

MICROFINANZAS®

La revista del sistema financiero peruano

Fuente: iStock

• Inseguridad ciudadana

Extorsiones amenazan la existencia de los pequeños negocios y al desarrollo del país.
Págs. 8-12

• Crédito verde

FEPCMAC y 8 Cajas Municipales lanzarán Crediciclo para promover la economía circular.
Págs. 34-36

• Informe regional

Piura espera crecer con inversión en agricultura, minería y obras de infraestructura.
Págs. 64-67



Banco de la Nación relanza crédito hipotecario e impulsa modalidad de traslado de deuda

Reduce su tasa de interés hasta 6,75% anual y apunta a los 1,7 millones de trabajadores del sector público que reciben sus haberes en el banco estatal y que, en un gran porcentaje, necesitan comprar o mejorar sus viviendas.

Apuesta agrícola

Miguel Chuquillanqui Vivas, de Financiera Confianza, afirma que menos del 1% de los créditos que otorgaron al sector agropecuario tuvieron que ir al cobro de seguros por problemas meteorológicos o del cambio climático.



Págs. 38-40

Bono hipotecario

Ana Cecilia Gálvez Ballinas, de la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú, dice que se requiere una política de subsidios sostenible por parte del Estado para dinamizar al crédito para vivienda de interés social.



Págs. 44-48

Pagos digitales

Rufino Arribas Irazola, director de Negocios de Yape, espera que las 3.000 empresas que utilizan Yape Empresa se conviertan en 10.000 en los próximos 6 meses. Estas empresas facturan por encima de los S/300 mil al año.



Págs. 58-60



Versión Digital

4 Editorial

Futuro amenazado



6-7 Impulso hipotecario

Unos 60.000 trabajadores públicos tienen créditos hipotecarios en el sistema financiero que podrían beneficiarse con mejores tasas de interés si los trasladan al Banco de la Nación, afirma su gerente de Productos e Inclusión Financiera, Cecilia Arias León.

8-12 Costo del delito

El impacto económico de la delincuencia llega a ser el 5% del PBI, constituyéndose en un factor significativo que frena el desarrollo del país. Las Mypes son las más afectadas por extorsiones y el crédito informal 'gota a gota'.

14 Opinión

En medio de una coyuntura complicada, las entidades financieras y los emprendedores deben ajustar sus estrategias con prudencia y optimismo para aprovechar al máximo la campaña de Fiestas Patrias, comenta Toño Muñiz Carrillo de Mibanco.

16-17 Crecimiento amenazado

La inseguridad ciudadana está pesando en las proyecciones del crecimiento económico del país y en las intenciones y decisiones de inversión, señaló el presidente del Banco Central de Reserva, Julio Velarde Flores.

18-19 Reducir pobreza

El BBVA Research proyectó que la economía peruana crecerá 2,7% anual, en promedio, entre el 2026 y 2029, reduciendo la pobreza de 29% registrado en el 2023 a solo 25,8% en el 2029, advirtió su economista jefe para Perú, Hugo Perea Flores.

20-21 Exportar más

Perú necesita aumentar su producción de cobre, agrícola, pesquera y textil de exportación si tiene como meta mejorar el PBI per cápita de su población, dijo Carlos Prieto Balbuena, gerente del Área de Estudios Económicos del BCP.

22-25 Sigue subempleo

El empleo formal en Perú creció un 3% en abril, sin embargo, el subempleo en Lima Metropolitana aún está lejos de los niveles prepandemia, con medio millón más de personas en esta categoría comparado con el 2019.

28-32 Bonos sostenibles

Cofide incrementará su participación como inversionista en las emisiones de bonos etiquetados, incluyendo Bonos Verdes, Sociales y Azules, alineados a su rol como banco de desarrollo en el mercado de capitales local.

33 Colocación récord

Caja Arequipa cerró el primer semestre del 2024 con un récord al ser la primera Caja Municipal en superar los S/9.000 millones en préstamos. En los últimos 9 años, ha triplicado el monto de sus colocaciones.

34-36 Crédito verde

La FEPCMAC y 8 Cajas Municipales lanzarán Crediciclo para impulsar la economía circular con el objetivo de desembolsar S/267 millones en 23.000 préstamos para el periodo 2024-2029. La demanda efectiva es de 72.000 clientes.

