos tenían conceptos de capital regulatorio que no cumplían con el más mínimo criterio de poder absorber pérdidas, es decir, no tenían capital de buena calidad.

“El capital de buena calidad, según Basilea III, tiene que ser capital pagado o utilidades acumuladas, y otros 2 requisitos más, y había mucha imaginativa en bancos europeos de capital que no era”, comentó.

En segundo lugar, señaló, los bancos se acostumbraron a jugar pegados al límite regulatorio, y cuando estaban pegados a este límite, repartían dividendos o recompraban capital para dar una imagen de fortaleza, cuando en realidad tenían debilidades y pérdidas ocultas que, a la primera que revelaran, quedaban rápidamente debajo del límite.

Por ello, subrayó que era importante que, en ese espacio, entre el límite legal, que es 10% en Perú, y unos puntos arriba, no tuvieran libertad de repartir dividendos, sino que los capitalizaran porque es una zona de peligro, es decir, no se debe bajar en ninguna circunstancia del umbral de 10%.

En tercer lugar, mencionó las deducciones. Explicó que ciertos conceptos de activos que estaban en los balances, por ejemplo, activos tributarios diferidos, son activados por algunas compañías cuando tienen pérdidas para utilizarlos contra el impuesto futuro, pero si estas pérdidas son muy voluminosas se reducen a 0, es decir, se deducen al 100% y no tienen ningún valor.

“Estos bancos tenían esos conceptos, tenían además activos intangibles. Entonces, para resumir, los bancos internacionales que entran a una crisis con conceptos de capital que no es de buena calidad, juegan al borde del límite y tienen activos que deben ser deducidos”, precisó.

**Desafíos**

En ese sentido, Mogrovejo recordó que cualquier país que implemente Basilea III tiene 3 desafíos en la definición de capital. En primer lugar, tiene que ser un capital de mejor calidad.

“¿Saben qué pasa con las Cajas Municipales? Tienen la mejor calidad de capital. ¿Cuándo fue el último aporte de capital que tuvieron?, ¿cómo ha crecido el capital todo este tiempo? Con utilidades, el regulador nunca permitió instrumentos híbridos e imaginativos, tenían el mejor capital, lo que faltaba era reconocerlo”, destacó.

Dirigiéndose a los representantes de las Cajas Municipales, en el marco del SIM, insistió: “El estándar

de capital es reconocer que Uds. tienen un capital de primerísimo nivel y que ahora, la regulación de la SBS, luego del Decreto Legislativo N° 1531, le llama capital ordinario de Nivel 1, que cumple con la definición estricta de capital. Aquí en el Perú ya cumplíamos con lo que los europeos hubieran querido tener. No entiendo por qué no reconocer eso. Este tema es definición de capital”.

En segundo lugar, en lo que respecta a los bancos que se acostumbraron a jugar pegados al límite regulatorio de capital mínimo, aclaró que el Decreto Legislativo N° 1531 no aumenta los requerimientos de capital, sino que pone colchones, es decir, deben estar por encima del límite regulatorio, y la consecuencia es que deben capitalizar utilidades. “Eso es todo”.

“¿Las Cajas Municipales tienen alguna obligación de capitalizar utilidades? La Ley de Cajas Municipales dice que deben capitalizar el 50% de las utilidades todo el tiempo (anualmente). Cuando alguien se queja de esto en el mundo de las microfinanzas, no lo entiendo”, insistió respecto a algunos pedidos para que se postergue la aplicación del Decreto Legislativo N° 1531.

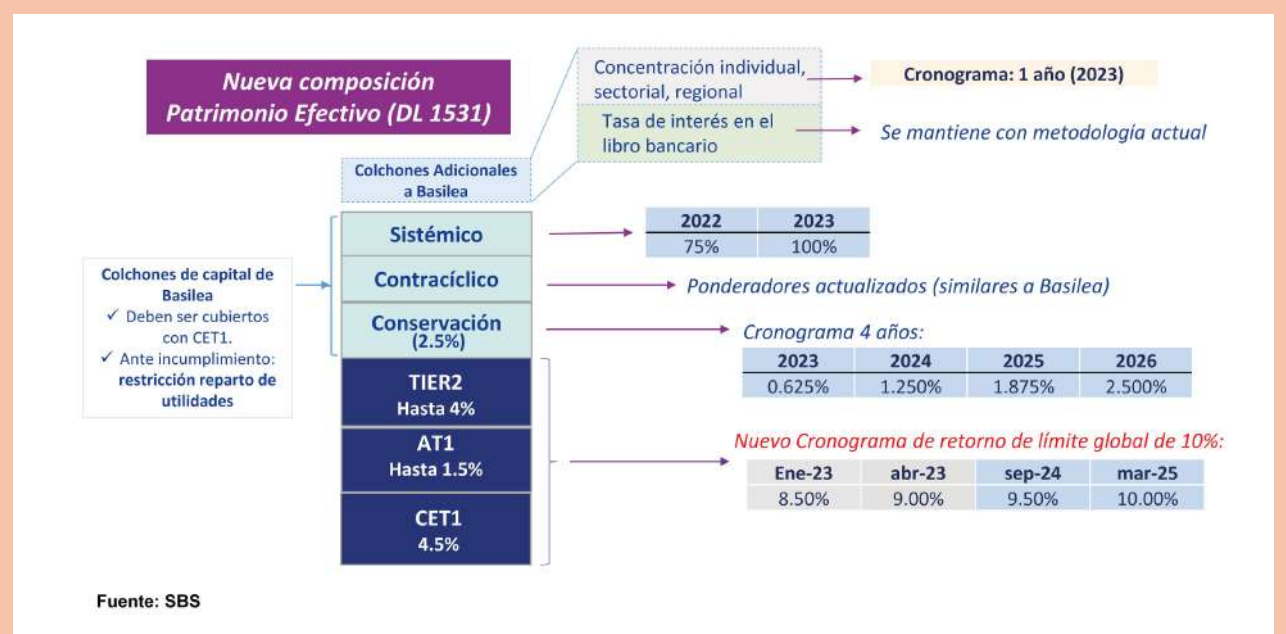
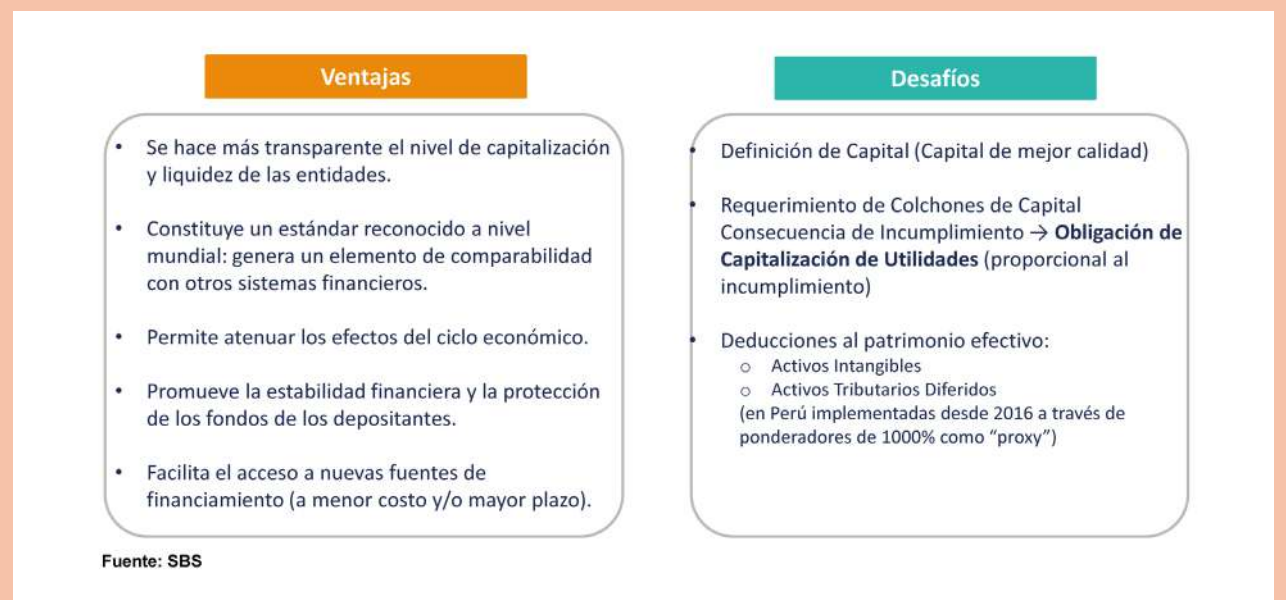
Recordó que el Decreto Legislativo N° 1531 dice que si

la entidad financiera no se encuentra 2,5% por encima del 10% del límite regulatorio no está incumpliendo el requisito mínimo de capital, sino que va a tener que capitalizarse dependiendo de qué tanto incumple el porcentaje de colchón adicional. “Eso es todo, y no genera ningún problema en las microfinanzas ni en la banca comercial”, subrayó.

En lo que respecta al tercer tema, las deducciones del patrimonio efectivo, Mogrovejo afirmó que las más relevantes para el Perú son los activos intangibles y los activos tributarios diferidos por arrastre de pérdidas o por diferencias temporarias.

“Yo no recuerdo ninguna Caja Municipal que nos haya buscado para decir que este concepto les trae problemas. Otras entidades sí lo han hecho en el Perú, y por eso hay un plazo de adecuación, pero no recuerdo ninguna Caja Municipal que haya dicho ‘me aprieta el zapato’”, enfatizó.

Además, mencionó que, desde el año 2016, en Perú se aplican ponderadores de 1.000%, o sea, equivalente a deducir es que ponderen 1.000%, que ya estaba incorporado cuando se aprobó el Decreto Legislativo N°



1531 y la mayoría de las entidades financieras ya lo tenían. “Entonces, si ya lo tienen, ¿por qué no se pondrían la estrellita (de excelencia) en la frente?”, se preguntó.

### Beneficios

Mogrovejo afirmó que el cumplimiento del Decreto Legislativo N° 1531 trae como beneficio que se hace más transparente el nivel de capitalización y liquidez de las entidades.

“Gente de afuera entiende mejor el balance, ve conceptos que son comparables. Por eso, decimos que constituir un estándar reconocido, genera un elemento de comparabilidad con otros estados financieros”, manifestó.

Agregó que, cuando las calificadoras de riesgo crediticio hacen sus análisis, ahora entienden y leen mejor un balance de una entidad financiera peruana porque el capital tiene las categorías de cualquier banco de un centro bancario internacional que usa Basilea III, que es lo que sucede prácticamente en todo el mundo. “¿Por qué no subir a ese estándar si no tienen mayor problema en cumplirlo? No entiendo quién podría oponerse”, reiteró.

Añadió que otros beneficios son que permite atenuar los efectos negativos de un mal ciclo económico, promueve la estabilidad financiera y facilita el acceso a nuevas fuentes de financiamiento.

Comentó que para la banca multilateral es importante que, cuando dan líneas de financiamiento en el Perú y lo reportan a sus casas matrices, lo hagan a una entidad que cumple con Basilea III.

“Esto es fundamental porque, entonces, es más fácil poder entender y analizar el crédito en sus países de origen. Esto les abre las puertas (a las entidades financieras peruanas) para obtener financiamiento y tener deuda subordinada colocada con los mejores

inversionistas del mundo. Esta es la foto completa”, destacó.

### Contracíclico

Mogrovejo también mencionó que existe un colchón adicional denominado contracíclico, que no aplica ahora porque empieza a regir cuando la economía crece a 4% en promedio ponderado de 30 meses.

“Si una economía está creciendo tan rápido se puede sobrecalentar, entonces tiene sentido que si tienes utilidades las capitalices. Eso es todo. Esto es Basilea III, ¿quién podría oponerse? Es un misterio”, señaló.

También recordó que en la región ya están en Basilea III las instituciones de Brasil, México, Argentina, Colombia, Chile, Uruguay y Panamá antes que Perú, y las clasificadoras de riesgo han considerado que Perú se sume porque, de lo contrario, no sería parte de la liga de países de economía mediana.

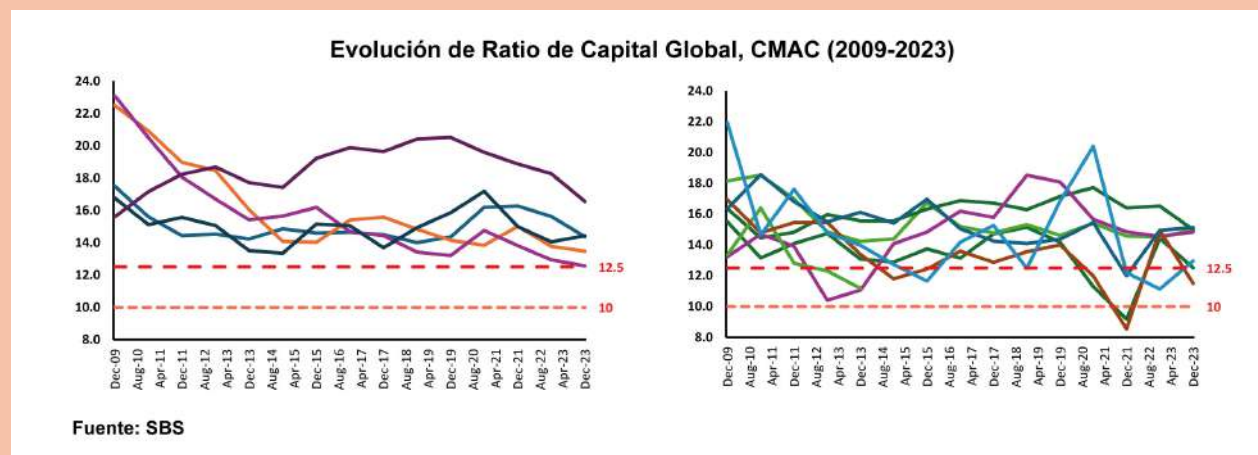
Dijo que cualquier entidad financiera que quiera

internacionalización aspira a cumplir con un estándar, que desde el extranjero le vean como una entidad que tiene solidez.

“Quiero que quede claro que cumplir el estándar no representa de ninguna manera un obstáculo para el crecimiento de las microfinanzas. Es un tema de reconocimiento mundial y que favorece para que las entidades puedan tener balances que sean mejor vistos por los acreedores”, comentó.

Agregó que es una mejora pensando que el de afuera es el que va a invertir, el que nos va a calificar, porque si vemos al sistema financiero peruano está totalmente integrado al mundo bancario internacional.

Subrayó que el sistema financiero peruano está totalmente integrado al mundo bancario internacional considerando cuántos bonos subordinados han colocado las Cajas Municipales con inversionistas de afuera. “Si vemos los balances, comparen hace 5 o 6 años, es un cambio trascendental, y si retrocedemos 20 años atrás, prácticamente no había bonos subordinados”, dijo.



## “Las CMAC consumieron su capital por haber acelerado la entrega de créditos en el peor año”

Jorge Mogrovejo González afirmó que el nivel de crecimiento que han tenido las colocaciones de las microfinancieras desde el año 2001 con la ratio de nivel de capital de 10% ha sido espectacular, y que incluso en los años 2021-2022 la pendiente se incrementa y se detiene un poco al final de este último año.

Sin embargo, en el 2023, un año de recesión para la economía peruana, las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) aceleraron el otorgamiento de créditos, mientras que las financieras que hacen microfinanzas y Mibanco detuvieron el aumento de sus colocaciones.

“Prestar más en el mal momento significaba hacerlo levantando los fondos más caros porque, por la inflación, las tasas del Banco Central de Reserva (BCR) se habían elevado, y el costo del fondeo subía un montón. Querían prestar más

con el costo más caro y con la inflación que subía el costo administrativo, y en recesión con mayor mora. ¿Qué creen que fue el resultado de la utilidad?”, se preguntó.

En ese sentido, afirmó que por el incremento elevado del crédito de las CMAC y haber tenido un impacto negativo en la calidad de la cartera, su nivel de utilidades viene cayendo desde fines del 2022; mientras que otras entidades de microfinanzas no han tenido esos resultados porque fueron más prudentes.

“Esto no tiene nada que ver con la regulación, esto tiene que ver con la política de cada entidad. El problema de haber acelerado la entrega de créditos en el peor año es que no solo tuvieron pérdidas, sino que consumieron su capital”, manifestó.

Por ello, subrayó que, en tiempos complicados,

hay que conservar el capital porque luego se entra en una pérdida de este. “La regulación no genera ningún obstáculo para que las entidades puedan operar, pero los gestores tienen que ser conscientes del escenario en el que están trabajando y tener cuidado de no prestar tanto para tener muy poca utilidad comparada con una empresa que prestó menos, que quizá también tuvo pérdidas, pero conservó capital”, señaló.

### Capitalización

Mogrovejo destacó que las Cajas Municipales por el tamaño que tienen, no solo las 2 más grandes sino en general hasta el rango medio, son entidades financieras que compiten de igual a igual con muchos bancos del espectro medio.

Mencionó que 2 de los bancos más grandes de Perú, BCP e Interbank, hace más de 20 años que



no hacen aporte de capital, sino que capitalizan el 50% o 55% de sus utilidades, tal como la ley les exige a las Cajas Municipales, es decir, estos bancos han tenido una gestión que ha generado utilidades para seguir creciendo.

En ese sentido, dijo que el modelo de crecimiento mediante la capitalización de un porcentaje de las utilidades no es intrínsecamente débil.

Sin embargo, recordó que, con la pandemia, “que fue el shock de shocks”, las entidades especializadas en retail, en consumo y en microcrédito, sí tuvieron un impacto mayor, lo que implicó que entidades como Mibanco y otras instituciones microfinancieras tuvieran aportes de capital.

“Pero un banco que está adecuadamente diversificado, como son los bancos grandes en el Perú, lograron soportar los embates de la pandemia y no tuvieron que hacer aporte de capital porque esa diversificación de riesgo permitió que las pérdidas de un portafolio se compensaran con las ganancias de otro”, indicó.

Mogrovejo señaló que el reto de las Cajas Municipales es que, al estar tan especializadas, tengan un socio estratégico que les de conocimiento y capital para poder seguir creciendo sanamente, o traten de manejarse de una manera prudente evitando circunstancias terribles en las cuales no tengan de dónde seguir sacando capital; “porque está claro que los municipios a los que pertenecen no van a poder hacer aportes de capital”.

En ese sentido, admitió que ser una entidad financiera especializada genera ciertos riesgos, pero también es hora de que, sin que los municipios pierdan el control de sus Cajas, tengan un inversionista que les permita seguir creciendo y hacer otras operaciones un poco más complejas.

**No negociable**

Ante la insistencia de flexibilizar el Decreto Legislativo N° 1531 para postergar los plazos de adecuación a Basilea III y disponer de más capital para prestar, Mogrovejo se preguntó: “¿Qué sería flexible? ¿Que tengan capital que no es capital? Al final es un tema de si la entidad financiera es solvente o no. Si le permitimos que tenga activos valuados correctamente o no”.

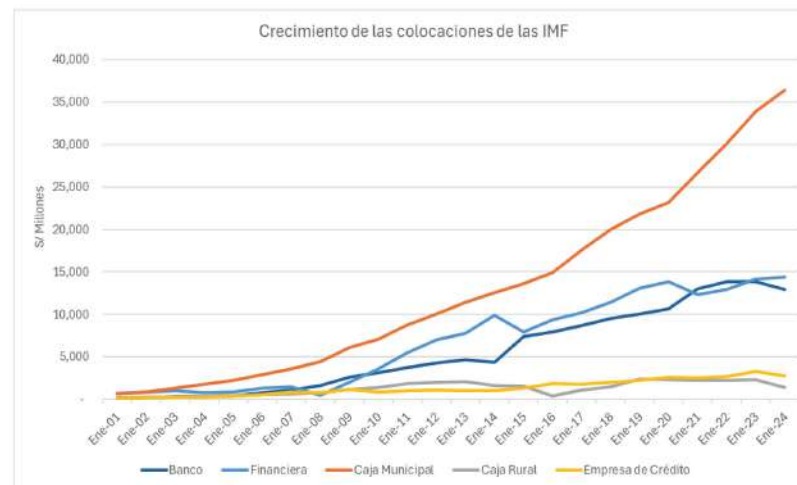
Añadió que no se trata de relajar la norma porque hay una dificultad de no contar con recursos propios para prestar. “Hay un punto que para la SBS es no negociable, y es que la entidad financiera tiene que demostrar con transparencia si es solvente o no”.

Recordó lo que pasó en Europa en la precrisis del 2008 cuando los bancos tenían conceptos de capital que no era capital. “Eso es lo que hay que combatir, pero si capital es el que es, no veo cómo rebajar la norma de capital para combatir otro problema, que las Cajas Municipales tienen un accionista que no tiene bolsillos para hacer aporte de capital. Son problemas distintos”, aclaró.