37 Información meteorológica

Caja Ica es la primera CMAC en suscribir un convenio con el Senamhi para desarrollar un "Mapa de Riesgo Climático", ofreciendo a sus clientes información y asesoría técnica para mitigar riesgos en 10 regiones del país.

38-40 Metodología crediticia

Financiera Confianza ha creado herramientas de evaluación específicas que dan soporte a la colocación de créditos agropecuarios. El 27% de sus clientes de estos créditos viven en zonas rurales, comenta Miguel Chuquillanqui Vivas.

41 Servicios financieros

FOCMAC explorará nuevas líneas de negocio que le generen mayor participación en el mercado, incluyendo la compra de carteras y desarrollo de nuevos productos para Cajas Municipales, reveló Bruno Flores Miranda, su nuevo gerente general.

42 Misión compartida

Caja Cusco recibió un préstamo de S/57 millones del fondo alemán eco.business Fund para impulsar prácticas sostenibles y apoyar a los pequeños productores del agro, mejorando el acceso a financiamiento a las Mipymes.

43 Desempeño favorable

Caja Cusco reportó un 5,06% de créditos atrasados a abril, con una morosidad de 5,51% en microempresas y de 4,50% en pequeñas empresas, menores al promedio de Cajas Municipales; lo que le facilita la participación de inversionistas internacionales.

44-48 Efecto negativo

A pesar de una ligera reducción, las tasas de interés de los créditos hipotecarios no han bajado como se esperaba debido al deterioro de la calificación de riesgo crediticio de Perú, declara Ana Cecilia Gálvez Ballinas de la ASEI.

50-51 Opinión

Es importante monitorear las tasas de los bonos soberanos porque se utilizan como referencia para las tasas de interés en los préstamos hipotecarios, dice Débora Martín Maradiegue, emerging markets trader en Scotiabank US.

52-56 Caída histórica

Perú ocupa el puesto 63 de 67 países en el Ranking de Competitividad Mundial 2024, y retrocede 8 posiciones respecto al año anterior, lo que refleja los efectos adversos de las crisis económicas, sanitarias y políticas desde el 2016.

57 Opinión

La pérdida de competitividad de Perú resalta la necesidad de reformas estructurales profundas. Se debe mejorar la eficiencia gubernamental, invertir en infraestructura y fomentar la innovación sostenible, señala Luis Del Carpio Castro de Centrum PUCP.

58-60 Inclusión financiera

Yape ha sobrepasado los 2 millones de préstamos personales, los cuales son de corta duración, de uno a 2 meses. El 50% de los solicitantes tuvieron su primer préstamo formal con el sistema financiero, indica Rufino Arribas Irazola, su director de Negocios.

61 Opinión

Un historial crediticio deficiente puede ser un gran obstáculo para los emprendedores, dificultando el acceso a financiamiento seguro y tradicional, y llevándolos a enfrentar tasas de interés más altas, comenta José Callegari Gazzo del BCP.

MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2023 Edición N° 223

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.

62-63 Interoperabilidad

El BCR proyecta para el 2027 un ecosistema de pagos inmediatos, interoperables y competitivos, centrado en la inclusión financiera, nuevos casos de uso, y estándares robustos de seguridad y experiencia del usuario.

64-67 Informe regional

Si bien la puesta en marcha de la Refinería de Talara impulsó a la economía de Piura, que creció 3,3% en el 2023, la población no lo sintió porque no muchos se dedican a actividades relacionadas a la refinación de petróleo.

68-69 Nueva estrategia

El BCP evalúa la productividad de su red de agentes corresponsales en Lima urbana, ante cambios en el comportamiento de sus usuarios, y redirige esfuerzos hacia zonas con mayor necesidad de presencia bancaria.

70 Socios tecnológicos

Aportan conocimiento especializado, soluciones innovadoras y soporte continuo, reduciendo costos y acelerando la implementación de tecnologías avanzadas para mejorar la rentabilidad de las microfinancieras, explicó Jorge Alva Ibáburu.

71 Gestión de riesgo

Financiera Qapaq ajusta su política de colocaciones y restringe préstamos en zonas de alto riesgo, tras aumento de 20% en el sobreendeudamiento de sus clientes, dijo su gerente central de Finanzas y Compliance, Jorge Gómez Robles.

72-73 Ligero dinamismo

El crédito al sector privado creció 1,1% en mayo, impulsado por la menor caída del crédito a las empresas. La tasa de disminución interanual del crédito empresarial se redujo significativamente, pasando de 2,8% en marzo a 0,4% en mayo.