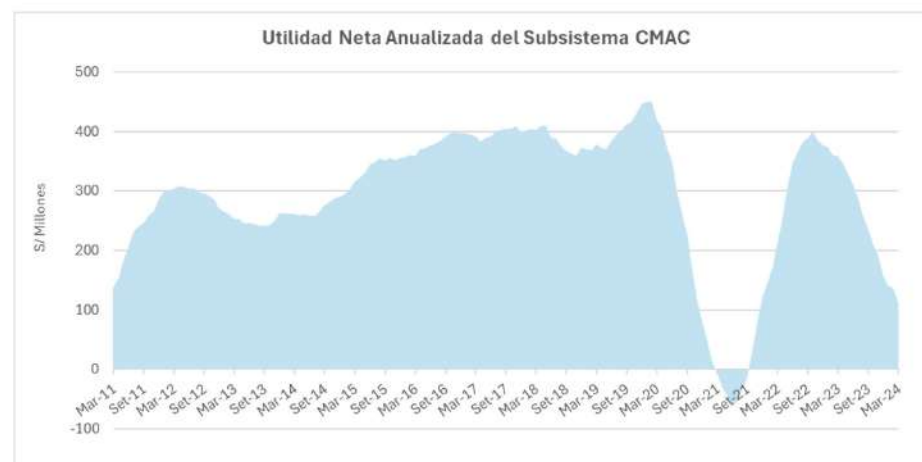
Colocaciones de todas las IMF en operación.

Fuente: SBS



Colocaciones de las IMF en operación, según tipo de entidad.

Fuente: SBS



Fuente: SBS

# Ratio de capital global de las CMAAC supera mínimo establecido por la SBS para el 2026

**Representantes de las Cajas Municipales Ica, Paita y Cusco exponen sus avances en la adecuación al estándar de capital exigido en el marco de Basilea III y que está establecido en el Decreto Legislativo N° 1531.**

A medida que las entidades financieras del Perú avanzan hacia la implementación de Basilea III, se espera que, para marzo del 2025, tengan una ratio de capital global mínimo de 10% más un colchón de conservación de capital de 1,87%, asegurando así una adecuada capitalización para absorber pérdidas y mantener la estabilidad financiera.

Y para el año 2026, el colchón de conservación deberá subir de 1,87% a 2,50%. Actualmente, la Superintendencia de Banca Seguros y AFP (SBS) exige a las entidades financieras una ratio de capital global de 9%, más un colchón de conservación de 1,25%.

Sin embargo, según información de la SBS, a marzo de este año, la ratio de capital global promedio de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAAC) alcanzó un 13,70%, superando el límite establecido para el 2026.

## Caja Ica

En el caso de Caja Ica, la entidad ha desarrollado un análisis detallado de sus necesidades de provisión conforme a los principios de Basilea III. Esto incluye la creación de varios colchones adicionales para cubrir riesgos de mercado, continuidad operativa y riesgos operacionales, entre otros, dijo Walter Leyva Ramírez, su gerente central de Negocios.

“Caja Ica ha integrado estos requerimientos en su planeamiento estratégico con el objetivo de alcanzar los niveles de capitalización exigidos por la SBS dentro de los plazos establecidos”, resaltó. Preciso que la planificación considera el crecimiento de los activos de la empresa, lo que implica que, a medida que se proyecta una expansión más rápida, se debe fortalecer el patrimonio de manera más acelerada y contundente, asegurando coherencia entre las estrategias de riesgo y rentabilidad.

Explicó que Basilea III introduce una diferenciación en el nivel patrimonial entre CET1 y CET2 (ver recuadro), algo que antes no existía. Por ejemplo, la deuda subordinada, que anteriormente era una herramienta clave para mejorar el patrimonio, ya no es tan eficiente.

“Ahora, las Cajas deben recurrir a otras herramientas, como la emisión de acciones comunes, acciones preferentes y, a más largo plazo, la búsqueda de un socio estratégico”, manifestó Leyva.

## Caja Paita

A abril del 2024, Caja Paita tiene una ratio de capital global de 14,80%, sin embargo, este indicador le es insuficiente para cumplir con lo exigido por la SBS debido a problemas que tuvo la microfinanciera años

atrás. Ahora el regulador le pide mayores exigencias de capital en comparación a las otras Cajas.

“Mientras que el sistema financiero en general debe mantener un 9% de capital global (recién en septiembre próximo se pedirá 9,50%), a nosotros se nos exige un 13,50% debido a situaciones de años anteriores”, precisó Roberto Ibáñez Vásquez, gerente de Negocios de Caja Paita.

Según la SBS, el nivel de provisiones de Caja Paita representa el 97,94% del total de su cartera atrasada. “Para cumplir con los requisitos de Basilea III, la institución espera incrementar estas provisiones en un 30%, lo que equivale aproximadamente a 130% del total de su cartera atrasada”, comentó.

Esto significa que la institución financiera debe apartar más fondos de su capital para garantizar su solvencia en caso de incumplimientos por parte de los deudores. Este incremento en las provisiones impacta sobre el cálculo de la ratio de capital global, admitió Ibáñez.

El aumento de las provisiones afecta el cálculo de la ratio de capital global debido a la relación directa entre las provisiones y el capital regulatorio de una institución financiera, es decir, el capital mínimo que está obligada a mantener para cumplir con los requisitos regulatorios. A medida que las provisiones aumentan, el CET1 (capital ordinario de Nivel 1, por sus siglas en inglés) se reduce, ya que las provisiones se consideran una reducción en el valor de los activos. Esto, a su vez, reduce el capital total disponible para la institución financiera.

Como resultado, la ratio de capital global disminuye, lo que puede indicar una menor capacidad de la institución para absorber pérdidas potenciales en relación con sus activos ponderados por riesgo. Esto puede llevar a una percepción de menor solidez financiera y puede tener implicaciones regulatorias y financieras para la institución.

Caja Paita confía en alcanzar los requerimientos de Basilea III dentro de los plazos establecidos por la SBS, es decir, para marzo del 2025, sostuvo Ibáñez.

## Características de los ratios de capital

### CET1 (ratio de capital Nivel 1, por sus siglas en inglés)

Qué es: Es el capital de mayor calidad que una entidad financiera tiene. Incluye el dinero que los accionistas han invertido directamente en la entidad, más las utilidades retenidas que no se han distribuido como dividendos.

Componentes: Acciones ordinarias y reservas.

Importancia: Es la primera línea de defensa para absorber pérdidas y mantener la estabilidad financiera.

CET1 es como el ahorro personal que tienes en tu cuenta bancaria: siempre está ahí y es fácilmente accesible para cubrir cualquier emergencia.

### CET2 (ratio de capital Nivel 2, por sus siglas en inglés)

Qué es: Es el capital de menor calidad comparado

con CET1, pero aún se considera importante para la solvencia de una entidad. Incluye deudas subordinadas y otros instrumentos financieros que pueden absorber pérdidas, pero no son tan confiables como CET1.

Componentes: Deuda subordinada, préstamos a largo plazo y otros instrumentos que pueden convertirse en capital si la entidad enfrenta problemas financieros.

Importancia: Proporciona un respaldo adicional al CET1, aunque no es tan robusto para absorber pérdidas en situaciones críticas.

CET2 es como un préstamo a largo plazo que puedes utilizar si las cosas se ponen difíciles, pero que no es tan inmediato ni seguro como tu ahorro personal.

Ambos tipos de capital son importantes para asegurar que las entidades financieras puedan soportar pérdidas y seguir operando sin problemas, pero CET1 es el más crucial y seguro.



“Para cumplir con los requisitos de Basilea III, dependeremos en gran medida del aporte patrimonial, ya sea a través de programas específicos o mediante la venta interna de terrenos que poseemos de nuestro patrimonio. Estas acciones nos permitirán mantener una liquidez adecuada y cumplir con las provisiones voluntarias, asegurando que nuestra ratio de capital global se mantenga en una posición elevada”, dijo.

Añadió que Caja Paita continúa trabajando para mantener y mejorar su solidez financiera, afrontando los desafíos que impone la implementación de Basilea III. “Nuestro objetivo para este año es fortalecer significativamente el patrimonio de Caja Paita. Para ello, estamos explorando programas de fortalecimiento patrimonial y posibles asociaciones estratégicas”, comentó.

### Caja Cusco

Caja Cusco se encuentra en plena conformidad con los requerimientos de Basilea III, anticipándose incluso a las exigencias establecidas para el año 2025, como tener una ratio de capital global de 10%, afirmó Walter Rojas Echevarría, su gerente central de Negocios.

Además, uno de los objetivos clave de Basilea III es fortalecer el patrimonio mediante la incorporación de socios estratégicos que contribuyan al capital de la entidad.

Según datos de la SBS, a abril de este año, la ratio

de capital global de Caja Cusco se situó en un sólido 13,09%. “Incluso, frente a la necesidad de elevar la ratio de capital global (10%) para el 2025, contamos con líneas de crédito subordinado disponibles que nos permiten incrementar esta ratio de manera inmediata”, dijo.

Explicó que Caja Cusco no ha recurrido a estos créditos subordinados ya que disponen de suficiente liquidez y consideran que incurrir en un gasto financiero adicional sería innecesario. La entidad también está trabajando

en la emisión de bonos en el mercado de capitales y en la búsqueda de un socio estratégico que fortalezca aún más su patrimonio, afirmó.

“Esta situación no es común a todas las entidades financieras ya que no todas disponen del mismo colchón financiero ni de las mismas opciones de financiamiento. Sin embargo, Caja Cusco tiene sólidos indicadores financieros, lo que nos permite enfrentar con confianza las nuevas exigencias regulatorias y continuar creciendo de manera sostenible”, concluyó.

### Requerimientos de capital global + colchón de conservación De acuerdo con Basilea III

	A Marzo 2025	Año 2026	Capital global a abril 2024
Caja Lima	11,87%	12,50%	13,03%
Caja Trujillo	11,87%	12,50%	16,83%
Caja Tacna	11,87%	12,50%	14,34%
Caja Sullana	11,87%	12,50%	10,74%
Caja Piura	11,87%	12,50%	13,73%
Caja Paita	11,87%	12,50%	14,80%
Caja Maynas	11,87%	12,50%	15,68%
Caja Ica	11,87%	12,50%	14,84%
Caja Huancayo	11,87%	12,50%	12,53%
Caja Santa	11,87%	12,50%	12,45%
Caja Cusco	11,87%	12,50%	13,09%
Caja Arequipa	11,87%	12,50%	14,48%

Fuente: SBS / Elaboración Microfinanzas



**“Caja Ica ha integrado estos requerimientos en su planeamiento estratégico con el objetivo de alcanzar los niveles de capitalización exigidos por la SBS dentro de los plazos establecidos”.**

**Walter Leyva Ramírez**  
Gerente central de Negocios  
Caja Ica



**“Para cumplir con Basilea III, dependeremos en gran medida del aporte patrimonial, ya sea a través de programas específicos o mediante la venta interna de terrenos que poseemos de nuestro patrimonio”.**

**Roberto Ibáñez Vásquez**  
Gerente de Negocios  
Caja Paita



**“Caja Cusco se encuentra en plena conformidad con los requerimientos de Basilea III, anticipándose incluso a las exigencias establecidas para el año 2025, como tener una ratio de capital global de 10%”.**

**Walter Rojas Echevarría**  
Gerente central de Negocios  
Caja Cusco

## Entrevista a Hernán Rodríguez García, gerente general de Caja Metropolitana de Lima

# “Estamos trabajando el tema de banca empresa con factoring, leasing y créditos directos”

Caja Metropolitana de Lima ha reforzado sus productos financieros dirigidos a las Mypes, para lo cual pasó de 80 asesores exclusivos a 140 para este segmento el año pasado, luego de los resultados negativos que tuvieron en el financiamiento de buses, señala a Microfinanzas Hernán Rodríguez García.

**En los últimos meses los ingresos financieros de Caja Metropolitana de Lima crecen, pero sus utilidades caen, ¿cómo se explica?**

Efectivamente, nuestros ingresos financieros están incrementándose, pero venimos de un problema estructural de cartera que afecta negativamente a nuestras utilidades. Hemos cambiado nuestra estructura de cartera y estamos camino a conseguir un punto de equilibrio financiero.

**¿Qué cambios se han dado en la estructura de cartera?**

Hace poco más de 6 años, la Caja tuvo una concentración de cartera, básicamente en financiamiento de buses, pero, además, ya veníamos con malas cifras desde el año 2013 y este derrotero se venía acumulando y no podíamos salir.

Teníamos una concentración de cartera de aproximadamente S/87 millones al año 2017 que no fue buena para la Caja, pero felizmente ya salimos. Para salir, tuvimos que hacer la pérdida de cartera correspondiente y las provisiones. Ahora ya no estamos en ese negocio.

**¿Hacia dónde migraron?**

Apostamos por reforzar nuestros productos financieros dirigidos a las micro y pequeñas empresas (Mypes). Y, con ese fin, incorporamos más personal especializado y exclusivo para este segmento, pasamos de 80 asesores a 140 el año pasado.

Este cambio de rubro vino acompañado de cambios en nuestra política de gestión de riesgos y de cobranza. Todos estos cambios, que empezaron con salir de una mala cartera, nos ha permitido un crecimiento de cartera saludable, control de la mora y provisiones que se mantienen.

**Sin embargo, al revisar los indicadores de provisiones publicados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), se aprecia un incremento de S/1,7 millones en marzo del 2023 a S/4,3 millones en marzo de este año, ¿a qué se debe este aumento?**

Esas no son provisiones por tener una mala cartera, son por un mayor volumen en las colocaciones. Sucede que al tener mayor colocación de créditos estamos en la obligación de aumentar las provisiones. (Según la última información disponible de la SBS, entre marzo del 2023 y marzo del 2024, la cartera de créditos directos pasó de S/329,9 millones a S/389,9 millones).

**¿En cuánto crecieron sus colocaciones?**

La cartera PYME ha crecido en 43% interanual al mes de abril, mientras que la cartera total de créditos se incrementó en 19% y los ingresos financieros en 28%, ambos al mes de abril y comparado con el mismo periodo del año pasado. (Según información disponible de la SBS, a marzo los ingresos de la Caja sumaron S/25,8 millones). El producto PYME es el que más creció explicado por el mayor volumen.

Otro producto que creció es los créditos pignoraticios, históricamente alcanzamos un récord de S/102 millones al mes de abril, impulsado por el escenario

económico adverso que obliga a las personas a solicitar un crédito dejando una garantía. Esta es una solución que encontraron los clientes entre los años 2022 y 2023.

**Banca empresa**

**¿Cuáles son los otros productos financieros que están impulsando?**

Estamos trabajando el tema de banca empresa que no se ve mucho en las Cajas, pero lo estamos trabajando con factoring, leasing y créditos directos con empresas muy bien calificadas. Para este fin, contamos con personal con experiencia. Banca empresa tiene que ver con clientes grandes con créditos superiores a los S/500 mil.

**¿Cuáles son sus expectativas en banca empresa dentro de la estructura de su cartera de créditos?**

En los últimos 3 años hemos tenido una concentración de cartera en productos PYME, pignoraticios y convenios. Estos 3 nos han permitido conseguir un importante desempeño en las colocaciones, pero nos

estamos abriendo a nuevos productos relacionado a las Mypes, como financiar proyectos a mercados para mejorar su infraestructura o comprar locales.

En la parte de activos estamos muy dinámicos y tratamos de colocar y encontrar oportunidades

**“Otro producto que creció es los créditos pignoraticios, históricamente alcanzamos un récord de S/102 millones al mes de abril, impulsado por el escenario económico adverso que obliga a las personas a solicitar un crédito dejando una garantía. Esta es una solución que encontraron los clientes entre los años 2022 y 2023”.**



que no son atendidas en estos momentos. Estamos encontrando oportunidades de hacer muy buenas operaciones con mucha seguridad.

### **Considerando el escenario económico actual, ¿han tenido que ajustar o replantear sus expectativas o estrategias de crecimiento?**

Constantemente analizamos el mercado buscando oportunidades y hemos visto que el precio del oro viene subiendo, incluso alcanzando valores históricos. Esto es una oportunidad para apalancar los créditos pignoraticios. Además, estamos atentos a otros productos, como los destinados a las Pymes.

Ahora, los microempresarios son más prudentes al tomar créditos, analizan el comportamiento de la economía y, dependiendo de esto, demandan o no créditos. Por eso, nosotros estamos atentos a sus necesidades para facilitarles un producto crediticio.

### **Colocaciones**

#### **¿En cuánto esperan terminar sus colocaciones?**

Nuestra expectativa es llegar aproximadamente a S/460 millones al finalizar el año, pero esto no está escrito en piedra. Se irá revisando el estimado en base al comportamiento del mercado y la economía. Al mes de abril nuestras colocaciones suman S/398 millones.

#### **Considerando que al mes de abril ya**

#### **están en casi S/400 millones, ¿no son muy conservadoras sus expectativas de crecimiento de cartera para este año?**

Creemos aproximadamente entre S/8 millones y S/10 millones por mes. Es muy probable que logremos sin apuros la meta. Estamos siendo conservadores, pero otra de nuestras metas es tener un crecimiento de cartera saludable. Así, ante cualquier evento adverso tenemos una cartera sólida.

En enero, la cartera estuvo en S/373 millones, en febrero en S/385 millones, en marzo S/389 millones porque se ejecutaron castigos, y en abril en S/398 millones. Cuando se realizan castigos el crecimiento es menor.

#### **¿Cómo han evolucionado sus colocaciones en los últimos años?**

Entre los años 2021 y 2022 el crecimiento mensual de los desembolsos fue de S/1 millón. Desde el año pasado estamos creciendo en promedio arriba de S/8 millones, salvo castigos que realizamos el crecimiento es menor.

#### **¿Cómo explica el crecimiento en su cartera?**

Es importante destacar el impulso de la parte comercial, pero también vemos una reactivación gradual del sector MYPE. Hemos hecho un cambio en la estructura de nuestra cartera porque queremos ser protagonistas. Hay que reconocer que la Caja no ha figurado prácticamente en los últimos lugares, pero estamos retomando nuestra fuerza, haciendo cambios porque queremos ser protagonistas. Ya estamos en ese camino.

#### **¿En cuánto está el ticket promedio?**

El ticket promedio depende del producto, por ejemplo, para Mypes estamos en S/10.000, pignoraticios S/1.000 y convenios entre S/15.000 y S/20.000, pero este último es un segmento distinto.

### **Socio estratégico**

#### **¿Están buscando un socio estratégico?**

Es un tema que lo hemos conversado en algún momento y eso va a depender también de cómo lo visualiza el accionista a la Caja (la Municipalidad Metropolitana de Lima), pero antes de salir a buscar un socio estratégico hay que poner atractiva la casa.

A corto plazo buscamos mejorar nuestra calificación de riesgo que va de la mano de la mejora de los indicadores. De esa manera, no solo podremos conseguir un socio estratégico que puede ser un accionista, sino también un fondo o a través de bonos subordinados.

Al 31 de mayo del presente año, la onza de oro se cotizaba en S/8.768 y el gramo de oro de 24 kilates en S/282. Hace 12 meses, el 31 de mayo del 2023, la onza de oro costaba S/7.341.



***“En los últimos 3 años hemos tenido una concentración de cartera en productos PYME, pignoraticios y convenios. Estos 3 nos han permitido conseguir un importante desempeño en las colocaciones, pero nos estamos abriendo a nuevos productos relacionado a las Mypes”, manifiesta Hernán Rodríguez García.***

# Caja Ica lanzará crédito verde para apoyar cultivos sostenibles en zonas adyacentes a áreas naturales protegidas

Los beneficiarios de este nuevo producto financiero verde de Caja Ica y Profonanpe deberán adoptar métodos de cultivo respetuosos con el medioambiente, como el uso de fertilizantes naturales y técnicas de cultivo ecológicas.

Caja Ica y el Fondo de Promoción de las Áreas Naturales Protegidas del Perú (Profonanpe) lanzarán en julio del presente año un nuevo producto financiero verde para apoyar la producción sostenible, es decir, será un crédito verde que se sumará al producto destinado al ahorro llamado 'Mega Ahorro Verde' lanzado recientemente.

“Este crédito verde se implementará principalmente en zonas adyacentes a parques de reserva, con el objetivo de promover prácticas agrícolas sostenibles. Los beneficiarios deberán adoptar métodos de cultivo respetuosos con el medioambiente, como el uso de fertilizantes naturales y técnicas de cultivo ecológicas”, indicó Walter Leyva Ramírez, gerente central de Negocios de Caja Ica.

La adopción de estas metodologías sin impacto negativo en el medioambiente es una condición esencial para acceder a estos créditos, precisó.