74-77 CAMP 2024

El consumidor actual investiga y compara marcas en diversos canales, desde bodegas hasta supermercados, siempre buscando el mejor retorno sobre su inversión, explica Álvaro Rojas Miro Quesada, quien participó en el Congreso Anual de Marketing.

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

www.microfinanzas.pe

Síguenos:     

**Abrimos nuestras puertas
hace 38 años, junto con
nuestros sueños con el
propósito de hacer
realidad los suyos.**

Hoy celebramos un
nuevo logro en nuestra
vida, superamos los

9000
MILLONES

en saldo de colocaciones,
y lo festejamos con ustedes
porque compartir es crecer
juntos.



Futuro amenazado



Fuente: iStock

Si bien la delincuencia es una amenaza permanente con la que estamos acostumbrados a convivir, la mutación que están teniendo los delitos hacia formas más agresivas y peligrosas, como la extorsión a los emprendedores y negocios formales, incluso con el uso de explosivos; ha hecho que representantes del sector empresarial expresen su preocupación y que analistas empiecen a evaluar qué consecuencias tendrá la inseguridad ciudadana en el crecimiento económico del país y, por ende, en el bienestar de todos los peruanos.

El costo económico que tiene esta forma de delincuencia para la población, en especial para la más vulnerable, es innegable, porque los empresarios extorsionados, así como los que no ceden a las amenazas y optan por incrementar su seguridad personal y la de sus negocios, terminan trasladando estos mayores costos a los productos y servicios que comercializan, es decir, finalmente son pagados del bolsillo de todos los peruanos.

Lo mismo sucedió durante los años de los demenciales atentados del grupo terrorista Sendero Luminoso, las pérdidas económicas derivadas de ataques directos contra la infraestructura pública, como las torres de transmisión eléctrica, hicieron que el país perdiera miles de millones de dólares.

El costo lo tuvimos que pagar todos los peruanos, no solo los que soportamos miles de horas sin energía eléctrica, sino también los que no se les pudo proveer el servicio porque los esfuerzos estaban concentrados en reponer las torres dinamitadas. Basta revisar las cifras del coeficiente de electrificación a nivel nacional en el año 1990, de tan sólo un 43%, frente a la actual, que supera el 96%.

Es innegable que, además de las víctimas directas del terrorismo, como los asesinados, los que quedaron mutilados y sus familiares; todo el pueblo peruano

también fue víctima del sanguinario grupo terrorista, en especial, los más vulnerables, porque empujó y condenó a millones de personas a más de dos décadas de pobreza y extrema pobreza, las cuales lamentablemente han vuelto a aumentar desde hace 5 años.

¿Es el crimen organizado y la extorsión bajo amenaza de muerte y destrucción de la propiedad privada el nuevo peligro para el crecimiento económico y el bienestar de todos los peruanos, incluso de aquellos que no son víctimas directas de su accionar? Sin lugar a duda lo es.

Y es más preocupante que esto esté sucediendo en medio de una coyuntura de fuerte inestabilidad política y corrupción en el sector público; con un Poder Judicial con serios problemas para administrar justicia en forma eficiente y rápida; y, lo que es peor aún, con un Ministerio Público envuelto en un caos sin precedentes; donde algunos casos mediáticos, en los que lamentablemente cada vez va quedando más en evidencia que tienen mucho de histrionismo y poco de sustento jurídico, son más importantes para los fiscales que los delitos del crimen organizado que vemos todos los días y que tienen la obligación de perseguir.

Es en este escenario, que presentamos en esta edición de **Microfinanzas** un informe sobre las consecuencias de la inseguridad ciudadana, la cual se ha convertido en la principal amenaza para la subsistencia de los pequeños negocios.

Interrogado por **Microfinanzas** sobre este riesgo, el presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde Flores, señaló que la inseguridad ciudadana también afecta a las intenciones y decisiones de inversión.

Esta afirmación no se puede soslayar si tenemos en cuenta que la inversión minera es precisamente la que más ha sido atacada, inicialmente por grupos antimineros

vinculados a agrupaciones políticas extremistas contrarias a la inversión privada; y, en años recientes, por mineros informales devenidos en delincuentes.