Según Leyva, la promoción del nuevo producto no implicará un incremento en los gastos de la microfinanciera debido a que están utilizando una metodología de costos hundidos para la implementación de este crédito.

“Esto implica capacitar al personal existente y proporcionarles las herramientas necesarias, evitando así costos adicionales significativos, salvo en áreas de comunicación y marketing”, sostuvo.

## Mega Ahorro Verde

En paralelo, Caja Ica fortalece el producto Mega Ahorro Verde con nuevas variantes: ahorro simple, ahorro corriente y ahorro con depósito a plazo fijo. Este diversificado portafolio ha tenido un desempeño sobresaliente en su primera fase y ahora se ampliará con nuevos productos de ahorro y crédito, todos enfocados en apoyar a las reservas naturales, subrayó.

El año pasado, Mega Ahorro Verde permitió a Caja Ica captar depósitos por más de S/16 millones. Con la expansión de agencias y un enfoque en el segmento millennial, la entidad proyecta más que duplicar esta cifra, aspirando a captar S/35 millones este año.

Mega Ahorro Verde es una campaña trabajada en conjunto con Profonanpe que consta de la creación de un producto financiero del mismo nombre de la campaña que permite a la ciudadanía contar con una cuenta de ahorros con atractivas tasas de interés y conectarse con la sostenibilidad del medioambiente.

El mecanismo es sencillo, en función del saldo captado, Caja Ica hace una contribución para la gestión de proyectos de conservación y cuidado de la naturaleza.

“Es así como, durante el año pasado, 5.000 personas abrieron su cuenta Ahorro Verde lo que ha permitido realizar la contribución de S/16.191 al Servicio Nacional



Como parte de su campaña Mega Ahorro Verde, Caja Ica y Profonanpe entregaron al Sernanp un primer cheque por S/16.191 destinado a la preservación del ecosistema.



de Áreas Naturales Protegidas por el Estado (Sernanp). Mientras más captaciones consigamos, es decir, más personas abran su cuenta Ahorro Verde, el aporte económico que haremos será mayor”, resaltó.

Esta acción de Caja Ica no afecta los intereses o saldo del cliente ni exige de ellos donación alguna, solamente con su participación en el programa Ahorro Verde estarán apoyando a la conservación de la naturaleza, precisó.

### Más apoyo

La campaña Mega Ahorro Verde no solo promueve la conservación de las áreas naturales del país, sino que también busca crear conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad ambiental, especialmente entre la juventud, señaló Marco Pastor Rozas, director de Desarrollo Estratégico del Sernanp.

“Cualquier persona que abra una cuenta Ahorro Verde y mantenga un saldo mínimo de S/50 ya está contribuyendo activamente a la preservación de las áreas naturales del Perú”, manifestó.

Por su parte, el presidente del Directorio de Caja Ica, padre Edmundo Hernández Aparcana, resaltó la necesidad de un esfuerzo colaborativo para cuidar el planeta.

“El cuidado de nuestras áreas naturales requiere un compromiso conjunto. Caja Ica se ha comprometido firmemente con la protección de nuestras reservas naturales, reconociendo que nuestra responsabilidad no se limita a otorgar créditos, sino que también implica servir a la comunidad y su entorno. Instamos a otras Cajas Municipales a unirse a este noble proyecto”, afirmó.

### Nueva agencia

De otro lado, como parte de su estrategia de expansión, Caja Ica inauguró una nueva agencia en Lima, en el distrito de San Borja. De esta manera, la Caja Municipal continúa con su plan de expansión y ahora cuenta con un total de 102 puntos de atención distribuidos en todo el territorio peruano.

La nueva agencia, destinada a la captación de ahorros y servicios financieros, se convierte en el punto de atención número 102 de Caja Ica, sumándose a su red de agencias, oficinas informativas y espacios compartidos presentes en 11 regiones del país.

Este crecimiento no solo responde a la demanda creciente de servicios financieros, sino que también consolida el compromiso de Caja Ica con la inclusión financiera y el desarrollo económico en todas las regiones donde opera, comentó Hernández.

La inversión de Caja Ica para tener su nueva agencia fue de S/400 mil. “Ha sido una inversión relativamente baja. Hemos contratado una empresa diseñadora donde el enfoque no está tanto en el costo de las obras civiles, sino más bien en el diseño del interior”, explicó Leyva.

La expansión de los negocios no se detiene. La Caja Municipal tiene previsto abrir 9 agencias más en lo que resta del año, 2 de las cuales estarán en Lima, en los distritos de Ate y San Juan de Lurigancho. Leyva subrayó que este plan de expansión responde a la estrategia de la institución de fortalecer su presencia en la capital.

Además, se convertirán oficinas administrativas en

agencias, especialmente dirigidas a áreas de alta ruralidad como Huanca Sancos, Pampa Cangallo y Querosbamba, todas en Ayacucho, pero también la microfinanciera inaugurará agencias en otras regiones.

Caja Ica opera con 3 tipos de agencias, cada una adaptada a las necesidades y demandas de su clientela. En primer lugar, las agencias express o tipo A, que son oficinas pequeñas que cuentan con una ventanilla, un asistente o jefe de Operaciones, un administrador y entre 5 y 7 analistas.

Luego están las agencias tipo B, que requieren entre 20 y 30 trabajadores para su funcionamiento. Por último, están las agencias tipo C, que cuentan con más de 30 trabajadores.

### Más depósitos

Con un equipo de 30 personas, entre analistas, supervisores y administradores, la nueva agencia de San Borja tiene como objetivo principal contribuir a dinamizar las captaciones de la microfinanciera.

“Se espera captar en lo que resta del año S/40 millones en depósitos solo con esta nueva agencia y, considerando las captaciones de todos nuestros puntos de venta, esperamos cerrar el año con S/1.850 millones, lo que representaría un crecimiento de 11% frente a las captaciones alcanzadas el año 2023”, estimó Leyva.

Y en lo referido a su cartera total de créditos, Caja Ica estima cerrar este año con S/2.000 millones, lo que significaría un crecimiento de 13% en comparación al año 2023.



**Caja Ica inauguró su nueva agencia en el distrito limeño de San Borja, con lo que la microfinanciera ahora cuenta con un total de 102 puntos de atención a nivel nacional.**

# Caja Huancayo se convierte en la tercera Caja Municipal en lanzar su tarjeta de crédito

**Las tarjetas de crédito para negocios (Básica y Every Day) están destinadas para facilitar el acceso a crédito inmediato a micro y pequeños empresarios, crucial para sus necesidades de capital de trabajo. El límite de crédito va desde S/10.000 hasta S/100 mil en esta primera etapa.**

Caja Huancayo se convirtió en la tercera Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) en lanzar su tarjeta de crédito, y la segunda bajo la Ley N° 31711, promulgada en marzo del 2023, que les permite hacerlo sin necesidad de autorización previa de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Caja Cusco fue la primera en lanzar su tarjeta de crédito y la única en hacerlo antes de la vigencia de la mencionada ley, es decir, fue autorizada previamente por la SBS; mientras que la segunda en hacerlo fue Caja Piura en febrero pasado.

Por su parte, Caja Arequipa anunció que presentará a la SBS en junio su proyecto para emitir tarjetas de crédito a pesar de que la ley le permite hacerlo sin autorización previa. La tarjeta ingresaría al mercado entre julio y agosto.

Jorge Solís Espinoza, presidente de Directorio de Caja Huancayo, afirmó que esta mayor oferta de tarjetas de crédito empodera a los clientes, quienes ahora pueden elegir entre múltiples alternativas buscando las mejores condiciones y precios.

“La Ley N° 31711 niveló el campo de juego en favor de los consumidores financieros, ahora tienen acceso a una mayor oferta crediticia antes dominada por los bancos. Los micro y pequeños empresarios podrán acceder a tasas de interés promedio de 30%, considerablemente más bajas que las tasas de 100% a 130% que prevalecían antes de la ley por la concentración del mercado financiero”, aseguró.

Caja Huancayo lanzó 4 tipos de tarjetas de crédito, divididas en 2 categorías: consumo y negocios, precisó Nilton Carhuallanqui Reynoso, su jefe de Tarjetas de Crédito.

## Consumo

Las tarjetas de crédito para consumo (Clásica y Oro) están destinadas a personas naturales. El límite de crédito va desde S/1.000 hasta S/10.000 en esta primera etapa. La tarjeta Clásica no tiene costo de membresía y la tarjeta Oro sí permitiendo acumular puntos para canjear por premios.

Además, los clientes podrán elegir entre recibir sus estados de cuenta de manera digital, sin costo, o en formato físico, con un costo adicional. “El 100% de

la línea de crédito puede ser utilizado para compras, con una disposición de efectivo limitada al 20%, incentivando así el uso responsable de la tarjeta”, señaló Carhuallanqui.

## Negocios

Las tarjetas de crédito para negocios (Básica y Every Day) están destinadas para facilitar el acceso a crédito inmediato a micro y pequeños empresarios, crucial para sus necesidades de capital de trabajo. El límite de crédito va desde S/10.000 hasta S/100 mil en esta primera etapa.

Con tasas de interés competitivas de 35,89% para microempresas y de 27,32% para pequeñas empresas, estas tarjetas buscan apoyar a los emprendedores en su crecimiento y desarrollo.

Además, cuentan con un ecosistema de pagos cerrado, que garantiza que los fondos se utilicen exclusivamente para operaciones relacionadas con el negocio, evitando su uso en gastos personales.

“Caja Huancayo ha implementado estrictas medidas de seguridad, incluyendo procesos de biometría para la identificación de los usuarios y tecnología avanzada para prevenir fraudes. Este compromiso con la seguridad refuerza la confianza en nuestros productos y servicios”, indicó Carhuallanqui.

Dijo que han asegurado su atención a nivel nacional con más de 230 agencias y una amplia red de cajeros automáticos y corresponsales. Su servicio de call center estará disponible las 24 horas del día, los 365 días del año, para atender cualquier consulta o necesidad de sus clientes.



**Los micro y pequeños empresarios podrán acceder a tasas de interés promedio de 30% con la tarjeta de crédito, afirmó Jorge Solís Espinoza.**





# “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](mailto:eventos@fpcmac.org.pe) / 985 422 913

ORGANIZAN:





# Caja Cusco lanza 'Agronativo', la nueva línea de crédito verde para preservar la papa

**En una primera fase, el producto 'Agronativo' estará disponible en las oficinas y agencias de Caja Cusco ubicadas en Paucartambo, Pisac, Ocongate y Combapata, con una proyección de colocaciones de hasta S/800 mil.**

Caja Cusco, en trabajo conjunto con el Ministerio del Ambiente (Minam), desarrolló una nueva línea de crédito verde denominada 'Agronativo', que brindará financiamiento a los agricultores con el fin de mantener las prácticas ancestrales de cultivo y la preservación de las variedades tradicionales de papa.

Explicó que el Perú alberga una gran diversidad genética, particularmente en plantas cultivadas. De todas ellas, la papa es una de las especies más importantes del patrimonio agrícola y cultural del país, con una amplia variedad.

Sin embargo, actualmente el cultivo de papa, sobre todo en especies nativas, enfrenta amenazas debido al cambio climático y a la priorización de otros cultivos más comerciales, que ocasionan la pérdida de biodiversidad. Esto resalta la urgencia de adoptar medidas de conservación y manejo sostenible.

## Disponibilidad

En esta primera fase, el producto 'Agronativo'

estará disponible en las oficinas y agencias de Caja Cusco ubicadas en Paucartambo, Pisac, Ocongate y Combapata, con una proyección de colocaciones de hasta S/800 mil.

Se espera que esta iniciativa contribuya significativamente a la conservación de la agrobiodiversidad de la zona y al desarrollo sostenible de nuestras comunidades.

Diana del Águila, directora de Financiamiento Ambiental del Minam, señaló que Perú es uno de los países más megadiversos del mundo, por ello, tenemos una gran responsabilidad de conservar nuestra biodiversidad y saberes ancestrales.

“Desde el Minam estamos preocupados en desarrollar el acceso a financiamiento. Se ha trabajado de manera conjunta con la Caja Cusco y con el apoyo de la Cooperación Técnica Alemana (GIZ, por sus siglas en alemán), esta iniciativa que promueve el financiamiento para conservación de papa nativa”, manifestó.

## Sostenible

Por su parte, Walter Rojas Echevarría, gerente central de Negocios de Caja Cusco, dijo que la microfinanciera está comprometida con el desarrollo sostenible y la preservación de nuestras tradiciones agrícolas.

“Este crédito verde no solo brindará financiamiento, sino que también promoverá la biodiversidad y la seguridad alimentaria en nuestras comunidades. Estamos orgullosos de contribuir al bienestar de nuestros agricultores y al cuidado de nuestro entorno”, manifestó.

Esta iniciativa ha sido impulsada, en el marco del Proyecto “Inversiones de impacto para el uso sostenible de la biodiversidad” (BioInvest), liderado por el Minam, con apoyo de la Cooperación Alemana para el Desarrollo, implementada por la GIZ, por encargo del Ministerio Federal de Medioambiente, Protección de la Naturaleza, Seguridad Nuclear y Protección de los Consumidores (BMUV), con fondos procedentes de la Iniciativa Internacional del Clima (IKI).



**Se espera que el producto de crédito verde 'Agronativo' contribuya a la conservación de la agrobiodiversidad de las localidades cusqueñas de Paucartambo, Pisac, Ocongate y Combapata, y al desarrollo sostenible de sus comunidades.**



# MICROFINANZAS.

Suplementos comerciales

Avisos publicitarios

Espacios contratados



Publicista: Wilfredo Quiroz Fuentes

+51 955 573 812

wilfredo.quiroz@microfinanzas.pe

# Scotiabank trabaja estrategia para profundizar su relación con segmento PYME tras venta de CrediScotia

**El segmento PYME representa el 30% del total de la cartera crediticia del banco Scotiabank Perú y genera el 49% de su utilidad, afirma su gerente principal de Banca Empresa y Negocios, José Olascuaga Viera.**

El 6 de mayo último, el Grupo Scotiabank anunció que llegó a un acuerdo para la venta de CrediScotia Financiera al español Banco Santander, operación que deberá concluir hacia finales del 2024, tras recibir la autorización de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), del Banco Central Europeo (BCE) y del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi).

Al desprenderse de CrediScotia Financiera, Scotiabank deja una empresa especializada en los créditos de consumo y las microfinanzas que al 2023 manejaba una cartera de S/2.240 millones, 550 mil clientes y más de 1.300 colaboradores en 80 agencias distribuidas en el país.

Sin embargo, se trata de segmentos que el banco no se apurará en retomar, según se desprende de la entrevista que José Olascuaga Viera, gerente principal de Banca Empresa y Negocios de Scotiabank Perú, brindó a **Microfinanzas**.

## **Tras la venta de CrediScotia, ¿cómo cambiará el enfoque de negocio de Scotiabank para el financiamiento a la micro y pequeña empresa (MYPE)?**

Nuestro enfoque de negocio como Scotiabank no ha cambiado, pues CrediScotia está enfocada en el segmento de microfinanzas, mientras que nosotros lo estamos en el de la pequeña y mediana empresa (PYME).

En esa línea, consideramos ese sector como uno relevante para nuestra estrategia de banco, pues seguiremos sumando esfuerzos para robustecer nuestra oferta de cara a nuestros clientes y ser el socio financiero que ellos necesitan.

## **¿La venta de CrediScotia dará a Scotiabank más grados de libertad para dirigirse hacia los pequeños negocios?**

Scotiabank siempre ha mantenido un compromiso

fuerte con el sector PYME y continuaremos trabajando para brindarles una oferta de valor integral, facilitando la manera en la que hacen negocios con nosotros.

## **¿Van a reforzar su equipo de trabajo para penetrar mejor este segmento?**

Estamos trabajando una estrategia regional como Scotiabank para profundizar en la relación con el segmento PYME, buscando incrementar la satisfacción con nuestros clientes.

## **¿En qué aspectos incidirán?**

La meta es encontrar sinergias y mejores prácticas PYME de Scotiabank en otros países, donde también tenemos presencia, para ejecutarlas localmente y tener los mejores resultados.

## **Participación**

## **¿Qué porcentaje de su cartera crediticia representa el segmento emprendedor?**

El segmento PYME representa el 30% del total de nuestra cartera crediticia y genera el 49% de utilidad.



**Scotiabank es el tercer jugador más relevante del segmento PYME dentro del mercado peruano, asegura José Olascuaga Viera.**

### **Datos:**

- En el 2023, CrediScotia obtuvo S/61 millones de utilidad neta, una reducción importante comparada con los S/171 millones del 2022.
- Para este año, CrediScotia esperaba que los créditos a personas mantengan su ritmo de expansión histórico, en función del mercado laboral y la recuperación del poder adquisitivo ante la menor inflación.
- El ahorro mantendría un crecimiento progresivo por la liberación de fondos de AFP y CTS durante el 2024.
- Se espera también que el proceso de digitalización continúe con su dinamismo, así como el proceso de desdolarización financiera.



### ¿Cuáles son sus metas de corto y mediano plazo?

Nos estamos convirtiendo en una organización más centrada en el cliente, buscando principalidad y alta transaccionalidad con los mismos.

### Dentro del segmento, ¿qué lugar ocupan actualmente y cuál esperan alcanzar en el mercado peruano?

Somos el tercer jugador más relevante del segmento PYME dentro del mercado peruano. Asimismo, contamos con una estrategia ambiciosa para seguir subiendo puestos.

### ¿Cómo aborda Scotiabank la oportunidad de expansión que existe en el segmento PYME? ¿Hacia el aprovechamiento de qué factores orientan sus esfuerzos?

El emprendedor peruano es muy creativo y resiliente frente a diferentes contextos y situaciones exógenas. Lo hemos vivido con mayor fuerza en los últimos años.

En ese sentido, estamos comprometidos a impulsar y acompañar el crecimiento de los emprendedores. Para

ello, nuestros esfuerzos se concentran en profundizar la relación con nuestros clientes de manera holística: no solo con el crédito, sino con la asesoría y el cash management de sus negocios.

### ¿Su estrategia varió tras la nueva tasa

### de interés máxima fijada por el Banco Central de Reserva (BCR) para el crédito de consumo y MYPE que es mayor a 100%?

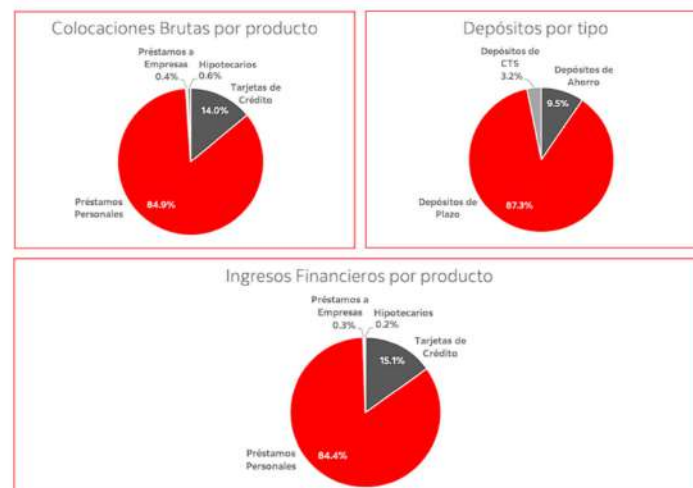
No nos afectó debido a que, como Scotiabank, no llegamos a esos niveles de tasas de interés.



### A tener en cuenta

Durante el 2023 las colocaciones brutas de CrediScotia sumaron S/2.559 millones, 5% más que en el 2022. Los préstamos aumentaron 6% a S/1.874 millones, las tarjetas de crédito crecieron en 1% a S/311 millones y los créditos hipotecarios en 85% a S/19 millones.

Al 31 de diciembre del año pasado, la cartera atrasada se había incrementado un 47% al llegar a S/161 millones, con un índice de morosidad de 6,3%.



Fuente: iStock

**“Perú es un mercado importante para Scotiabank y esta transacción, alineada con nuestra estrategia global, nos permite enfocarnos en expandir nuestra oferta a segmentos prioritarios en el país. Estamos comprometidos con el Perú y nuestros clientes. Continuaremos invirtiendo, optimizando el capital para obtener mayor crecimiento y rentabilidad”.**

**Phil Seymour**  
Acting CEO y country head de Scotiabank Perú



# Tendencias de las microfinanzas al servicio de una mayor inclusión

Bajo el lema “Por una mayor inclusión: Tendencias de las microfinanzas”, se realizó del 24 al 26 de abril el Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM) en Ica. Se analizaron temas de gobernanza, entorno regulatorio, soluciones tecnológicas e inteligencia artificial; así como también los relacionados con la inclusión financiera y la situación económica del país, entre otros.

## Mincetur pide a Cajas Municipales apoyar financieramente a Mypes exportadoras y de turismo



Las pequeñas y medianas empresas (Mypes) dedicadas al comercio exterior y al turismo desempeñan un papel crucial en la economía peruana, contribuyendo al crecimiento y la diversificación de las exportaciones, afirmó la ministra de Comercio Exterior y Turismo, Elizabeth Galdo Marín.

Sin embargo, para competir en un mercado global cada vez más dinámico e innovador, estas empresas necesitan acceso ágil y eficiente a servicios financieros, resaltó.

En este sentido, destacó el papel crucial que desempeñan las Cajas Municipales en colaboración con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) para apoyar a estas empresas en su camino hacia la competitividad y la innovación en un mercado cada vez más exigente.

Indicó que el Perú tiene Mypes exportadoras y de turismo a las que las Cajas Municipales pueden atender. “Los invito a conocerlas más y, por qué no, evaluar junto con el Mincetur, posibilidades de apoyo financiero a estas unidades de negocio. La articulación entre el sector privado y el público siempre asegura el éxito”, dijo.

## La cultura organizacional como base fundamental para la innovación



Wilber Dongo Díaz, gerente central de Negocios de Caja Arequipa, subrayó la importancia de la cultura organizacional como base fundamental para la innovación y afirmó que la voluntad colectiva puede convertirse en un poder formidable que diferencie a las instituciones.

Mencionó que Caja Arequipa, con 38 años de historia y 216 agencias a nivel nacional, ha centrado sus esfuerzos en la inclusión financiera y la transformación de vidas a través de créditos accesibles en zonas de difícil acceso.

Resaltó que la inclusión financiera no se trata solo de dinero, sino de cómo se hace sentir a las personas, generando confianza y esperanza en sus capacidades y futuro.

Recordó que Caja Arequipa inició un proceso de transformación digital y cultural en el 2018, trabajando con una consultora externa y siguiendo un programa estructurado.

Además, ha implementado un programa de reconocimiento formal, valorando la retroalimentación y destacando los logros de sus colaboradores. “Este enfoque en la participación y el reconocimiento busca fortalecer la cultura organizacional y asegurar que todos se sientan parte del proceso de transformación”, dijo.



## BN ha entregado más de 373 mil tarjetas de débito a beneficiarios de programas sociales



El Banco de la Nación (BN) bancarizó, hasta el mes de abril pasado, a 373.023 personas a través de la entrega de tarjetas de débito, principalmente de las zonas rurales del país y que, a su vez, pertenecen a los distintos programas sociales del Estado.

Muchas de estas personas están involucradas en emprendimientos, los cuales podrían mejorar significativamente con el apoyo económico de entidades microfinancieras, especialmente las Cajas Municipales, comentó Cecilia Doig Valdivieso, subgerente de Inclusión Financiera del BN.

En colaboración con el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis), se ha distribuido tarjetas de débito a los beneficiarios de programas como Pensión 65, Juntos y Contigo, tanto en Lima como en provincias. Estas tarjetas les permiten a los usuarios cobrar su bono bimestral de S/250 en cajeros automáticos y agentes Multired.

Señaló que en enero de este año solo había 28.728 usuarios con tarjetas de débito, pero para abril la cifra ascendió a 373.023. Esto representa un avance de 59% respecto al total de tarjetas de débito que se espera distribuir entre los 633.286 usuarios de programas sociales como Juntos, Contigo y Pensión 65.

## Emisiones etiquetadas pueden ofrecer financiamiento más bajo respecto a las no etiquetada



La implementación exitosa de bonos verdes implica, por ejemplo, un proceso que va desde la definición clara del uso de los fondos hasta la presentación de informes anuales que garanticen su destino específico, como la reducción de emisiones de CO2, señaló Belisario Morán Vásquez, subgerente de Gestión Estructural de Balance de Cofide.

Subrayó la importancia de abordar estos retos para aprovechar las oportunidades que ofrecen los bonos temáticos y destacó la necesidad de explorar el mercado de bonos temáticos y su impacto en el futuro de las microfinanzas.

“El reto estaría en definir bien cuál va a ser el uso de los fondos, se tiene que elaborar reportes anuales que validan desde el lado del inversionista que efectivamente el emisor está cumpliendo con hacer una emisión etiquetada durante todo el periodo de la vigencia del bono”, comentó.

En este contexto, Cofide ha incursionado en la emisión de bonos verdes, sociales y sostenibles, combinando en estos últimos los aspectos ambientales y sociales. Estas emisiones han financiado proyectos como hidroeléctricas y han brindado apoyo a microempresas durante crisis como la pandemia de la COVID-19.

## Se debe diseñar productos más adecuados y flexibles para competir con el crédito informal



Para competir eficazmente con los créditos informales, las microfinancieras deben ofrecer productos flexibles, accesibles y educar financieramente a sus clientes, al tiempo que abogan por marcos regulatorios que faciliten la inclusión financiera sin sofocar la operación de créditos responsables, indicó Fidel Durán, presidente del Banco Solidario de Ecuador.

Señaló que el acceso fácil y rápido a los créditos informales es un factor que juega en contra del sector formal. “Los usureros no piden muchos documentos ni trámites complejos; simplemente están ahí para el cliente”, explicó.

Comentó que, a pesar de la falta de tecnología, los usureros logran mantener una relación directa y cercana con sus clientes, una característica que las microfinancieras están perdiendo en su proceso de digitalización.

“Tenemos que diseñar productos más adecuados y flexibles, reducir la rigidez de nuestros procesos y mejorar nuestro conocimiento del mercado. Por otro lado, necesitamos educar financieramente a los clientes, para que comprendan los riesgos de los préstamos informales y puedan tomar decisiones más informadas”, resaltó.

## Entrevista a Eduardo Morón Pastor, presidente de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg)

# “Nuestra tarea es atenuar con un seguro la percepción de riesgo de los clientes frente a las microfinancieras”

El sector asegurador ha ido encontrando más eco en la industria de microfinanzas que está entendiendo que el mercado de seguros puede unirse a ellos en el esfuerzo de avanzar en la inclusión financiera, manifiesta a Microfinanzas, Eduardo Morón Pastor.

### ¿Cuál es el rol del sistema asegurador en la inclusión financiera?

La inclusión financiera es un reto en todos los países, cuando preguntamos a nuestros primos del sistema financiero la razón que dificulta atender a las micro y pequeñas empresas (Mypes), básicamente su respuesta es que son muy riesgosas.

Nuestro rol en esta tarea nacional es tratar de acompañar al resto de actores y fortalecer la gestión de riesgo que los negocios enfrentan y que es mucho más complejo para empresas pequeñas que no tienen múltiples ventanas de liquidez o diversos proveedores para escoger.

A lo largo de estos años, hemos ido encontrando más eco en la industria de microfinanzas que está entendiendo que, efectivamente, el mercado de seguros puede unirse a ellos en este esfuerzo de avanzar en la inclusión financiera.

### ¿Cómo ayudan a gestionar el riesgo de las Mypes?

Estos negocios tienen una mayor probabilidad de muerte en el primer año de operación, expectativa que se reduce pasados los 2 o 3 años. La corta vida promedio de algunos emprendimientos, a diferencia de un corporativo o gran empresa, se asocia con un mayor riesgo, situación que se ve reflejada en tasas de interés elevadas, es decir, deuda cara.

Una microfinanciera ve que su cliente tenga capacidad de pago, otorga un préstamo pequeño y va probando incrementos en la línea crediticia. El problema de este enfoque es que, si la empresa pasa por una eventualidad y no tiene la espalda financiera para soportarla, puede volverse una situación muy compleja.

Frente a estas dudas, se presenta el seguro como una protección para acompañar al financiamiento. Lo que hace que una empresa pequeña quiebre es que su principal cliente no le pague, por lo que si se respalda dicho riesgo podrá seguir operando, aunque se le presente una interrupción de liquidez.

### ¿Qué opinan las microfinancieras?

En la conversación que hemos tenido a lo largo de los años con la industria de microfinanzas les hemos dicho que deberían utilizarnos más porque esto es como cuando los jóvenes recién entran al mercado laboral, su CV es una hoja en blanco, no tienen ninguna experiencia que mostrar; así también una empresa pequeña muchas veces es una hoja en blanco, recién va a tener clientes y proveedores.

Si pensamos en un negocio con una alta rotación de liquidez y su capacidad de operar se corta, no tendrá las espaldas para soportarlo; no podrá tomar un segundo crédito porque no se lo darán y quizá no posee una tarjeta de crédito para superar esa eventualidad de liquidez.

Nuestra tarea es hacer que ese cliente, que por naturaleza es muy riesgoso, represente un menor riesgo en el otorgamiento del crédito, atenuar dicha percepción frente a las entidades financieras.

### ¿Hay predisposición de estas entidades?

Si algo tengo que enfatizar para este segmento es que hemos pasado de una situación en la que los promotores de crédito no entendían las pólizas y mucho menos por qué tenían que comentarles sobre ellas a sus clientes, a un escenario donde ven los seguros como una herramienta para sus deudores y una protección para su cartera.

Recuerdo que los asesores sentían que su trabajo se complicaba si debían explicarles lo que es un siniestro o una prima, pero ahora es parte de su día a día.

Además, vemos un creciente interés de las aseguradoras por acompañar ese esfuerzo de las microfinancieras

a lo largo del país y eso es algo muy positivo. Todos buscamos que los negocios no solo sobrevivan, sino que crezcan. No queremos que los comercios que logran graduarse del primer año de operaciones fracasen en la primera tormenta.

### Respaldo

#### ¿El Estado apoya este trabajo?

Durante las conversaciones con el Ministerio de la Producción (Produce), les decimos que están yendo por un camino que ya existe. Gran parte de la intervención pública para tratar de favorecer a las empresas pequeñas es darles líneas de crédito, pero lo que falta hacer es que tengan más cubiertas esas esquinas duras de atravesar, por ejemplo, un respaldo que asegure su continuidad.

Sería mucho más útil darles ese grado adicional de resiliencia mediante un seguro, porque estas empresas se descarrilan en la primera curva que deben afrontar y se pierde el empuje del empresario que arriesgó su capital, comprometió sus activos y ahora debe volver a empezar.

**“A lo largo de estos años, hemos ido encontrando más eco en la industria de microfinanzas que está entendiendo que, efectivamente, el mercado de seguros puede unirse a ellos en este esfuerzo de avanzar en la inclusión financiera”.**

#### ¿El camino que sigue el sistema asegurador es el que se esperaba o va más lento?

Evidentemente, es mucho más fácil avanzar en un entorno de alto crecimiento económico, el cual no hemos tenido. Sin embargo, es importante utilizar estos eventos, que podríamos calificar de catastróficos pues hicieron que las empresas quiebren, como una lección de que se puede estar preparado y protegido para evitar que el mal momento se repita.

Los últimos años han sido muy críticos, si el negocio



atravesó la pandemia y no pudo acomodar su canal de ventas a la orden de confinamiento seguramente este evento hizo que se hundiera, y si no contó con un seguro ante las posteriores lluvias también terminó quebrando.

Hay un aprendizaje muy importante para las microfinancieras y los empresarios, las primeras funcionan como el principal asesor de los segundos pues los conocen a detalle, saben cómo les ha ido en sus ventas y conocen los problemas que tiene su historial crediticio.

### **¿Qué iniciativas están surgiendo desde Apeseg y las compañías de seguros para promover este trabajo con las financieras?**

Hay un modelo conocido como 'freemium', que utiliza la industria peruana y la mundial, mediante el cual las entidades de microfinanzas acuden a los productos de las aseguradoras no para la venta de un crédito más un seguro, sino para incentivar al cliente a probar cómo le ayudaría esta cobertura frente a un siniestro.

Es una especie de regalo interesado que permite introducir una herramienta hasta cierto punto desconocida en la gestión de riesgos de las Mypes.

Puede ser un seguro multirriesgo acotado para proteger la mercadería de un incendio o una lluvia en empresas donde las espaldas son poco anchas, no se tolera la pérdida de stock porque representaría la quiebra de la empresa y el incumplimiento en el pago del crédito.

Tener esta protección ayudaría con la devolución del préstamo pues garantiza la continuidad del negocio.

### **¿Hay otros mecanismos adicionales?**

Sí, lo segundo que observamos son los combos en los que se identifica una molestia en el empresario, por ejemplo, pagar una tasa de interés elevada, y se le ofrece una solución. Si el cliente tiene un seguro multirriesgo, el costo de su financiamiento puede bajar de 40% a 25% anual, tasa que se muestra más razonable. La probabilidad de incumplimiento frente a un evento adverso se cae dramáticamente porque está asegurado.

### **Durante el primer trimestre no se concretaron las proyecciones pesimistas sobre El Niño, ¿cómo evitar que los negocios vean al seguro contratado como un gasto?**

Gracias a dios no hubo un fenómeno fuerte, tuvimos lluvias muy pequeñas. No obstante, es tremendamente importante para las pequeñas empresas y sus asesores en las microfinancieras entender que ese es el rol del seguro, evitar que en una situación adversa puedan cerrar o, peor aún, quedar endeudados. No tendrían capacidad de generación de ingresos y, además, cargarían con una mochila financiera por cumplir.

Para llevarlo a la vida privada, es como contratar a un guardián para vigilar la casa y a fin de mes pedirle que devuelva el sueldo porque nadie robó. Al contrario, se agradece que nadie se metió a la casa. Tratamos de que

los negocios comprendan que es mejor tener el seguro y no usarlo, que necesitarlo y no haberlo contratado.

### **¿Y la protección frente a terremotos?**

Camina mucho más lento porque es un riesgo que, desde el punto de vista del empresario, aún es más remoto, es más improbable que ocurra y que lo termine afectando. Diría que es más difícil convencer a un cliente de la MYPE que se proteja frente a movimientos telúricos.

### **Regulación**

### **¿Cómo califica la labor de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) con el sistema asegurador?**

Estamos trabajando en conjunto con el regulador en este segmento de microfinanzas, es un área que necesita mucha capacitación, entender el rol que juega el seguro como herramienta de gestión de riesgos.

La SBS tiene un mandato natural de ser la voz para educar a la población en general, capacitarlos sobre la identificación de sus riesgos y cómo actuar para estar protegido. De esta manera, se logrará un mejor desarrollo de los negocios y un buen comportamiento de los consumidores.

Trabajamos con la SBS en un objetivo común y es que la mayoría de los clientes sepa utilizar las herramientas, porque no solo se trata de tenerlas sino de que puedan usarlas de manera correcta a lo largo del tiempo.



***“Hemos pasado de una situación en la que los promotores de crédito no entendían las pólizas y mucho menos por qué tenían que comentarle sobre ellas a sus clientes, a un escenario donde ven los seguros como una herramienta para sus deudores y una protección para su cartera”, afirma Eduardo Morón Pastor.***

# Infraestructura de Cajas Municipales puede ser aprovechada para llevar productos de seguros a zonas rurales

La industria de seguros se reunió en el Insurance Day 2024, organizado por la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg), y al analizar cómo fomentar el acceso de la población a los seguros, se mencionó la capacidad de las microfinancieras para llegar a poblaciones a las que no acceden las aseguradoras.

La democratización de los seguros y el desarrollo de la industria aseguradora en Perú dependen de una educación financiera temprana, la utilización de infraestructuras locales como las de las Cajas Municipales, y la colaboración continua entre todos los actores del sector. Solo a través de estos esfuerzos conjuntos se podrá construir una cultura de seguros robusta y que alcance a más personas.

Esta fue la conclusión a la que llegaron los representantes de la industria de seguros que se reunieron en el Insurance Day 2024, organizado por la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg).

Entre el 2012 y 2022, la industria aseguradora peruana duplicó su tamaño en primas de seguros netas (2,3 veces) y al 2022 contaba con S/71.899 millones en activos. Sin embargo, en el mismo periodo de tiempo el acceso de personas o empresas a un seguro no avanzó.

Entre el 2012 y 2022, la penetración del sector seguros se mantuvo en 2% del Producto Bruto Interno (PBI), es decir, el valor total de las primas de seguros contratadas por personas y empresas en Perú representó el 2% del valor total de todos los bienes y servicios producidos en el país en un año.

La penetración del seguro es un indicador comúnmente utilizado para medir la extensión y el desarrollo del mercado de seguros en una economía. Un mayor porcentaje sugiere que más personas y empresas están utilizando productos de seguros para protegerse contra riesgos.

En el 2022, Perú solo superó a Bolivia (1,5%) y Paraguay (1,1%) en penetración del sector asegurador en Sudamérica, y fue el país de la Alianza del Pacífico con menor penetración, señala el Reporte del Sector Asegurador 2022 presentado por Apeseg durante el evento.

## Educación financiera

Pese a que Perú cuenta con normas e iniciativas privadas para impulsar la educación financiera en la población (ver edición 221 de **Microfinanzas**), encuestas y estudios revelan que todavía hay mucho por avanzar.

Según los resultados del Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (prueba Pisa), a cargo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) del año 2018, el 46,4% de los estudiantes peruanos de 15 años evaluados tuvo un desempeño por debajo de la línea base establecida para el dominio de la competencia financiera.

Mientras que la tercera Encuesta Nacional de Capacidades Financieras, desarrollada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y la CAF - Banco de Desarrollo de América Latina, muestra que, en el año 2022, el 46% de la población peruana contaba con un nivel medio de educación financiera y un 13% con un nivel adecuado; pero aún hay un 41% que carece de capacidades financieras.

Para los especialistas reunidos en el Insurance Day 2024, la educación financiera es un factor importante para el desarrollo de la industria aseguradora.

“La clave para un mayor desarrollo de la industria de seguros radica en la educación financiera temprana. Si no logramos que los niños accedan a conceptos de educación financiera desde temprana edad, será mucho más complicado impartir estos conocimientos en la adultez”, enfatizó César Rivera Wilson, gerente general de Pacífico Seguros.

Precisó que el Perú cuenta con reglamentos que promueven la educación financiera en los colegios e, incluso, desde el sector privado también hay iniciativas para promover la alfabetización financiera. Uno de estos

programas es “Finanzas en mi colegio”, impulsado por la Asociación de Bancos (Asbanc) y Apeseg.

“Estos programas proveen material educativo que permite a los escolares aprender desde temprana edad sobre la importancia de estar asegurados, gestionar sus finanzas de manera ordenada y adquirir conceptos básicos de finanzas”, comentó.

Los contenidos de educación financiera están incorporados en el Currículo Nacional de la Educación Básica en las competencias N° 19 “Gestiona responsablemente los recursos económicos”, N° 27 “Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social” y N° 28 “Se desenvuelven en entornos virtuales generados por las TIC”.

Sin embargo, Rivera enfatizó la necesidad de un compromiso firme por parte del sector público para asegurar la implementación efectiva de estos programas.

## Tecnología

Sin embargo, la educación financiera es solo el primer paso en un camino más amplio hacia la inclusión financiera y el acceso equitativo a los seguros. Aquí es donde entra en juego la tecnología, ofreciendo herramientas innovadoras que pueden llegar a cada rincón del país y adaptarse a las necesidades individuales de los ciudadanos.

Para Edgar Gómez Quiñonez, gerente general de BNP Paribas Cardif Perú, las nuevas tecnologías no están siendo utilizadas de manera óptima en el sector asegurador.

“Nos hemos centrado en emplear la tecnología para mejorar la experiencia del cliente, lo cual es crucial. Ahora respondemos rápidamente a las necesidades de



los clientes a través de nuestros canales de atención. No obstante, nos hemos quedado cortos en utilizar los medios digitales para llegar a más personas”, afirmó.

Consideró que la misión de las empresas del sector asegurador es llegar tanto a la población urbana como rural de Perú. Los canales digitales, al igual que las Cajas Municipales, representan una oportunidad para conectar con aquellas personas que aún no tienen acceso a seguros.

“El canal digital asistido es altamente eficiente, especialmente porque los productos de seguros no son fáciles de entender y requieren asesoría personalizada”, comentó.

Un ejemplo claro de esto es el seguro vehicular, pues los clientes rara vez completan el proceso de manera autónoma. La asistencia digital puede ser clave para mejorar la penetración en diversos segmentos del mercado.

“Desarrollar herramientas tecnológicas que faciliten el acceso a seguros en todos los segmentos de la población es esencial para nuestro crecimiento y para el bienestar financiero de los peruanos”, manifestó.

### Unir esfuerzos

Uno de los desafíos más significativos para la industria aseguradora es llegar a la población que reside en áreas rurales, donde el acceso a servicios financieros es limitado. Aquí la presencia de las Cajas Municipales es de interés de las aseguradoras.

“Una de las fortalezas de Perú es la capilaridad en el acceso a servicios financieros, alcanzando al 98% de la población. Este logro se debe en parte a un mecanismo casi exclusivo del país: las entidades microfinancieras de origen social, particularmente las Cajas Municipales. Estas instituciones, profundamente integradas en la cultura local, tienen una presencia regional significativa que las distingue de sus equivalentes en otros países”, dijo Gómez.