Hay que subrayar que Perú necesita duplicar su producción de cobre para ayudar a cerrar la brecha que tiene en su PBI per cápita, el cual se encuentra muy rezagado frente a otros países de la región, tal como explica en esta edición el Área de Estudios Económicos del BCP.

Carlos Prieto Balbuena, gerente de dicha área, precisa que el ingreso per cápita de Chile es casi el doble que el de Perú, y no es coincidencia de que su producción de cobre sea el doble que la peruana. También recuerda que, desde el 2014, el país empezó a crecer por debajo del promedio mundial, es decir, poco después de que emblemáticos proyectos mineros que tenía el país fueron frustrados violentamente.

Por su parte, el BBVA Research alerta de que la pobreza solo se reducirá desde el 29% de la población, nivel al que se incrementó en el 2023, a un 25,8% en el 2029, si la economía peruana solo crece 2,7% en promedio durante el periodo 2024-2029, tal como lo pronostica la entidad financiera.

También precisa que espera un crecimiento de la inversión privada de 2,9% para el periodo 2024-2028, pero si se pudiera repetir las cifras del periodo 2001-2019, con un crecimiento de 7,2%, la economía peruana avanzaría con una cifra más cercana a 4%.

Como vemos, el futuro de los peruanos no solo está amenazado por la delincuencia y el crimen organizado, el verdadero, que en sus diferentes modalidades ataca a los emprendedores peruanos, sean estos pequeños o grandes; también lo está por las perspectivas económicas de un exiguo crecimiento para los próximos años.



ESTAS FIESTAS PATRIAS
**HAZ CRECER
TU NEGOCIO**

Obtén tu **Crédito Promo Mype**, **Credifácil Consumo**,
o incrementa **S/ 500** en tu cuenta de **Ahorros Light**



y participa del sorteo de
S/1000 SOLES



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

“Hemos reducido las tasas de interés de los créditos hipotecarios, especialmente en la modalidad de traslado de deuda”

El Banco de la Nación cuenta con más de 5.000 créditos hipotecarios vigentes y un saldo de S/673 millones al cierre de junio. En el segundo semestre planea otorgar unos 800 créditos adicionales. El 33% de esta cartera es para mejoramiento de la vivienda, indicó a Microfinanzas Cecilia Arias León.

¿En qué consiste el relanzamiento del producto crédito hipotecario del Banco de la Nación (BN)?

Hemos reducido las tasas de interés de los créditos hipotecarios, especialmente en la modalidad de traslado de deuda. El producto crédito hipotecario que tenemos en cartera financia la adquisición o mejoramiento de vivienda. La vivienda puede ser de primer o segundo uso.

Para este semestre, estamos impulsando este crédito principalmente por la disponibilidad de fondos que tienen los trabajadores públicos tras la libre disponibilidad de la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS), la gratificación de Fiestas Patrias y el retiro de recursos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) para quienes están afiliados.

¿Cuántos trabajadores del sector público tienen créditos hipotecarios en el sistema financiero?

Unos 60.000 trabajadores públicos tienen créditos hipotecarios en el sistema financiero que podrían beneficiarse con mejores tasas de interés si trasladan sus créditos hipotecarios al BN.

¿Qué tasas está ofreciendo el BN?

Este producto tiene una TEA (Tasa Efectiva Anual) que va desde 6,75% hasta 7,75%, la cual depende del monto, modalidad y plazo, que puede llegar hasta los 25 años (ver cuadro).

La Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA) mínima será de 7,62% en una de las modalidades. La TCEA está formada por la TEA, seguro de desgravamen, seguro de todo riesgo y comisiones.

Adicionalmente, se les ofrece la posibilidad de realizar pagos dobles en julio y diciembre, lo que facilita la gestión de sus finanzas personales. También se brinda asesoría para que puedan disponer del 25% de su fondo

de AFP para complementar su cuota inicial en caso de primera vivienda.

¿Hay algún impedimento si el interesado en un crédito hipotecario del BN ya es propietario de una o más viviendas?

No es un impedimento el contar con otras viviendas propias ya adquiridas. El trabajador podrá acceder al financiamiento del crédito hipotecario previa evaluación.

¿Hay un límite en el monto que se prestará?

Lo importante es entender la capacidad de pago del trabajador público para atender el pago de préstamos. En general, es recomendable no destinar más del 40% de los ingresos para el pago de este tipo de obligación, por lo tanto, el monto máximo de financiamiento dependerá del nivel de sueldo que tenga el empleado público.