No obstante, reconoció que esta capacidad de llegada de las Cajas Municipales no se está aprovechando al máximo por el sector asegurador.

En cuanto a la interacción con los clientes, Alberto

Vásquez Vargas, gerente general de La Positiva Seguros, señaló que hay diferencias significativas entre Lima y provincias, donde a menudo se requiere mayor cercanía y contacto.

Y en esta tarea las microfinancieras les está permitiendo llegar a las zonas rurales o alejadas de la capital de manera eficiente. “Los vendedores de microfinancieras, que muchas veces llegan en moto, suelen ofrecer seguros de protección como complemento a los créditos”, indicó.

### El cliente

Uno de los mayores retos que enfrenta la industria, según Vásquez, es entender y conocer bien a los distintos segmentos de clientes, ya que no todos los consumidores son iguales.

“El consumidor urbano no es igual que el rural, no consumen de la misma manera ni tienen los mismos patrones, interacciones, preocupaciones y anhelos. Tampoco es lo mismo un cliente informal que uno formal”, sostuvo.

Por ello, consideró necesario rediseñar la oferta de productos para llegar a una variedad más amplia de consumidores. “Es importante la creación de productos más simples y accesibles. Hay que mejorar el proceso de experimentación y desarrollo de nuevos productos para satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores”, indicó.

Sin embargo, también reconoció que la transformación de la industria va más allá de la oferta de productos y la innovación. Por eso, la importancia de adoptar un nuevo modelo operativo en la comunicación y la interacción con los consumidores diseñando estrategias de comunicación que apelen a las aspiraciones y motivaciones individuales de cada persona, con el fin de conectar las necesidades con los productos adecuados.

### Promotor

La normativa peruana sobre seguros está regida principalmente por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros, y la Ley Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Esta ley establece las bases para la regulación,

supervisión y control de las entidades financieras y de seguros, asegurando la protección del usuario y la estabilidad del sistema financiero.

“En la industria de seguros del país, el papel de los organismos reguladores ha sido históricamente asociado principalmente con la fiscalización y el control. Sin embargo, la evolución de esta industria y las necesidades cambiantes de la sociedad demandan un enfoque más equilibrado, en el que estos organismos también asuman un rol protagonista en la promoción y el desarrollo del sector asegurador”, afirmó Fernando Ríos Sarmiento, gerente general de Rímac Seguros.

Añadió que este doble enfoque no solo fortalecerá a la industria, sino que también mejorará su impacto en la economía y en la vida de los ciudadanos peruanos.

La fiscalización sigue siendo una función esencial de los organismos reguladores. Garantizar que las compañías de seguros operen de manera transparente y justa es crucial para mantener la confianza del público y la estabilidad del mercado.

El Reglamento de Gestión de Conducta de Mercado para las Empresas de Seguros, aprobado por Resolución SBS N° 215-2019, establece las directrices que deben seguir las empresas de seguros para garantizar la transparencia, equidad y el trato justo a los consumidores.

Las normativas vigentes deben ser cumplidas rigurosamente para proteger a los asegurados y asegurar que las empresas actúen con solvencia y ética. Esto lo tienen claro las empresas aseguradoras, no obstante, consideran que la promoción del sector es igualmente importante.

“En el gremio, percibimos que el enfoque predominante ha sido el control fiscalizador, en detrimento de un rol más promotor. Aunque la fiscalización es una parte fundamental de la regulación, se necesita un equilibrio que también impulse el crecimiento y la innovación en el sector”, consideró Ríos.

La implementación de políticas públicas que fomenten el acceso a seguros para poblaciones desatendidas y la colaboración con el sector privado para desarrollar productos que respondan dicho grupo poblacional, también debe ser una prioridad.

## ¿Cómo avanzar con la profundización de los seguros en una economía informal?

En Perú, donde el 90% de las empresas son micro y pequeñas, es fundamental educar a los microempresarios sobre los beneficios de contar con seguros para sus negocios. La protección de sus activos más valiosos no solo les proporciona tranquilidad y confianza, sino que también impulsa un cambio de comportamiento positivo.

“Un microempresario asegurado se siente más seguro al invertir, lo que genera un efecto dominó: acceso a créditos, aumento de compras y, en consecuencia, crecimiento económico y social”,

afirmó Andrea Camargo, consultora especializada en seguros inclusivos y seguros climáticos.

Durante el Insurance Day 2024, subrayó las barreras que dificultan el acceso a los seguros en el país. “La informalidad, la desigualdad, los costos, la falta de información y la desconfianza son algunos de los desafíos a enfrentar en Perú. La penetración de seguros en el país es de solo 2%”, precisó.

Además, mencionó los desastres naturales

frecuentes, el aumento de la pobreza y la carencia de una cultura de aseguramiento como factores adicionales que complican la situación.

Sin embargo, las alianzas con el sector privado, una mejor relación con el Gobierno y la tecnología abren posibilidades de aumentar la accesibilidad.

“Hay un reconocimiento del rol del seguro como herramienta clave para avanzar en políticas públicas. Aún hay muchas tareas pendientes, pero el sector está en suelo fértil”, indicó.

Un ejemplo es el Seguro Agrícola Catastrófico (SAC), que comenzó como una iniciativa de las compañías aseguradoras y está dirigido a pequeños agricultores con más de 1.000 hectáreas, dedicados principalmente a cultivos de subsistencia. “Este programa, implementado en colaboración con el Gobierno, ha sido crucial para ofrecer cobertura a agricultores en diversas regiones, demostrando el impacto positivo de políticas públicas bien diseñadas”, señaló.

### Conciencia aseguradora

Otro reto es mejorar y comprender mejor las perspectivas de los distintos segmentos poblacionales sobre los seguros, es decir, entender sus creencias, cultura, motivaciones y cómo perciben a las compañías aseguradoras.

Esto, según los gerentes generales, requiere desarrollar

una conciencia aseguradora en el país, una labor que no puede ser realizada solo por una compañía, sino que necesita el esfuerzo conjunto del sector asegurador, las instituciones privadas y el Estado.

Como ejemplos de la falta de conciencia aseguradora en el país, se encuentra el bajo nivel de aseguramiento de activos como la vivienda, a pesar de ser un bienpreciado. De acuerdo con el reporte de Apeseg, solo el 4,9% de las viviendas urbanas (más de 318 mil) cuentan con un seguro.

Los seguros más demandados son los vinculados a vida, con 40%. También con 40% figuran los seguros en general (vehicular, vivienda, propiedad, de viaje, etc.); mientras que el otro 20% corresponde a seguros por accidentes, enfermedades y la parte previsual.

En los últimos años, la demanda por el seguro previsual

ha aumentado por los efectos de la pandemia, pues se registraron muchos fallecimientos, los cuales activaron muchos seguros de sobrevivencia.

A nivel sectorial, Apeseg tiene la campaña de concientización “Dime si tienes seguro”, iniciativa que se centra en el concepto de la importancia de estar asegurado.

Rivera dijo que esta campaña representa un ejemplo de trabajo conjunto entre todos los actores de la industria de seguros, incluyendo compañías de seguros, corredores, banca y comercializadores.

“Con esta campaña, tenemos la oportunidad de colaborar para aumentar la conciencia sobre la importancia del seguro, lo cual es un buen ejemplo de cómo podemos asociarnos para crear conciencia, generar educación y, por supuesto, lograr un país mejor protegido”, subrayó.



Los gerentes generales de Pacífico Seguros, BNP Paribas Cardif Perú, La Positiva Seguros y Rimac Seguros participaron en el Panel: ¿Cómo fomentamos el acceso a los seguros? del Insurance Day 2024.





# 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](mailto:lucila.vela@pad.edu) / (01) 217 1200 - Anexo 1268

# BCR prepara primer piloto para facilitar a población no bancarizada acceso y uso de pagos digitales

**El Banco Central de Reserva (BCR) está estudiando la utilidad de una Moneda Digital del Banco Central (CBDC, por sus siglas en inglés), como herramienta para fomentar el uso de los pagos digitales por parte de la población que utiliza únicamente el efectivo y no tiene acceso a internet.**

El Banco Central de Reserva (BCR) decidirá hasta el 15 de julio la entidad del sector privado que participará en el primer Piloto de Innovación de Dinero Digital luego que, el 16 de abril último, emitió el Reglamento de Pilotos de Innovación de Dinero Digital con el objetivo de facilitar el acceso y uso de los pagos digitales por parte de la población no bancarizada.

En ese sentido, recibió hasta el 31 de mayo las solicitudes de los interesados para acceder al primer piloto entre los que seleccionará en esta primera ocasión a un solo participante.

El BCR señaló que el desarrollo de Pilotos de Innovación de Dinero Digital, con la participación del sector privado como distribuidor del dinero digital a la población, facilitaría la identificación de soluciones efectivas que satisfagan las necesidades de la población objetivo sobre servicios de pagos digitales.

También permitiría la obtención de información sobre la viabilidad del uso de nuevas tecnologías y de modelos sostenibles para la distribución del dinero digital.

En su Reporte de Estabilidad Financiera - Mayo 2024, el BCR explicó que, durante los últimos años, se ha registrado un rápido crecimiento de los pagos digitales, los cuales favorecen la eficiencia y reducción de costos en las transacciones económicas de la población.

Sin embargo, dicha expansión se ha dado principalmente entre la población bancarizada, existiendo un amplio porcentaje de la población que aún no accede a los pagos digitales.

En ese contexto, el BCR, como otros bancos centrales, ha venido estudiando la utilidad de una Moneda Digital del Banco Central (CBDC, por sus siglas en inglés), como herramienta para fomentar el uso de los pagos digitales por parte de la población que utiliza únicamente el efectivo y no tiene acceso a internet.

## Objetivos

Además de facilitar el acceso y uso de los pagos

digitales por parte de la población no bancarizada, los pilotos tienen como objetivos específicos promover modelos innovadores que fomenten el acceso y uso de pagos digitales en la población no bancarizada, utilizando dinero digital del BCR; y, evaluar soluciones de comunicación telefónica donde no hay internet para operar billeteras digitales.

También probar lineamientos de autenticación, conciliación de saldos y movimientos, de ciberseguridad, continuidad operativa y seguridad de la información; y, evaluar esquemas de experiencia de usuario y de enrolamiento (inclusive usando incentivos).

Otros objetivos específicos son analizar el efecto sustitución entre efectivo y dinero digital, evaluar la sostenibilidad de los casos de negocio de las empresas distribuidoras de dinero digital y identificar si las empresas distribuidoras de dinero digital pueden ser un canal para bancarizar a los usuarios finales.

Los pilotos tendrán una duración de un año calendario, que podrá ser extendido hasta por un año adicional, a solicitud justificada del participante.

El participante debe estar registrado como proveedor de una billetera digital en el BCR; demostrar que, a partir de una red de telecomunicaciones, regulada y supervisada por una entidad peruana, puede llegar a clientes en zonas de baja bancarización y limitado acceso a internet; entre otros.

## Obligaciones

Entre las obligaciones que deberá asumir el participante en el piloto está las medidas de minimización de riesgos que establezca el BCR, incluyendo la posibilidad de requerir una garantía sobre los fondos de los usuarios finales.

También el manejo de los casos de fraude, atención de reclamos y de resolución de disputas con los usuarios finales; así como la aplicación de los procedimientos de conocer a su cliente, contra el lavado de activos y financiamiento del terrorismo y protección de datos.

Además, deberá asumir la responsabilidad por los daños sufridos o perjuicios hacia los usuarios finales; y, los costos asociados al desarrollo de sus actividades en el marco de un piloto, incluyendo las soluciones tecnológicas que sean necesarias para su implementación.

Igualmente, los actos u omisiones que le sean imputables que causen pérdidas o afecten la reputación del BCR; el diseño, obligaciones y otras disposiciones señaladas en los anexos del reglamento; y, el cumplimiento de las disposiciones del convenio que suscriba con el BCR para participar en el piloto.

## Evaluación

Para el primer piloto, se optó por un modelo de arquitectura híbrida para la emisión de la CBDC, puesto que permite asignar de manera eficiente las funciones y responsabilidades entre el BCR y el sector privado, siendo la responsabilidad frente a los usuarios finales asumida en su totalidad por el participante en el piloto. Con ello, se minimizan los potenciales riesgos y costos para el BCR.

Adicionalmente, la participación de entidades del sector privado fomenta las innovaciones y podría permitir apalancarse en la existente infraestructura de telecomunicaciones para ofrecer soluciones de pago sin conexión a internet.

Dentro de los 30 días hábiles de terminado un piloto, el BCR evaluará los resultados, considerando si se cumplieron los objetivos del piloto.

También si se cumplieron con los límites de transacciones y saldos; así como con la provisión de información de transacciones en casi tiempo real y diferida de saldos.

Además, si el servicio se encontró disponible y no hubo incidentes mayores en su operatividad, y si se implementó comunicaciones que no requieren de internet y faciliten el acceso a los usuarios en zonas sin conectividad digital.



### Las billeteras digitales se han convertido en el medio de pago más usado luego de la pandemia

Las billeteras digitales (93%) se han convertido en el medio de pago más usado luego de la pandemia, seguido por las tarjetas de débito (66%) y las transferencias vía banca por internet o banca móvil (49%), señala una encuesta a nivel nacional, realizada entre el 13 y el 22 de diciembre del 2023 por el Banco Central de Reserva (BCR) para conocer los cambios de hábito de uso de instrumentos de pago antes y después de la pandemia.

Antes de la pandemia, las tarjetas de débito (54%) se posicionaban como el instrumento con mayor uso, seguido de las transferencias (39%) y las tarjetas de crédito (29%). Por su parte, las billeteras digitales no tenían una adopción significativa (23%).

Igualmente, un 40% usaba solamente un instrumento de pago digital antes de la pandemia, mientras que la proporción de personas que usaban 3 o más instrumentos de pago era menor, representado alrededor del 21% de la muestra seleccionada.

Luego de la pandemia, hay una mayor proporción de personas que utiliza 3 o más instrumentos (48%) y ahora tiene una menor proporción el

grupo de personas que declara usar un único instrumento (24%). El BCR afirmó que el uso de más instrumentos está relacionado con la integración de las billeteras dentro de sus hábitos de pago. Así, dentro del grupo de los usuarios de pagos digitales a la fecha de la encuesta, un 72% utiliza billeteras digitales acompañadas de otros instrumentos.

Dentro de este grupo, un 57% utilizaba instrumentos diferentes a billeteras digitales antes de la pandemia. Por otro lado, se observa que un 65% de las personas que usan exclusivamente billeteras a la fecha de la encuesta utilizaba algún instrumento distinto a las billeteras digitales antes de la pandemia.

Uso de billeteras y otros instrumentos digitales, antes y después de la pandemia (% de la población usuaria de pagos digitales en la actualidad)

Antes de la pandemia	Después de la pandemia		
	Solo Billetera	Instrumentos distintos de Billetera	Billetera y otros instrumentos
Solo Billetera	9,3%	2,3%	1,6%
Instrumentos distintos de Billetera	64,8%	83,7%	57,4%
Billetera y otros instrumentos	1,6%	5,8%	30,2%
Ninguno	24,2%	8,1%	10,8%
<b>Total</b>	<b>19%</b>	<b>9%</b>	<b>72%</b>

Fuente: Encuesta de uso de medios de pago digitales – BCR



Fuente: iStock

Los Pilotos de Innovación de Dinero Digital tendrán una duración de un año calendario, que podrá ser extendido hasta por un año adicional, a solicitud justificada del participante.

## Entrevista a Ljubica Vodanovic, socia de Vodanovic

# “Las fintech buscan elevar sus estándares de cumplimiento para poder operar con bancos y otros stakeholders”

Varias fintech de pagos están viendo cómo elevar sus estándares trayendo experiencias internacionales para autorregularse y ordenar la casa con el fin de que les puedan confiar iniciativas, fondear sus inversiones y permitirles crecer, declara a Microfinanzas Ljubica Vodanovic, de la boutique legal Vodanovic.

## ¿Cuáles son los temas de la agenda regulatoria que destacarías en lo que va de este año 2024?

La agenda regulatoria se despliega especialmente en las actividades más dinámicas. Pensamos, en primer lugar, que la protagonista sigue siendo la vertical de fintech de pagos.

Recordemos que somos un país que ha mejorado, pero que tenemos cerca del 50% de la población aún excluida del sistema financiero formal y, en tal sentido, las iniciativas fintech han encontrado en los pagos un nicho de crecimiento muy importante. Ya tenemos la interoperabilidad full, que seguirá desarrollándose y este año culminará las fases pendientes.

La interoperabilidad está generando una gran cantidad de iniciativas privadas. Todos los días nos preguntan qué se puede hacer dentro de esta red interoperable pues antes el tiempo que le tomaba a un negocio de pagos concretar con varios operadores era mucho; ahora es más rápido pues la plataforma ya interopera con todos.

Un segundo tema es el Open Finance, que fue abordado en la Reunión de Altos Funcionarios de Finanzas (SFOM) del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) 2024 que se realizó en la ciudad de Urubamba (Cusco).

Las autoridades están viendo en qué momento regulan y cuál es la mejor forma de realizarlo pues es importante ver lo que está haciendo la industria y las experiencias de los referentes de la región antes de regular. En la práctica, hay muchas iniciativas privadas que hacen Open Finance pues no está prohibido, como tampoco lo está hacer Banking as a Service.

Un tercer tema es la ciberseguridad. Mientras más innovemos más riesgos de ataques cibernéticos habrá.

Entonces, debemos estar preparados y, para ello, necesitamos que el Estado cuente con una Política Nacional de Ciberseguridad.

Por el lado del sector financiero, tenemos normas muy estrictas, pero se aplican sólo a la industria financiera convencional y no al resto de las empresas tecnológicas ni a las fintech ni a terceros que se relacionan con ella.

## ¿Sigue siendo la regulación algo muy relevante para el mundo fintech o ya no es así?

En industrias en proceso de consolidación, cuando la regulación es promotora de la innovación, flexible y proporcional al riesgo, sí ayuda mucho. En el Perú, en muchos casos, sí lo es y en otros todavía no; pero, en general, la regulación peruana deja hacer.

No hemos optado por una Ley Fintech general, como algunas industrias más maduras y consolidadas. Entonces, tenemos más innovación, más casos de finanzas embebidas, más Open Finance de mercado y mucho dinamismo.

Lo interesante es que las autoridades están estudiando las barreras que impiden un mayor crecimiento de la industria fintech. Eso es muy bueno pues va a traer mayor apertura, flexibilización de licencias, cambio de normas para atraer más inversión, etc. Esto puede ayudar a la consolidación de la industria.

## ¿Y las fintech quieren pasar al sector regulado o no les gusta la regulación?

Las fintech son conscientes de las ventajas de la regulación y quieren pasar al sector regulado pues eso les permite obtener más fondeo, ganar más reputación, escalar y seguir creciendo. Lo que no quieren es que se frene la innovación.

Y hoy tenemos, por ejemplo, que las licencias financieras de crédito y de dinero electrónico todavía no son flexibles. Levantar esas barreras será clave para que más fintech pasen al lado supervisado y se genere mucho más competencia e inclusión financiera.

## Y cómo se viene desplegando este año la relación entre fintech y bancos. ¿De cooperación o competencia?

Recordemos que fintech es un “modelo de negocio” y puede ser adoptado tanto por una startup, por un banco como por un retail o una empresa no financiera. En ese marco, nosotros hablamos de “cooperencia” entre el mundo fintech y los bancos. Esto significa que hay áreas de cooperación e integración, sin dejar de lado que también puede haber competencia.

De lado de los bancos, vemos un cambio favorable. Están relacionándose más con las fintech, hay más apertura, quieren entender más las verticales o segmentos existentes. Del lado de las autoridades, hay una tarea para apoyar que las fintech mejoren sus estándares, para generar más confianza y más interrelación con otros.

Vemos muy positivo que las fintech trabajen para elevar sus estándares de cumplimiento justamente para que se distingan y puedan integrarse en todo el mercado financiero y poder operar con bancos y otros stakeholders.

## ¿Qué efecto tuvo el estudio de mercado del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) sobre las fintech?

Justo lo que decíamos, el tema de los estándares. Las fintech han visto, producto del estudio del Indecopi y



del comportamiento de la industria, que van a tener que elevar sus estándares para generar más confianza.

Se han dado cuenta de que en el Perú no tenemos una Ley Fintech sino normas acotadas y específicas. Y por ello buscan generar esa confianza en espacios no regulados.

El estudio del Indecopi ha recomendado que deben mejorar sus niveles de cumplimiento. Por ejemplo, la fintech de cambio de monedas Rextie adoptó el ISO de ciberseguridad, buscando justamente tener los estándares más altos.