¿En qué se diferencia este producto de los créditos hipotecarios que el BN otorga desde hace 15 años?

Se han mejorado todos los procesos con el objetivo de

atender con mayor celeridad la necesidad de vivienda, además de otorgarle condiciones preferenciales en términos de costos a los trabajadores y pensionistas que perciben sus ingresos a través del BN.

Beneficiarios

¿Cuántos trabajadores del sector público se pueden beneficiar con el crédito hipotecario del BN?

El sector público cuenta con aproximadamente 1,7 millones de trabajadores, de los cuales un gran porcentaje requiere comprar o mejorar su vivienda. Por lo tanto, este producto está dirigido a los trabajadores o pensionistas del Estado cuya demanda aún no ha sido cubierta.

¿Aplica para los trabajadores de entidades y empresas del sector público bajo régimen laboral privado?

Todos los trabajadores del sector público que reciben sus remuneraciones o pensiones a través del BN pueden acceder a este producto.

PRODUCTO	CRÉDITO HIPOTECARIO COMPRA / BIEN FUTURO / TRASLADO DE DEUDA (a)						CRÉDITO HIPOTECARIO MEJORA / AMPLIACIÓN O REMODELACIÓN (a)			
	Tasa de Interés (e.a)						Tasa de Interés (e.a)			
Condiciones del Producto	Hasta 05 Años	Hasta 10 Años	Hasta 15 Años	Hasta 20 Años	Hasta 25 Años	Vigencia	Condiciones del Producto	Hasta 05 Años	Hasta 10 Años	Vigencia
TASA DE INTERÉS							TASA DE INTERÉS			
COMPRA / BIEN FUTURO							MODALIDAD FIJA			
Modalidad Fija							1.1. Hasta S/ 100,000	6.95%	7.15%	17-06-2024
1.1. Hasta S/149,999.99	6.95%	7.15%	7.35%	7.55%	7.75%	17-06-2024				
1.2. Desde S/ 150,000 a más	6.75%	6.85%	7.05%	7.25%	7.45%	17-06-2024				
TRASLADO DE DEUDA							TASA DE INTERÉS POR INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO (k)			
Modalidad Fija							MODALIDAD FIJA	15.00%	19.00%	17-03-2014
1.1. Hasta S/149,999.99	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%	17-06-2024				
1.2. Desde S/ 150,000 a más	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%	6.75%	17-06-2024				

¿También se podrán beneficiar los miembros de las Fuerzas Armadas y Policiales?

Sí, al ser trabajadores del sector público, podrán acceder a este beneficio siempre y cuando perciban sus remuneraciones a través del BN.

Expectativas

¿Qué expectativas de colocación tienen para este crédito hipotecario?

Durante los próximos 6 meses buscamos atender a 800 trabajadores pertenecientes al sector público y pensionistas que podrán hacer realidad la compra de la vivienda o el mejoramiento de esta con el crédito hipotecario del BN.

¿Qué porcentaje corresponderá a créditos para compra de vivienda y para mejoramiento?

Esperamos atender con este producto ambas necesidades, adquisición de vivienda y mejoramiento de vivienda, manteniendo esta última modalidad una participación de 33% en nuestra cartera de crédito hipotecario.

¿Qué porcentaje deberá aportar el servidor público como cuota inicial?

Deberá asumir, como mínimo, el 10% del valor del inmueble para adquisición de vivienda.

¿La posibilidad de prepago permitirá reducir tanto el plazo del crédito o el valor de la cuota?

Dado que el mejor momento en el financiamiento para la adquisición de una vivienda es cuando el crédito se cancela, motivamos a los trabajadores del sector público y pensionistas a que, ante cualquier exceso de liquidez que puedan tener, lo destinen a la amortización de los créditos.

También recomendamos que estas amortizaciones se realicen con el objetivo de reducir el plazo del crédito, lo que permitirá disminuir la carga financiera. En este

contexto, todos nuestros productos permiten hacer dichos prepagos.

Balance

¿Cuál es el balance del crédito hipotecario del BN desde que empezó a ofrecerlo en el 2009?

Desde su lanzamiento, se han atendido a más de 8.000 trabajadores pertenecientes al sector público y pensionistas con el financiamiento de vivienda, muchos de los cuales ya tienen sus viviendas canceladas.