En la industria se observa que varias fintech de pagos buscan elevar sus estándares, trayendo experiencias internacionales para autorregularse y que les puedan confiar iniciativas, fondar inversiones y crecer.

Esto es muy sano porque en la industria ahora se encuentra de todo, incluso, se han denunciado varios aplicativos fraudulentos que los confunden con fintech, cuando son simplemente informales o ilegales.

### Posición bancaria

#### ¿Y cómo se está viendo esto desde la banca?

La banca ha empezado a cambiar su comportamiento con relación a las fintech. No sé si es a raíz de esa campaña de que son pura finta, pero los bancos grandes empezaron a cambiar su compliance.

Ahora están indagando qué negocios fintech existen y qué le preguntan a cada uno para ver si trabajan con ellos. Esto es algo muy bueno.

#### ¿Y por el lado de las autoridades?

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), que lidera la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera, busca detectar dónde están las barreras, los cuellos de botella que frenan a esta industria y cómo pueden hacer para que siga creciendo. Vemos un apetito por apoyar su desarrollo porque se ha visto que es muy importante para traer más inclusión financiera y también para reducir la informalidad.

#### ¿No debería apoyar la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) a las fintech para que eleven sus estándares?

Esta es una iniciativa que está saliendo de las mismas fintech y si lo hacen bien ese debería ser el insumo para las próximas regulaciones. Es decir, esta autorregulación con los mejores estándares debería servir a las autoridades para ver cómo las regularían después en base a estos insumos de la propia industria.

#### ¿Y cuándo sería el momento para que, después de una autorregulación, entre la SBS con su propia regulación?

No se puede saber eso ahora. La SBS ha mostrado que está preocupada por atender los temas de ciberseguridad, que es uno de los focos de su atención hoy. Por eso, ha sacado varias medidas importantes. Ha dicho que está evaluando el Open Finance, viendo si debe ser obligatorio o no, cómo va a cuidar la seguridad de terceros, etc.

También ha señalado que no va a proponer una Ley Fintech sino que va a ajustar las normas específicas

para ayudar a que se desarrolle una industria sana. Ahí es donde la propia industria tiene la oportunidad de explicar el modo en el que se está autorregulando y construyendo estándares. Y eso seguramente puede servir de insumo para la futura regulación.

### OCDE

#### **La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en su último informe sobre Perú, expresó preocupación por la concentración de la información que tienen algunos operadores de billeteras digitales, y sugirió que el Indecopi realice estudios de mercado del sector. ¿Qué opinión le merece?**

Es el mismo fenómeno que pasó en Europa cuando se vio el poder que tenían los grupos grandes para concentrar data. En el Perú los grupos más grandes también tienen una concentración de data enorme.

Estoy de acuerdo con la OCDE, hay que hacerle seguimiento. No es que hoy día se deba prohibir algo, sino que ellos trabajan con el activo más valioso que existe hoy y que es la data de las personas y toca a las autoridades monitorear que se haga un uso adecuado, porque si alguien tiene tanta data debe cuidarla, pero además va a tener que compartirla cuando salga la norma de las Open Finance.

El concepto en todo el mundo es que quien manda sobre su información es el cliente, el dueño de esa data no es el banco, es el cliente.

Entonces, la OCDE ha pedido a las autoridades de competencia, de pagos y del consumidor, que hagan el seguimiento al manejo y concentración de esta data porque tienen que cuidar que, en su momento, pueda ser compartida. Por eso, el Open Finance requiere tanto análisis porque se trata, ni más ni menos, de compartir toda esta data que hoy está concentrada y hacerlo bien.

#### ¿Qué otros temas deben entrar a la agenda regulatoria?

Algunos piensan que necesitamos una ley general fintech, pero creemos que no, que más bien tienen que darse ajustes específicos a las normas para que sean flexibles y proporcionales y no frenen la innovación.

Por ejemplo, en lo que respecta a las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EED), que puedan ser parte de la interoperabilidad se caía de maduro y ahora ya está en la norma de interoperabilidad (Ver entrevista anterior en edición 217 de **Microfinanzas**).

Otro ajuste específico importantísimo es que la cancha esté pareja para todos. En el mercado hay operaciones de préstamo que si las da el sistema financiero no pagan

el Impuesto General a las Ventas (IGV), pero si las da una empresa que está fuera del sistema financiero, sí pagan el IGV. Esto no tiene sentido porque se trata de la misma operación y genera una distorsión. Esta mejora también debe evaluarse.

Además, se debe hacer más flexible el mercado. En el Perú, tenemos todavía licencias para EED que son super engorrosas. Supuestamente debieron ser ligeras porque no captan depósitos del público, pero las licencias toman año y medio a 2 años otorgarlas. El Banco Central de Reserva (BCR) ya se dio cuenta y ha pedido flexibilizar esta licencia.

Si tuviera que resumir, las reformas para fomentar lo financiero digital deben ser específicas, flexibles, proporcionales al riesgo y deben buscar emparejar la cancha.

#### ¿Y cómo se va a lograr eso?

La única forma es haciendo que coordinen las autoridades, de la SBS, de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), del BCR, del MEF y todas las que tengan competencia en el mundo fintech.

Se necesita que haya una articulación. Una mesa de trabajo donde se haga una matriz con las principales barreras o necesidades de ajuste y todos (sector público y privado) empiecen a trabajar en un mismo norte.

Finalmente, ya tenemos varios habilitadores, tenemos la política de transformación digital que ha dicho méntale a educación, a innovación y a inclusión financiera. Ya está eso en ruta. También tenemos varias cosas que ha hecho el BCR como interoperabilidad, que está ayudando muchísimo.

Los ajustes que faltan, si se hacen, van a ayudar a todo el sistema financiero, pues habrá mayor claridad y reglas más flexibles que no frenan la innovación.

Las propias microfinancieras quieren lanzar sus proyectos de neobanco y se preguntan qué tienen que hacer, y ven que deben pasar por una serie de procesos previos. Por ello, flexibilizar va a ayudar a innovar a toda la industria.

Ni qué decir de los actores que nos ven desde fuera, porque al Perú lo ven como en el quinto o sexto lugar en la región. Ven primero a México, Brasil, Colombia y Chile y luego empiezan a ver Perú y les atrae la interoperabilidad, pero entran a hacer doble clic en la licencia y ven que dura 2 años y les parece un plazo muy largo para ellos.

El BCR también está viendo la norma de los iniciadores de pago, que son tecnológicas que ordenan se ejecute un pago que el cliente le pide. Un ejemplo, un cliente entra a un aplicativo, por ejemplo, de Amazon y, desde ahí, ordena que se debite dinero de su cuenta del BCP.

***“Si bien existe un estándar internacional, bajo la regulación vigente, la evolución de la tecnología y las particularidades de nuestro ecosistema, demandan evaluar un modelo único QR, que recoja las exigencias operativas de los actores y promover mayores integraciones”.***

Eso no está regulado en el Perú. Por ello, el BCR ha dicho que va a regular porque eso también es Open Finance pues están haciendo que el cliente les instruya para que le incluyan un pago. Entonces, ya empezó el tema del Open Finance, pero todavía no tenemos una norma.

### Interoperabilidad

#### El BCR informó que los próximos pasos del Proyecto “Interoperabilidad de Pagos Minoristas” que lidera incluyen la implementación de la Fase 4 ¿Cómo ve los avances en este proceso?

Recordemos que la Fase 3 comprendía a las EEDE que ya pueden interoperar si reúnen los requisitos. La Fase 4 concierne a las fintech. Ellas no pueden interoperar directamente pues se requiere al menos licencia de EEDE, pero sí podrán “conectarse” a los actores que ya interoperan. Por ello, resultó clave habilitar su interconexión al sistema de pagos de bajo valor en Perú (la Cámara de Compensación Electrónica - CCE).

Asimismo, podrán ofrecer servicios de “iniciación” de pagos que involucra canalizar las instrucciones de sus clientes y órdenes de pago necesarias para que las entidades financieras o EEDE que gestionan los fondos, realicen los pagos.

Ya se instaló una mesa convocada por el BCR para la próxima regulación de iniciadores de pago, así como de estandarización de API (interfaz de programación de aplicaciones, por sus siglas en inglés), como infraestructura necesaria para permitir la implementación de un ecosistema Open Payment en Perú.

Son ejemplos de alianzas que se han visto beneficiadas por la habilitación de las EEDE a la CCE y el Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR), aquellas celebradas, por ejemplo, entre la EEDE GMoney y la tarjeta prepaga Prex.

También están las facultades delegadas solicitados por el Poder Ejecutivo para modificar la Ley del Sistemas de Pago, con el objetivo de fortalecer las facultades del BCR para reglamentar a los Proveedores de Servicios de Pago (PSP) a fin de mejorar la interoperabilidad de pagos inmediatos.

#### El BCR también prepara la mejora de aspectos relacionados a la calidad del servicio, experiencia de usuario y modelo

#### de negocio para los participantes, entre otros. ¿Qué podría sugerir al respecto?

El BCR ya emitió una circular que es bastante detallada con el nivel requerido de calidad de servicios de pago interoperables en aras de cuidar la experiencia de usuario y la gestión de riesgos.

Asimismo, destaca la implementación gradual en el cumplimiento de las obligaciones, lo que contribuye en



Una API es una pieza de código que permite a diferentes aplicaciones comunicarse entre sí y compartir información y funcionalidades.

### “Las microfinancieras tienen ideas buenas de innovación, pero les falta fortalecer la ejecución de los proyectos”

#### ¿Cómo ve los avances del sector microfinanciero, especialmente de las Cajas Municipales? Hace unos meses hablaron de lanzar su propia billetera digital, sin embargo, no han avanzado tan rápido como era la expectativa inicial...

Así es. Las microfinancieras tienen ideas buenas de innovación, pero les falta fortalecer la ejecución de los proyectos. La propuesta de la billetera común es buena, se trata de juntar a todos para hacer un trabajo en equipo.

El reto está en demostrar que a la hora de ponerse de acuerdo en el cómo, el impulso inicial no se detenga. Ellas saben que necesitan innovar, pero en su propia gobernanza les falta esa cultura

desarrollada de avanzar más. Cuando vemos a un banco es diferente. El banco avanza y luego pregunta ¿puedo? Si no podía entonces pregunta cómo corrige, pero ya avanzó.

#### ¿Qué solución ve?

La educación financiera en temas digitales es clave en la industria para tener talento del bueno y para que realmente se pueda hacer innovación. Hay ideas buenas, pero falta fortalecer la ejecución. La propuesta de la billetera común es buena, esperemos que avance.

Si tenemos que hacer un balance de dónde tienen que mejorar las Cajas, está en su cultura de gobernanza que les permita ejecutar las buenas ideas de innovación que tienen.

#### ¿Ese sería el principal problema de las microfinancieras?

Por un lado, hay un tema de cultura y, por otro lado, que los gremios potencien más la educación financiera en lo digital.

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) y la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (Asomif Perú), pueden cumplir un papel importante en talleres de educación financiera digital para sus equipos.

Nosotros trabajamos con varias microfinancieras, y muchas están siempre capacitándose. Eso es bueno. Pero esa actitud, esa cultura, no la ves en muchas otras.



el monitoreo de su cumplimiento y, de ser el caso, para adoptar mejoras normativas.

Debemos enfatizar que es recomendable una mayor coordinación entre las autoridades y los principales proveedores de servicios de pago para delimitar competencias y no generar una sobre-regulación que afecte el objetivo de la norma.

También es importante el acompañamiento de la autoridad en la implementación de las exigencias, a fin de garantizar el cumplimiento de sus objetivos.

**En este trimestre se iniciaría la definición del modelo único de pagos con códigos QR y un único Código QR para pagos digitales. ¿Qué opina de este proceso?**

Ese proceso es clave. Si bien contamos con regulación aplicable a los servicios de pago con QR, adoptar un

modelo único de pagos con Códigos QR contribuiría en acrecentar los beneficios de la interoperabilidad en los ecosistemas de pago minoristas en el país.

Si bien existe un estándar internacional, bajo la regulación vigente, la evolución de la tecnología y las particularidades de nuestro ecosistema, demandan evaluar un modelo único QR, que recoja las exigencias operativas de los actores y promover mayores integraciones.

**El BCR ha lanzado su primer piloto de dinero digital y, entre los solicitantes que se presentaron hasta el 31 de mayo, seleccionará uno solo antes del 15 de julio. ¿Qué expectativas tiene acerca de este primer piloto de dinero digital en el Perú?**


Se espera que este piloto sirva para lograr pagos digitales inclusivos, pues uno de los requisitos es que

intervenga una red de telecomunicaciones (telco) con alcance en zonas donde no llega la oferta bancaria.

La población objetivo, además de ser clientes en zonas de baja bancarización, debe ser de limitado acceso a internet. Por eso uno de los requisitos es demostrar capacidad para implementar una solución offline para los servicios de pagos. Por ejemplo, la solución USSD (Datos de servicio suplementario no estructurado, por sus siglas en inglés) – SMS (mensaje de texto).

Si resulta exitoso, vendrán otros pilotos con otros participantes que tengan el mismo potencial.

Esperaríamos que estos pilotos -que denotan el reconocimiento de la autoridad por un sandbox- terminen en una regulación flexible e innovadora que realmente logre que estos actores nuevos desarrollen servicios de pagos y transferencias digitales inclusivas en todo el país.



***“En el mercado hay operaciones de préstamo que si las da el sistema financiero están libres del IGV, pero si las da el sistema no financiero están afectas al IGV. Esto no tiene sentido porque se trata de la misma operación y está generando una distorsión”, explica Ljubica Vodanovic.***

# Más del 30% de los clientes del Agrobanco obtienen un crédito por primera vez

**En las colocaciones de créditos agrícolas en el Perú, el Banco Agropecuario (Agrobanco) ocupa el segundo lugar con una participación de 25%, mientras que el sistema de Cajas Municipales y rurales lidera con un 29%, afirmó Enrique Orezzoli Moreno, su gerente general.**

En el país existen aproximadamente 2 millones de pequeños agricultores. De estos, 900 mil requieren financiamiento para sostener y mejorar sus actividades, sin embargo, 820 mil de ellos no logran acceder a los recursos necesarios.

El Banco Agropecuario (Agrobanco), el principal banco estatal enfocado en el sector agrícola, atiende a solo 80.000 agricultores, de los cuales aproximadamente la mitad fue atendida con recursos propios del banco y el resto mediante el Fondo Agroperú. Esto significa que una vasta mayoría de pequeños agricultores sigue sin acceso al crédito.

“Nos falta mucho para cubrir toda la demanda crediticia de los agricultores”, afirmó Enrique Orezzoli Moreno, gerente general del Agrobanco.

Desde el 2020, Agrobanco ha aumentado su base de clientes de 5.000 a 40.000 al cierre del primer trimestre del presente año, y tiene la meta de alcanzar los 100 mil, superando los S/500 millones en colocaciones este año.

Explicó que el crecimiento en su base de clientes ha sido respaldado por la duplicación de sus oficinas a nivel nacional, mejorando el alcance y la atención a los agricultores en regiones clave como Puno, Cajamarca y Arequipa.

Agrobanco tiene 30 agencias operativas en distintas regiones del país, a las que se suman las más de 70 oficinas informativas que el banco dispone a nivel nacional.

Reporta una baja tasa de morosidad, que se ha mantenido en 4,6%. “El 95% de nuestros clientes pagan puntualmente sus créditos, lo que ha permitido que generemos utilidades en los últimos 2 años”, señaló Orezzoli.

## Cartera crediticia

Al finalizar el año pasado, la cartera del Agrobanco sumó S/840,3 millones, mientras que la cartera del Fondo Agroperú fue de S/1.287,3 millones.

Ica es la región con mayor cantidad de desembolsos en el 2023, con S/234,9 millones destinados mayormente a cultivos de uvas. Lambayeque es la segunda región con mayores desembolsos en el 2023, con S/94,7 millones destinados a cultivos de uva, mango y caña de azúcar.

En el ámbito de créditos agrícolas, Agrobanco ocupa el segundo lugar con una participación de 25%, mientras

que el sistema de Cajas Municipales y rurales lidera con un 29%.

No obstante, las Cajas no se enfocan exclusivamente en créditos agrícolas, lo que deja a muchos agricultores sin las opciones especializadas que necesitan, afirmó Orezzoli.

Agrobanco ha desarrollado más de 300 “hojas de producto”, modelos de crédito ajustados a las condiciones financieras de los agricultores. Estos modelos consideran factores como el costo de producción, la cantidad producida y el margen de ganancia, ofreciendo un enfoque más adaptado a las necesidades del sector agrario, precisó.

Más del 30% de los clientes del Agrobanco obtienen un crédito por primera vez, resultado que en gran medida se debe a la colaboración estrecha con asociaciones, gremios, cooperativas y juntas de regantes, agregó.

“Estas organizaciones locales actúan como intermediarios que facilitan el acceso a financiamiento, asegurando que los recursos lleguen a quienes más los necesitan”, sostuvo Orezzoli.

Precisó que, en los 2 últimos años, han logrado que casi 27.300 pequeños productores (13.780 clientes el 2022 y 13.510 el 2023) accedan a un crédito por primera vez.

## Agromujer

Entre el 2020 y 2023, el número de clientes mujeres beneficiadas con un crédito del Agrobanco pasó de 6.558 a 33.105.

“Esta es una clara muestra del compromiso que asumimos con el cierre de la brecha histórica de cobertura financiera hacia la mujer del campo considerando la falta de equidad de género en la atención crediticia del sistema financiero”, sostuvo.



**Agrobanco tiene 30 agencias operativas en distintas regiones del país, a las que se suman las más de 70 oficinas informativas, comentó Enrique Orezzoli Moreno.**



En los últimos 2 años, el producto Agromujer fue el principal motor de crecimiento para lograr la inclusión financiera de mujeres de la agricultura familiar, debido a la eliminación de barreras generadas en normas crediticias que entorpecían el acceso de las mujeres al crédito.

A través del producto Agromujer, ahora se atiende a productoras mayores de 20 años con ventas anuales por debajo de las 100 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), equivalentes a S/515 mil, y con una propiedad menor a 10 hectáreas, precisó.

### Balance

Al cierre del primer trimestre del presente año, Agrobanco desembolsó más de S/255 millones en créditos a 24.224 pequeños productores agropecuarios a nivel nacional.

Las regiones con mayor monto desembolsado son:

Puno (S/36,6 millones), Cajamarca (S/22,1 millones), Junín (S/20,3 millones), Piura (S/20 millones), San Martín (S/17,7 millones), Arequipa (S/14,1 millones), Lambayeque (S/13,1 millones), Ayacucho (S/11,8 millones), Cusco (S/11,7 millones), entre otros.

Productos más financiados fueron: vacuno de carne (S/90,3 millones), arroz (S/30,4 millones), café (S/ 28,8 millones), maíz (S/15,3 millones), cacao (S/14,3 millones), palto (S/12,7 millones), papa (S/12,4 millones), cítricos (S/5,5 millones), olivo (S/3,6 millones), entre otros.

“La expansión homogénea que hemos tenido en las 24 regiones del país es otro factor clave para llevar créditos a nivel nacional”, resaltó Orezzoli.

En lugar de concentrar esfuerzos en áreas específicas, el banco ha distribuido sus recursos de manera equitativa, priorizando las zonas más necesitadas. Este enfoque ha permitido que comunidades rurales, a menudo

desatendidas por las grandes instituciones financieras, reciban el apoyo necesario para impulsar su producción agrícola.

### Resultados

Al cierre del primer trimestre del 2024, según sus estados financieros, Agrobanco obtuvo una utilidad neta acumulada de S/7,6 millones. Los indicadores de rentabilidad se mantienen por encima del promedio del sector de microfinanzas, con una ROA (rentabilidad sobre activos) de 9,1% y un ROE (rentabilidad sobre patrimonio) de 11,4%, indicó.

“Estamos comprometidos con el desarrollo de la pequeña agricultura en el país a través de financiamiento directo. Con un Agrobanco recuperado financieramente, este año ampliaremos nuestra presencia a nivel nacional para llegar a más pequeños productores agropecuarios y ofrecerles el apoyo financiero”, resaltó.



# Mayoría de fondos retirados de AFP permanecen en cuentas de ahorro con tasas de interés que disminuyen su valor

**El Banco Central de Reserva (BCR) advirtió que los retiros de los fondos de pensiones a cargo de las AFP también deterioran las perspectivas de las finanzas públicas, elevando el costo de financiamiento del país; y reducen la capacidad del mercado de capitales para amortiguar choques financieros.**

Los retiros previsionales han generado una serie de impactos adversos en el mercado de capitales, advirtió el Banco Central de Reserva (BCR). La reducción en el tamaño de activos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) ha contribuido a una disminución en la liquidez del mercado de bonos y acciones, así como a una menor disponibilidad de financiamiento para las empresas a través de la emisión de bonos en el mercado primario.

Además, la posibilidad de futuros retiros anticipados, como los que está autorizando reiteradamente el Congreso de la República, plantea incertidumbre y volatilidad en el mercado, lo que reduce la rentabilidad ajustada por riesgo para los afiliados al Sistema Privado de Pensiones (SPP) y, por ende, las pensiones esperadas, alertó el ente emisor en su Reporte de Estabilidad Financiera - Mayo 2024.

En este sentido, consideró fundamental evaluar el rol que desempeñan los fondos privados de pensiones como mecanismo de protección social y de desarrollo del mercado de capitales. Por ello, dijo que es relevante explorar alternativas que aborden de manera integral los desafíos del sistema previsional.

Esto incluye no solo medidas destinadas a fortalecer el ahorro previsional y fomentar la formalización del

empleo, sino también políticas que promuevan una mayor participación de los trabajadores independientes e informales en el sistema previsional, así como el fomento del ahorro previsional para asegurar que el sistema cumpla efectivamente el objetivo de proveer una pensión adecuada en la etapa de vejez, agregó.

## Antecedentes

El BCR recordó que, desde el inicio de la crisis sanitaria, se han efectuado diversos programas de retiro anticipado de fondos privados de pensiones que han reducido de manera importante los ahorros previsionales en el SPP, lo que ha constituido un factor de riesgo para la estabilidad financiera.

Si bien en el corto plazo los retiros ayudan a suavizar la senda de consumo de los hogares, a largo plazo reducen la cobertura del sistema previsional, poniendo en mayor riesgo de pobreza a los futuros jubilados.

También deterioran las perspectivas de las finanzas públicas, elevando el costo de financiamiento del país; y reducen la capacidad del mercado de capitales para amortiguar choques financieros, dada la menor disponibilidad de fondos prestables y las mayores tasas de interés que encarecen las nuevas emisiones y reducen la valuación de los activos de renta fija.

Desde el año 2020, se han realizado 6 retiros de fondos previsionales por un total de S/87.000 millones, que equivalen al 11,2% del Producto Bruto Interno (PBI) del 2019.

Estos retiros han tenido un efecto adverso en el ahorro previsional de los hogares, no solo porque los menores precios de los activos de renta fija reducen el valor del portafolio administrado, afectando las pensiones futuras, sino también porque los fondos retirados permanecen principalmente en cuentas de ahorro del sistema financiero con tasas de interés pasivas menores que la inflación, disminuyendo el valor real de dichos fondos.

El 18 de abril pasado, se publicó la Ley N° 32002 que autoriza un séptimo retiro de fondos de hasta 4 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), equivalentes a S/20.600, sin restricciones para todo el conjunto de afiliados al SPP, que implicaría, según estimaciones de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), una salida de ahorros previsionales de S/34.000 millones.

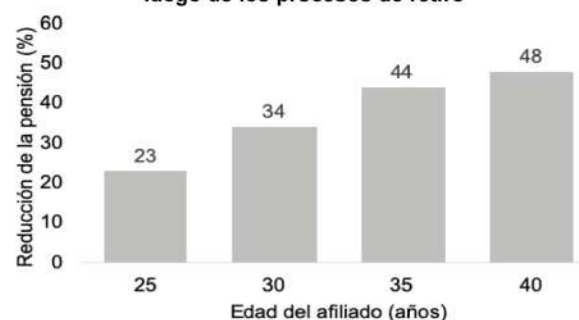
Como resultado, 9 de cada 10 afiliados estarían prácticamente agotando los ahorros de su vejez, lo que acentúa los efectos negativos en la economía y en las personas, así como en el mercado de capitales.

**Cuadro N° 1**  
Número de afiliados y monto retirado, según proceso de retiro

Norma	Características	Número de afiliados que retiraron	Saldo retirado (S/ mill.)
1 DU 034-2020 (abril 2020)	- Afiliados sin aportes de al menos 6 meses consecutivos hasta febrero de 2020	1 935 164	2 966
2 DU 038-2020 (abril 2020)	- Afiliados sin aportes en febrero y marzo de 2020 y cotizantes con ingresos menores a S/2 400	1 305 719	2 094
3 Ley 31017 (mayo 2020)	(Mínimo S/ 4 300 y máximo S/ 12 900). - Todos los afiliados	3 775 066	19 647
4 Ley 31068 (noviembre 2020)	- Retiro de hasta 4 UIT (S/ 17 200) - Afiliados en situación de desempleo	1 256 676	9 016
5 Ley 31192 (mayo 2021)	- Retiro de hasta 4 UIT (S/ 17 600) - Todos los afiliados	3 218 211	31 219
6 Ley 31478 (mayo 2022)	- Retiro de hasta 4 UIT (S/ 18 400) - Todos los afiliados	3 133 149	21 994
<b>TOTAL</b>			<b>86 936</b>

Fuente: SBS.

**Cuadro N° 2**  
Reducción en la pensión esperada para los afiliados luego de los procesos de retiro



Notas:

1/ Edades (años):	25	30	35	40
2/ Salario promedio:	S/ 1 476	S/ 1 950	S/ 2 120	S/ 2 275
3/ CIC (marzo 2020):	S/ 7 025	S/ 15 159	S/ 18 593	S/ 32 618
4/ Retiros (diciembre 2022):	S/ 7 025	S/ 15 159	S/ 18 593	S/ 28 471
5/ Densidad de cotización:	50%	50%	50%	50%

Fuente: SBS



# CAMP 2024

23° CONGRESO ANUAL DE MARKETING • PERÚ

SEMINARIUM. andA

12 / 13 JUNIO

THE WESTIN LIMA HOTEL

**IMPULSO 2024** CONSOLIDANDO NUESTRAS BASES PARA ALCANZAR NUEVAS ALTURAS

## CONOCE A LOS SPEAKERS QUE NOS ACOMPAÑARÁN EN EL CAMP 2024

**MARK SCHAEFER**  
EXECUTIVE DIRECTOR, SCHAEFER MARKETING SOLUTIONS



**DOUG PALLADINI**  
GLOBAL BRAND PRESIDENT, VANS (2016-2022)



**GONZALO FIGARI**  
FUNDADOR, CANDYSTORE / PRESIDENTE, CLUB DE CREATIVOS DE ESPAÑA




**LILIANA ALVARADO**

Escuela de Postgrado UTP



**ROLANDO ARELLANO B.**

Arellano Consultoría para Crecer



**ALEXANDRA BONNEMAISON**

Audi Perú



**ANGELA CASTILLO P.**

Grupo Santa Elena



**JOSÉ MIGUEL CRUZ FERNANDEZ**

NIQ Perú



**JUAN DE LA PUENTE**

Abogado y politólogo



**DIEGO DEVOTO**

Backus



**NATALIA DONGO-SORIA S.**

PPF, UNICEF Perú



**DIANA FLORES LUNA**

The Juju



**LUIS GÈRARDIN**

Orquesta Latina / Vivaldi Partners Group



**ERNESTO JOCHAMOWITZ-ENDERSBY M.**

Specialized Perú



**GOPI KALLAYIL**

Google



**RAFAEL LA ROSA FERRERO**

Community Brands



**DIEGO MACERA**

Instituto Peruano de Economía



**RICARDO MALDONADO**

Cine70 Films



**JUAN MARENCO**

Be Influencers / Cultura de la Influencia



**GEANFRANCO PALOMINO A.**

Yanbal International



**CÉSAR ADÁN PEDROSO**

NTT DATA



**JOSÉ CARLOS PESTANA**

Rimac



**LILIANA PICASSO**

Granja Azul



**ALVARO ROJAS**

Comité Consultivo CAMP 2024



**MIGUEL ROMERO**

Netzun



**MATEO RUIZ DE SOMOCURCIO**

Community Brands



**JOHNNY SCHULER**

Granja Azul



**JUAN CARLOS SOLIDORO**

Netzun



**EMILIANO REISFELD**

Marketing Manager Uruguay



**RAFAEL TEXEIRA**

Qualtrics



**LUPE WELSCH**

Grupo Intercorp

SPONSOR PREMIUM



SPONSORS



MEDIA PARTNERS



PARTNERS ESTRATÉGICOS



## Pobreza

El BCR indicó que el efecto negativo de los retiros de fondos sobre los afiliados es el incremento sustancial en el riesgo de caer en situación de pobreza en la etapa de retiro, dada la disminución abrupta en la pensión esperada en el contexto de retiros masivos de ahorros previsionales.

De acuerdo con la SBS, 8,25 millones de afiliados (89% del total) se quedarían sin saldo alguno en su fondo previsional si dichas personas acceden al programa del séptimo retiro de fondos del SPP.

Hasta diciembre del 2023, 5,3 millones de afiliados registraban un saldo menor a los S/5.150 (1 UIT) en sus cuentas de capitalización individual. A ello se suma que 2,1 millones de afiliados no contaban con saldo alguno en sus fondos de jubilación.

El Cuadro N° 2 muestra la reducción en la pensión esperada para distintos grupos etarios de afiliados e ingresos (sueldo de S/1.476 a los 25 años, S/1.950 a los 30 años, S/2.120 a los 35 años y S/2.275 a los 40 años) y con densidad de cotización del 50% (se asume que los afiliados realizan aportes previsionales durante la mitad de su vida laboral).

Así, se estima que un afiliado promedio de 25 años hoy tendría, a la edad de jubilación (65 años), una reducción de 23% en su pensión por efecto de los retiros; para un afiliado de 40 años, la reducción sería de 48%. Estos resultados muestran las severas dificultades que tendrían los afiliados que agoten sus fondos de pensiones en la edad media y avanzada de su vida laboral.

## Posición fiscal

Tras los retiros de fondos de pensiones, es posible que surjan presiones en el futuro para que el Gobierno otorgue pensiones no contributivas a la mayoría de los afiliados que efectuaron dichos retiros, consideró el BCR.

Además, la demanda por retiros puede llevar a que las AFP sean oferentes netos en el mercado de Bonos del Tesoro Público (BTP) y reduzcan su participación como demandante de la deuda soberana en el futuro.

Esto podría generar presiones negativas en los precios

de los instrumentos de deuda soberana, afectando también la curva de tasas que sirve como referencia para el financiamiento de la inversión pública y privada.

Además, las agencias clasificadoras de riesgo han resaltado los efectos negativos de las medidas de retiro temprano en la clasificación de la deuda soberana.

## Tasas de interés

El BCR afirmó que las necesidades de vender deuda soberana en el corto plazo generan presiones negativas en el precio de los BTP en el mercado secundario. Se estima que el impacto de un retiro masivo del SPP podría generar un alza en los rendimientos de los BTP.

Este incremento de tasas se puede trasladar del mismo modo al mercado de emisiones de bonos corporativos y de créditos hipotecarios, dado que esos mercados utilizan las tasas de la curva soberana como referencia para la determinación del costo de financiamiento.

## Menor rentabilidad

El séptimo retiro de fondos de las AFP podría exacerbar una recomposición subóptima del portafolio de inversiones y una orientación más sesgada a la gestión de la liquidez de las AFP, estimó el BCR.

Particularmente, la nueva composición del portafolio de inversiones de las AFP se caracterizaría por un mayor sesgo doméstico y una mayor ponderación de las inversiones alternativas.

Desde el 2019, la cartera de las inversiones en el exterior de las AFP se redujo de US\$23.672 millones a US\$12.466 millones, mientras que su participación pasó de 44,9% a 40,9% del portafolio total en el mismo periodo. Esto ha ocurrido en un contexto en el cual, por ejemplo, los activos de renta variable del exterior tuvieron importantes excesos de retorno en comparación con los activos del mercado de renta variable local.

En la cartera del exterior, desde el año 2019, la participación de los ETF (Exchange-Traded Fund o fondo cotizado) se ha reducido de 36% del total de inversiones a 15%, dada la liquidación de estos instrumentos para atender la demanda por retiros anticipados de los afiliados.

Como resultado, los fondos privados de pensiones muestran un mayor sesgo hacia inversiones alternativas en el exterior, pues la participación pasó de 5% a 15% del portafolio total.

## Menor valor

Actualmente, las AFP están en proceso de adecuación para cumplir con los límites de inversión hasta el año 2025, dado que los retiros de fondos previos generaron una recomposición del portafolio, con una mayor participación de algunos activos por encima de los límites regulatorios.

El séptimo programa de retiros puede cambiar aún más la composición del portafolio de inversiones hacia una estructura subóptima con relación a aquel que maximiza el rendimiento ajustado por riesgo en el largo plazo, con lo cual los afiliados se exponen, a la vez, a una menor pensión esperada.

Recientemente, las expectativas por la aprobación del séptimo retiro de los fondos previsionales han generado pérdidas en valor del portafolio para todos los afiliados.

Entre el 20 de marzo del 2024 (día previo a la aprobación del dictamen para el retiro de los fondos en la Comisión de Economía del Congreso) y el 12 de abril, todos los fondos muestran desvalorizaciones. Por ejemplo, en el Fondo 3, la reducción en los valores cuota oscila entre 6,4 y 7,7 puntos porcentuales.

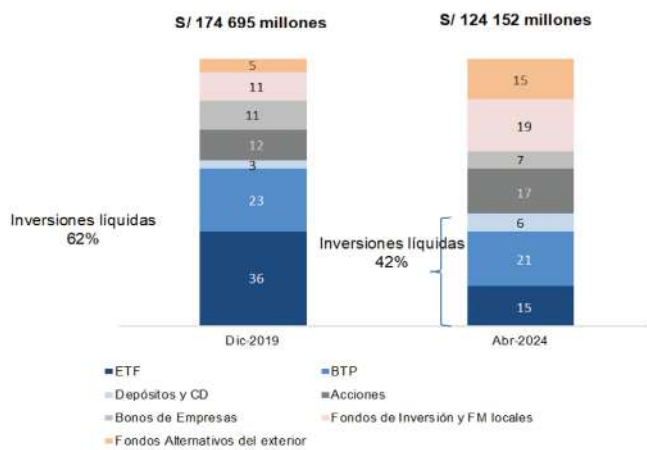
## Liquidez

El BCR también mencionó que el retiro temprano de los fondos de pensiones reduce la liquidez y la profundidad del mercado de capitales. En el mercado de renta fija, la menor cantidad de fondos disponibles minimiza las oportunidades para el financiamiento de la inversión privada a través del mercado de capitales.

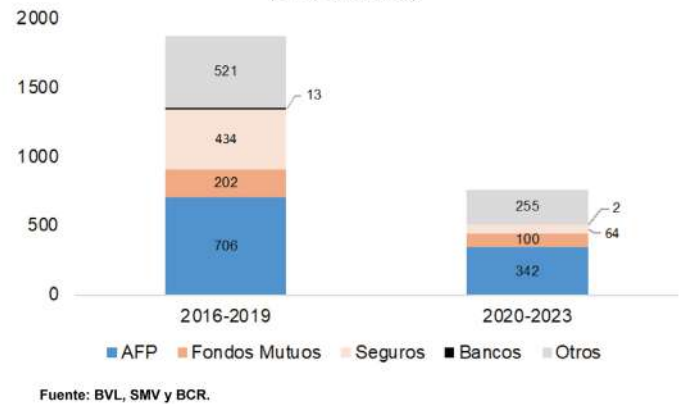
Desde los retiros anteriores, las AFP han reducido significativamente su participación como demandante en el mercado de deuda corporativa.

Las emisiones en el mercado primario de valores desde el 2020 son las más bajas históricamente, asociada parcialmente a una menor participación de las AFP como demandante de valores.

**Cuadro N° 3**  
Composición de las inversiones de las AFP por instrumento (% del total)



**Cuadro N° 4**  
Promedio anual de emisiones en el mercado local por tipo de inversionista adquiriente (US\$ millones)







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
<b>Horas</b>			<b>51</b>

## 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

# Crédito al sector privado crece 0,4% en abril, pero a las empresas cae en 2,3%

**La caída interanual del crédito a las empresas se redujo desde el 2,8% que registró en marzo, lo que corresponde a una tasa de variación de 0,6% en el mes de abril. Sin el Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas habría registrado en abril un crecimiento de 1,5% en términos interanuales, reportó el BCR.**

El crédito al sector privado –que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas– registró un crecimiento interanual de 0,4% en abril, superior al 0,1% que tuvo en marzo, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

Este resultado correspondió a una tasa de variación de 0,6% en el mes. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado habría registrado un crecimiento de 2,7% en términos interanuales en el mismo periodo.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se mantuvo en 4,6% en abril. Por su parte, el crédito a las empresas se redujo en 2,3% en términos interanuales (caída de 2,8% en marzo).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue de 0,7% en abril, explicada por el aumento del crédito a las personas (5%). Ello fue compensado parcialmente por la reducción del crédito a las empresas (3,3%).

## Empresas

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas se redujo de 2,8% en marzo a 2,3% en abril, lo que corresponde a una tasa de variación de 0,6% en el mes.

Si se excluye el saldo de las colocaciones del programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas habría registrado en abril un crecimiento de 1,5% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa disminuyó 1,1% interanual, lo que corresponde a un incremento mensual de 1%. Esta categoría representa el 52,7% del saldo de crédito de las Sociedades Creadoras de Depósitos otorgado a las empresas.

Por su parte, el crédito a medianas empresas registró una caída interanual de 9,1%, que corresponde a una tasa de crecimiento mensual de 0,4%, explicada por el mayor crédito mensual en soles y dólares (0,1% y 1,2%, respectivamente).

Por su parte, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 1,3% y una tasa de variación mensual de 0,1%.

## Personas

El crédito a personas mantuvo una tasa de crecimiento interanual de 4,6% en abril, lo que corresponde a una tasa de crecimiento mensual de 0,6%.

Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una tasa de crecimiento interanual de 4,1%, que corresponde a un incremento mensual de 0,8%. Por su parte, la tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario se mantuvo en 5,3% en abril.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 6,2% (6,9% en marzo) y una ratio de dolarización de 10%. Los créditos asociados a tarjetas aumentaron en 0,2% mensual y registraron una ratio de dolarización de 12,3%.

De otro lado, la tasa de crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se elevó de 4,3% en marzo a 4,6% en abril.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual se mantuvo en 5,3% en abril. El coeficiente de dolarización de estos créditos disminuyó de 7,6% en marzo a 7,5% en abril.

Con información al 22 de mayo, las tasas de interés activas en soles se mantienen por encima de sus promedios históricos. Con relación a diciembre del año pasado, las tasas han tenido comportamientos mixtos.

Por un lado, considerando la decisión del directorio del BCR de recortar la tasa de interés de referencia en 0,25 puntos porcentuales en mayo, esta registra una reducción acumulada en el año de un punto porcentual.

Asimismo, reflejando la transmisión de la política monetaria, las tasas de interés activas cobradas al sector corporativo, a las grandes y medianas empresas, y a los créditos hipotecarios se redujeron.

Por otro lado, las tasas de crédito de Mypes, y consumo no muestran una tendencia decreciente, teniendo en cuenta que estas son determinadas por otros factores específicos de cada línea de negocio, más allá de la política monetaria.

## Liquidez

La liquidez del sector privado se redujo en 0,2% en abril, mientras que su tasa de crecimiento interanual se elevó de 5,2% en marzo a 5,7% en abril.

La liquidez se redujo 0,2% en el mes debido a una caída del circulante (0,6%), que fue parcialmente contrarrestada por el incremento de los depósitos (0,1%).

Por un lado, la liquidez en soles disminuyó 0,1% en abril, que se explica por la reducción del circulante (0,6%), de los depósitos a la vista (0,1%), de los depósitos de ahorro (0,4%) y de los depósitos por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) con 0,7%. Ello fue atenuado por el aumento de los depósitos a plazo (2,2%).

Por su parte, la liquidez en moneda extranjera se

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

	Millones de S/	Tasas de crecimiento (%)						
		Abr-24	Dic-23/ Dic-22		Mar-24/ Mar-23	Abr-24/ Abr-23		Abr-24/ Mar-24
			Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
<b>Crédito a empresas</b>	<b>245 903</b>	<b>3,7</b>	<b>-2,3</b>	<b>-2,8</b>	<b>1,5</b>	<b>-2,3</b>	<b>0,6</b>	
Corporativo y gran empresa	129 647	2,3	-0,3	-1,7	0,1	-1,1	1,0	
Medianas empresas	51 962	1,5	-11,7	-10,2	0,0	-9,1	0,4	
Pequeña y microempresa	64 294	8,6	2,2	1,5	5,6	1,3	0,1	
<b>Crédito a personas</b>	<b>171 134</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>	<b>4,6</b>	<b>4,6</b>	<b>4,6</b>	<b>0,6</b>	
Consumo	103 424	8,3	8,3	4,2	4,1	4,1	0,8	
Vehiculares	3 259	11,4	11,4	6,9	6,2	6,2	-0,1	
Tarjetas de crédito	18 123	10,4	10,4	3,1	1,7	1,7	0,2	
Resto	82 042	7,7	7,7	4,3	4,6	4,6	0,9	
Hipotecario	67 710	5,4	5,4	5,3	5,3	5,3	0,4	
Mivivienda	11 212	11,6	11,6	9,1	8,2	8,2	0,4	
<b>TOTAL</b>	<b>417 037</b>	<b>8,7</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1</b>	<b>2,7</b>	<b>0,4</b>	<b>0,6</b>	

<sup>1/</sup> Los saldos en dólares se valúan a tipo de cambio constante (S/ 3,71 por US\$). Incluye reclasificación de créditos por USD 84,9 millones de microempresa a corporativos.