En los últimos años, nuestro mayor interés ha sido fortalecer todos los procesos que permitan atender la necesidad de vivienda, no solo para la adquisición sino también para el mejoramiento. Al cierre del mes de junio contamos con más de 5.000 créditos vigentes y un saldo de S/673 millones.

¿Cómo se han distribuido a nivel geográfico?

Nuestra principal demanda se encuentra fuera de

Lima. Tenemos agencias en todo el país, razón por la cual las colocaciones se concentran principalmente en provincias.

¿Cuál es su nivel de morosidad?

La cartera de créditos hipotecarios, en general, en el sistema financiero tiene los indicadores más bajos de morosidad; dado que cubre la necesidad de vivienda, siendo este un activo valorado por cualquier persona. En ese sentido, nuestros indicadores de morosidad son bajos, encontrándose en niveles inferiores a 2%.

¿Cuál es la necesidad de vivienda propia o mejoramiento de vivienda dentro del sector público?

Según un estudio de Déficit Habitacional del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), que investiga el problema del déficit habitacional definido como la carencia del conjunto de requerimientos que tiene la población para contar con una vivienda digna, el 2,3% de los hogares del país presentaron déficit cuantitativo de vivienda en el año 2021.

Evolución de la tasa promedio de interés en los créditos hipotecarios

Periodo	Tasa promedio en moneda nacional en porcentaje (%)	Tasa promedio en moneda extranjera
Al 30 de junio 2024	8,83	7,49
Dic. 2023	9,10	7,90
Dic. 2022	9,87	8,26
Dic. 2021	6,86	5,08
Dic. 2020	6,38	5,39
Dic. 2019	7,00	5,60

Fuente SBS / Elaboración Microfinanzas

El saldo del crédito hipotecario de las empresas bancarias aumentó de S/58.400 millones en diciembre del 2023 a S/59.400 millones en abril del 2024.

El crédito hipotecario se ha mantenido durante los últimos meses, registrando una tasa de crecimiento interanual de 5,3% en abril del presente año.



“El sector público cuenta con aproximadamente 1,7 millones de trabajadores, de los cuales un gran porcentaje requiere comprar o mejorar su vivienda. Por lo tanto, este producto está dirigido a los trabajadores o pensionistas del Estado cuya demanda aún no ha sido cubierta”, explica Cecilia Arias León.

La inseguridad ciudadana es la principal amenaza para los pequeños negocios en el país

Secuestros, extorsiones y préstamos ‘gota a gota’ son modalidades de delincuencia que han escalado rápidamente en Perú y que es necesario que el Estado combata con mayor eficacia.

Por Juan Vargas Sánchez

La criminalidad en el Perú viene aumentando en los últimos años en sus diferentes modalidades, pero si bien las mediciones internacionales y los expertos locales suelen centrar su mirada en delitos como el tráfico de drogas, la corrupción y la minería ilegal; uno de los sectores que más está padeciendo la violencia criminal es el de los micro y pequeños negocios que son objeto de extorsiones, secuestros y préstamos ‘gota a gota’, que ponen en riesgo su continuidad, dificultan la recuperación económica del país e influyen directamente en el mercado microfinanciero.

Esta amenaza al crecimiento económico ha sido reconocida por el presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde Flores, quien también advirtió del impacto negativo en la inversión privada (ver nota aparte).

En la última edición del Índice Global de Crimen Organizado 2023, que elabora Iniciativa Global contra la Delincuencia Organizada Transnacional (organización mundial con sede en Ginebra, Suiza), se considera al Perú como un país con alta criminalidad, ocupando el puesto 32 de 190 países analizados, lo cual supone un alto impacto económico y social.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publicó, en el 2017, el documento “Los costos del crimen y de la violencia: Nueva evidencia y hallazgos en América Latina y el Caribe”, cuya autora, Laura Jaitman, encontró que el costo directo del crimen en 17 países de América Latina y El Caribe entre el 2010 y 2014 es, en promedio, 3,5% del Producto Bruto Interno (PBI) de la región, es decir, el doble que en los países desarrollados.

El Perú, en el 2014, estaba por debajo de ese promedio,

con un estimado de 2,8% del PBI; pero es claro que la situación ha ido para peor en los últimos 10 años.

Impacto negativo

Los economistas de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) Yuliño Anastasio Clemente y José Mendoza Sánchez han calculado que el impacto económico de la violencia llega a ser actualmente el 5% del PBI, constituyéndose en un factor significativo que frena el desarrollo del país.