Fuente: BCR



contrajo 0,4% en el mes. Por componentes, la dinámica fue similar a la de la liquidez en soles y la liquidez total: menor saldo de depósitos a la vista (2,3%), CTS (1,1%) y de ahorro (0,9%), y mayor saldo de depósitos a plazo (2,3%).

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado se redujo ligeramente de 23,3% en marzo a 23,2% en abril. Valuada a tipo de cambio constante de diciembre del 2023, la dolarización de la liquidez se mantuvo en 30,1% en abril y la dolarización de los depósitos se redujo de 35,9% en marzo a 35,7% en abril.

### Pasivos externos

En abril, los pasivos externos de la banca aumentaron en US\$128 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo (vencimiento menor o igual a un año) se incrementaron en US\$20 millones, y los pasivos de mediano y largo plazo se elevaron en US\$107 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado registra un nivel de 14,1% en abril del 2024.

Se observa que este coeficiente ha permanecido alrededor de 14% durante el año 2024. Esto refleja un menor apalancamiento de la banca con el exterior y una mayor proporción de fondeo más estable, tal como depósitos.

Sin embargo, durante el 2022 y en el primer trimestre del año 2023, la ratio se incrementó por el aumento relativo de los pasivos externos en moneda extranjera.

Asimismo, esta definición incluye tanto los pasivos externos en moneda extranjera como los emitidos en moneda nacional por entidades financieras en el exterior. Los pasivos externos en soles ascienden a S/8.783 millones; mientras que, los pasivos externos en dólares, a US\$10.615 millones.

### Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero se mantuvo constante en el mes, con lo que se registra un crecimiento interanual de 10,3%. Por componentes, por un lado, el patrimonio de los fondos mutuos y los depósitos se incrementaron en 4,8% y 0,1%, respectivamente. Por otro lado, el patrimonio de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) se redujo en 0,7%.

Los índices bursátiles locales tuvieron resultados mixtos. En esa línea, en abril, el índice principal (SP/BVL Peru General) subió 2,9% y el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) se redujo 0,8%.

En abril, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las AFP aumentó por cuarto mes consecutivo, ubicándose en un nivel de 45%. Mientras que la participación de las inversiones domésticas disminuyó a 55%.

Por un lado, la participación de los depósitos en el sistema financiero local se elevó a 4,3%. Por otro lado, la contribución de la renta fija y variable disminuyó a 28,5% y 22,7%, respectivamente.

En consonancia, el coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones se elevó de 56% en marzo a 58,4% en abril.

### CRÉDITO AL SEGMENTO DE EMPRESAS, SEGÚN MONEDA Y TAMAÑO DE EMPRESA <sup>1/</sup>

	Millones de S/ abr-24	Tasas de crecimiento (%)			
		Feb-24/ Feb-23	Mar-24/ Mar-23	Abr-24/ Abr-23	Abr-24/ Mar-24
<b>Corporativo y gran empresa</b>	<b>129 647</b>	<b>-2,2</b>	<b>-1,7</b>	<b>-1,1</b>	<b>1,0</b>
M.N.	59 702	-4,6	-4,5	-3,0	1,6
M.E. (US\$ Millones)	18 853	-0,1	0,9	0,5	0,4
Dolarización (%)	54,0	53,9	54,2	54,0	54,0
<b>Medianas empresas</b>	<b>51 962</b>	<b>-11,2</b>	<b>-10,2</b>	<b>-9,1</b>	<b>0,4</b>
M.N.	37 171	-13,3	-11,6	-10,6	0,1
M.E. (US\$ Millones)	3 987	-5,4	-6,5	-5,1	1,2
Dolarización (%)	28,5	28,5	28,2	28,5	28,5
<b>Pequeña y micro empresa</b>	<b>64 294</b>	<b>2,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,3</b>	<b>0,1</b>
M.N.	62 715	2,6	1,6	1,4	0,1
M.E. (US\$ Millones)	426	2,3	-3,0	-1,4	0,8
Dolarización (%)	2,5	2,6	2,4	2,5	2,5
<b>TOTAL</b>	<b>245 903</b>	<b>-3,1</b>	<b>-2,8</b>	<b>-2,3</b>	<b>0,6</b>
M.N.	159 588	-4,2	-4,0	-3,3	0,7
M.E. (US\$ Millones)	23 265	-1,0	-0,5	-0,5	0,6
Dolarización (%)	35,1	34,7	35,1	35,1	35,1

<sup>1/</sup> Incluye reclasificación de créditos por USD 84,9 millones de microempresa a corporativos.

Nota: Los criterios para clasificar los créditos a empresas por segmento de crédito se realiza de acuerdo a la SBS. Mediante la Resolución N° 02368-2023 del 14 de julio de 2023, la SBS modificó la definición del crédito a empresas por segmento. En paréntesis, la información válida hasta junio 2023.

**Corporativo:** Ventas anuales superiores a S/ 200 millones (idem).

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

**Medianas empresas:** Ventas anuales entre S/ 5 millones y S/ 20 millones (Endeudamiento total superior a S/ 300 mil o ventas anuales no mayores a S/ 20 millones).

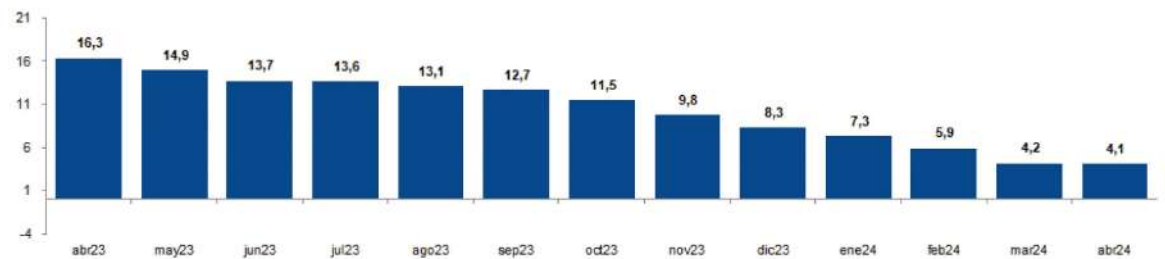
**Pequeñas empresas:** Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total mayor a S/ 20 mil (Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/ 300 mil).

**Microempresas:** Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total menor a S/ 20 mil (Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil).

Fuente: BCR

### CRÉDITO DE CONSUMO

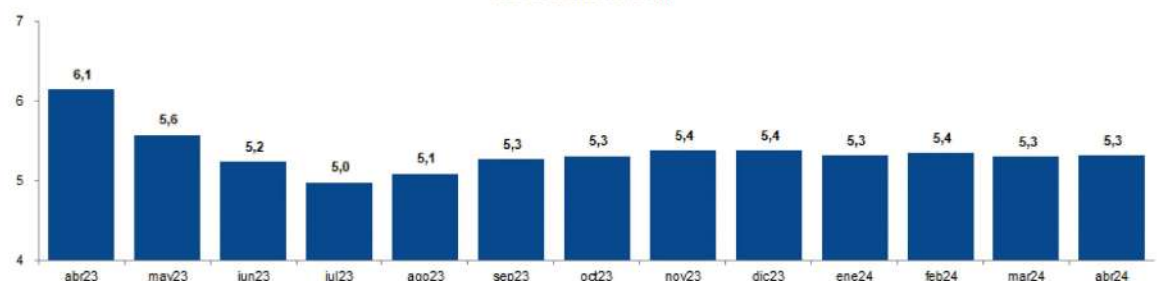
Tasas de variación anual (%)



Fuente: BCR

### CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)



Fuente: BCR



# FEPCMAC y ESAN analizan estrategias de reactivación y productividad para Mypes

**MYPEFest 2024 reunió a más de 550 microempresarios para proporcionar a los emprendedores un espacio donde puedan expresar sus necesidades, establecer conexiones con otros empresarios y acceder a herramientas y recursos que impulsen su crecimiento.**

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) conmemoró el Día Nacional de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes), que se celebra el 15 de mayo, realizando en colaboración con la Universidad ESAN y su Centro de Desarrollo Empresarial (CDE), el primer Encuentro Anual de la Micro y Pequeña Empresa, denominado MYPEFest 2024.

En el evento, que congregó a más de 550 microempresarios,

se debatieron temas como las estrategias de reactivación económica para las Mypes y sobre las políticas de Estado que contribuyen a la productividad de las Mypes.

Uno de los principales objetivos del MYPEFest 2024 fue proporcionar a los emprendedores un espacio donde puedan expresar sus necesidades, establecer conexiones con otros empresarios y acceder a herramientas y recursos que impulsen su crecimiento, explicó Jorge

Solís Espinoza, presidente de la FEPCMAC. En el evento, gremios empresariales como la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), la Asociación de Comerciantes de Gamarra Perú, la Cooperativa de Servicios Especiales del Mercado Central – Centro Comercial El Hueco y la Asociación Peruana de Empresarios de la Panadería y Pastelería (Aspan) expusieron sus desafíos. También las Cajas Municipales premiaron a sus mejores microempresarios.

## Reforzar el apoyo a través de la investigación e innovación



Las microempresas enfrentan barreras significativas como la limitada capacidad financiera, el acceso restringido a mercados y tecnología, trámites administrativos complejos y la falta de formación especializada, pese a que el Perú es un país emprendedor, según estudios como el Global Entrepreneurship Monitor, afirmó Jaime Serida Nishimura, rector de la Universidad ESAN.

Agregó que la volatilidad económica y la inestabilidad política añaden una capa adicional de complejidad a su operación diaria. En este contexto, el papel de la academia y las entidades microfinancieras se vuelve crucial.

“Como instituciones de educación superior, tenemos la responsabilidad de apoyar a las Mypes a través de la investigación, la innovación y el desarrollo de competencias”, subrayó.

En este sentido, reafirmó el compromiso de ESAN como un aliado estratégico en este proceso de fortalecer a los microempresarios, destacando 3 áreas clave en las que puede contribuir.

**Formación y capacitación.** A través del CDE de ESAN, que ofrece programas diseñados para mejorar la gestión, productividad y habilidades técnicas de los empresarios.

**Investigación y desarrollo.** Con el Centro de Investigación y un Fablab especializado en diseño y fabricación digital, ESAN desarrolla soluciones innovadoras para problemas específicos de las Mypes.

**Incubación y aceleración de empresas.** A través de Innova ESAN, la incubadora de negocios que ayuda a transformar ideas en negocios viables.

## Invertir en formación y capacitación, y buscar apoyo

Es fundamental mantener una mentalidad de aprendizaje constante y adaptarse a los cambios del mercado. No temer empezar desde abajo y conocer cada aspecto de su negocio, desde la producción hasta la venta directa, aconsejó Carlos Añaños Jeri, fundador del Grupo AJE.

Esta comprensión integral les dará una ventaja

competitiva y les permitirá tomar decisiones informadas y estratégicas, indicó.

Enfatizó la importancia de la resiliencia y la innovación. “Los tiempos difíciles y las adversidades son oportunidades para innovar y encontrar nuevas formas de crecer. No se desanimen por los obstáculos; en lugar

de eso, véanlos como retos que pueden superar con creatividad y determinación”, dijo.

Inviertan en formación y capacitación, y no duden en buscar apoyo y colaboración con otros emprendedores y entidades que puedan brindarles recursos y conocimientos. Con perseverancia y un enfoque





innovador, pueden transformar sus ideas en negocios exitosos, añadió.

Además, compartió su inspiradora trayectoria de emprendimiento. “Mis padres dudaban de mis planes, pero decidí emprender con una pequeña tienda. Empecé con un saco de azúcar, un saco de arroz, una lata de aceite, una caja de leche y mis ahorros acumulados de las propinas. Solo pude comprar 10 velas de fósforos”, recordó.

Compartió las lecciones aprendidas de su padre. “Le propuse a mi papá hacer un análisis de tiempos y movimientos para mejorar la eficiencia. Su respuesta fue: ‘Levántate temprano, sal a vender las gaseosas y aprende desde las tripas del negocio’. Así entendí la importancia de trabajar duro y conocer cada aspecto de nuestro negocio”, dijo.

Recordó sus primeras ventas al frente del Grupo AJE, cuando había que ir temprano y hablar en quechua con los dueños de las bodegas, para ganar su confianza y preferencia. Pero después de años de trabajo, en 1991, los competidores lanzaron una estrategia agresiva para frenar su crecimiento.

“Suspendí mis vacaciones y regresé a liderar. Invité a nuestros mejores clientes a nuestra planta para mostrarles nuestro compromiso y calidad. Esto nos permitió mantenernos firmes y continuar creciendo”, subrayó.

El crecimiento del Grupo AJE llevó a Añaños a abrir mercados internacionales en Asia y África. “Tuve la suerte de inaugurar fábricas en lugares como Madagascar y trabajar con gobiernos y comunidades locales”, mencionó.

## Su principal necesidad sigue siendo el financiamiento



En un escenario de recesión económica e inseguridad ciudadana, las Mypes necesitan del apoyo articulado del Estado, sector privado y academia, considerando que son el motor de la economía nacional, pues aportan cerca del 30% del Producto Bruto Interno (PBI) y generan el 85% del empleo en el país, resaltó Jorge Solís Espinoza, presidente de la FEPCMAC. Precisó que en el Perú existen aproximadamente 10 millones de Mypes, de las cuales apenas 2 millones son formales.

Por ello, enfatizó que las Mypes informales requieren de herramientas e incentivos financieros y tributarios para acceder a la formalidad.

Las Cajas Municipales, que representan el 42,6% del financiamiento a las Mypes, desempeñan un papel crucial como el brazo financiero de estas unidades empresariales, manifestó.

“Los microempresarios de todo el país están urgidos por reactivarse y su principal necesidad sigue siendo el financiamiento. Recibimos aportes de actores clave como el Banco de la Nación, la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), los ministerios de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) e, incluso, congresistas. Todos, incluidas las Cajas, debemos redoblar esfuerzos para apoyar al sector de los microempresarios”, dijo.

Afirmó que, durante la recesión económica, las Mypes, junto con aquellos que dependen de ellas, han sido los más golpeados. Esto se desprende de los datos más recientes del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), que muestran que, en el año 2023, de cada 100 personas en situación de pobreza que estaban empleadas, 79 trabajaban en microempresas y 8 lo hacían en pequeñas empresas.

## El único camino para sacar al país de la recesión



Durante el primer trimestre del año, la economía peruana apenas se expandió 1,38% debido a que el sector de las Mypes, que dinamizan la economía, todavía no logra reactivarse, como es el caso de los comerciantes del emporio comercial de Gamarra, afirmó Susana Saldaña, presidenta de la Asociación de Comerciantes de Gamarra.

“Llevamos 14 meses a la baja (sector manufactura), pero no somos un riesgo. El 99,2% del tejido empresarial del Perú, es decir las Mypes, no somos un riesgo, por el contrario, somos el único camino para sacar al país de la recesión”, resaltó. Precisó que en el emporio comercial de Gamarra operan aproximadamente 40.000 unidades empresariales, de las cuales el 99,5% son Mypes, generando más de 100 mil empleos directos y afectando a otros 200 mil puestos de trabajo en diversos sectores.

Destacó que más del 60% de los trabajadores en Gamarra son mujeres, muchas de ellas cabezas de familia que han encontrado en este lugar la oportunidad de alcanzar la independencia económica.

Cuestionó la ineficacia de los programas de apoyo gubernamental, como Reactiva Perú, porque ‘no llegaron a los empresarios que realmente lo necesitaban’. “El 5% de los empresarios de Gamarra accedió a Reactiva, y muchos recibieron ofertas crediticias irrisorias”, comentó. Exhortó al Gobierno a implementar políticas públicas realistas y efectivas, y a la revisión del reglamento del programa de reactivación Impulso MYPPerú para que realmente apoye a las Mypes.

Insistió en la necesidad de cumplir con la ley que obliga al Estado a que el 40% de sus compras en bienes y servicios sean a las pequeñas empresas, lo que podría generar un millón de puestos de trabajo en un año. Enfatizó la necesidad de políticas públicas realistas y efectivas para apoyar a las Mypes.

“Programas como Reactiva Perú y diversas iniciativas de financiamiento no han alcanzado a la mayoría de los microempresarios de Gamarra debido a requisitos restrictivos y una implementación deficiente”, cuestionó.



# 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](https://microfinanzas.pe)





## Opinión

# Conectando corazones y cifras

## El rol fundamental de las emociones en microfinanzas



**Mauricio Bock**  
Managing director, Institute of Neurocoaching

En el dinámico mundo de las microfinanzas, donde cada decisión resuena en las vidas de comunidades vulnerables, la inteligencia emocional se revela como el cimiento del liderazgo efectivo. Descubrir los insights\* de la intrincada conexión entre emociones, liderazgo y el éxito sostenible en los negocios de microfinanzas nos abre puertas hacia el éxito.

### Enfoque colaborativo

“La creatividad es un proceso social de gente con la que compartimos, discutimos, aprendemos y competimos”, decía el periodista experto en innovación Andrés Oppenheimer. Esta reflexión resuena fuertemente en el ámbito de las microfinanzas.

La conexión emocional entre líderes, su equipo y los usuarios se convierte en la fuerza impulsora de la creatividad y la innovación. Las relaciones sociales sólidas, basadas en la comprensión emocional, crean un entorno propicio para la colaboración y la generación de soluciones financieras adaptativas.

### Destapando insights

Para Cristina Quiñones, psicóloga y CEO de Consumer Truth, “los insights constituyen verdades humanas que permiten entender la profunda relación emocional, simbólica y profunda que existe entre un consumidor y un producto”.

La perspectiva de Quiñones acerca de los insights como auténticas verdades humanas refleja la importancia de establecer una conexión emocional para los líderes de microfinanzas con las comunidades a las que prestan servicio.

Entender las emociones profundas y simbólicas que conectan a los consumidores con los productos financieros capacita a los líderes para desarrollar soluciones más ajustadas a las necesidades genuinas de las personas. En sus palabras, se trata de “pisar la calle” y salir del escritorio. Un sendero a menudo complejo para quienes lideran las empresas de microfinanzas desde sus escritorios.

Por ello, Eduard Punset, quien fue economista y divulgador científico con su visión de la desconexión entre la identidad y las neuronas, destaca la importancia de la humildad y la adaptabilidad en el liderazgo.

Punset decía: “Sé bondadoso con la gente cuando subas; los encontrarás a todos cuando bajes”. En microfinanzas, donde la rapidez de cambio es constante, esta perspectiva resalta la necesidad de líderes que no solo comprendan las emociones propias y ajenas, sino que también estén dispuestos a reinventarse continuamente.

### Impacto duradero a través de la inteligencia emocional

Hoy más que nunca, cuándo el consumismo tiene una mirada a corto plazo, las microfinanzas en cambio deben de crear nuevas referencias de confianza para desarrollar relaciones humanas duraderas.

La convergencia de estas perspectivas no solo destaca la importancia de la inteligencia emocional en el liderazgo de microfinanzas, sino que también subraya su impacto duradero.

Equipos liderados por individuos emocionalmente inteligentes no solo responden a las necesidades financieras, sino que también construyen relaciones significativas y sostenibles con las

comunidades, reflejando un éxito que va más allá de los números.

El liderazgo emocionalmente inteligente en microfinanzas se erige como una síntesis de colaboración, adaptabilidad y conexión humana, donde los líderes pueden no solo abrazar la complejidad emocional de su labor, sino también transformarla en un motor para un éxito financiero que perdure y deje una huella positiva.

(\* *Un insight es una comprensión profunda de las necesidades, deseos, comportamientos o motivaciones ocultas y desconocidas de las personas, que permite desarrollar estrategias y mensajes efectivos para conectar con ellos.*



# Con la campaña Triplifica tu AFP

participa de nuestro sorteo



Triplifica tus ahorros con  
Caja Huancayo

 **Caja Huancayo**  
La Caja del Perú

Coberturado por:



RUC: 20130200789 | CMAC HUANCAYO S.A.  
Aplican términos y condiciones [www.cajahuancayo.com.pe](http://www.cajahuancayo.com.pe)