A este cálculo llegaron basados en datos del Índice Global de Paz que estima el costo de la violencia en US\$1.086 per cápita, ajustados por paridad de poder adquisitivo.

Anastasio, quien es CEO en Gobierna, una plataforma virtual de capacitación para funcionarios públicos, consideró que dicha carga genera una pérdida directa de productividad y de potencial económico, además de afectar la estructura socioeconómica del país.

Menor crecimiento

En el Fondo Monetario Internacional (FMI) han llegado a conclusiones similares. La investigación “La delincuencia y su incidencia macroeconómica en América Latina y el Caribe”, realizada por el director para el Hemisferio Occidental del FMI, Rodrigo Valdés Pulido, y por el investigador del mismo departamento, Rafael Machado Parente, muestra que un aumento de la tasa de homicidios frena considerablemente el crecimiento económico.

“Nuestro estudio destaca diferentes canales a través de los cuales la inseguridad afecta el crecimiento económico. Según estimaciones, la delincuencia entorpece la acumulación de capital, posiblemente

porque disuade a los inversionistas que temen al robo y la violencia, y merma la productividad, dado que tiende a desviar los recursos hacia inversiones menos productivas, como la seguridad de las viviendas”, explicaron los autores en el IMFBlog, un espacio en el que los investigadores del organismo internacional difunden sus trabajos.

Los hallazgos de Machado y Valdés señalan que reducir la delincuencia en América Latina al nivel del promedio mundial incrementaría el crecimiento económico anual de la región en 0,5 puntos porcentuales.

Pero el impacto no solo debe verse a nivel macroeconómico, sino que debe considerarse también cómo están siendo afectados los pequeños y microempresarios que constituyen el 96% del tejido empresarial del país y emplean al 45% de la Población Económicamente Activa (PEA), según datos de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho).

Menor inversión

Sibien, como se observa en el cuadro adjunto, la categoría extorsión y cobros ilegales por protección ocupa el puesto 13 de 15 entre las principales modalidades criminales en el Perú consideradas en el Índice Global de Crimen Organizado 2023, a nivel microeconómico, su impacto es muy superior, estiman especialistas del sector empresarial.

Juan José Marthans León, ex jefe de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), señaló que los temas que más preocupan al país son el avance del crimen y la violencia, en tanto que la delincuencia, en general, es el factor que más preocupación y limitación económica provoca debido a que tiene un mayor impacto sobre el PBI.



Somos la entidad más solvente del sistema de cajas municipales. Esto ratifica nuestro sólido **crecimiento institucional** y renueva el compromiso hacia nuestros miles de clientes.

Fuente: Informe SBS a abril 2024



Ubica nuestras tiendas en www.cajatrujillo.com.pe

En ese sentido, el profesor de Administración y Finanzas de la Universidad ESAN, Edmundo Lizarzaburu Bolaños, sostuvo que la inseguridad ciudadana se ha convertido en uno de los principales factores que dificulta la inversión en el Perú, no solo por la presencia del narcotráfico y la minería ilegal, sino por el surgimiento de secuestros, extorsiones y préstamos ‘gota a gota’ que afectan al sector empresarial, en particular, al de los pequeños negocios.

“La inseguridad es un problema complejo que está presente en distintas zonas del país. El año pasado hubo más de 21.000 denuncias por extorsión, según cifras oficiales, pero deben ser más quienes no denuncian”, alertó.

De la misma opinión es Andrés Choy Li, presidente del Comité de la Pequeña Empresa de la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (Confiep), quien advirtió que la delincuencia no solo afecta al empresario extorsionado sino también al que teme ser víctima.

Sobrecostos

La delincuencia también genera un sobrecosto, pues los empresarios se ven obligados a invertir en rejas más fuertes, cámaras de seguridad o en contratar a un vigilante para su calle o para su propio negocio, todo lo cual incrementa los costos operativos del negocio, detalló.

“Dentro del segmento PYME, el porcentaje de negocios afectados es alto. Incluso entre la mediana y gran empresa, pero hay temor de comentarlo debido a las amenazas que reciben de los delincuentes”, precisó Choy, quien también es presidente de la Asociación de Bodegueros del Perú.

Indicó que un factor que facilita el incremento de la delincuencia es el temor que ha generado entre la población, en particular, por el sensacionalismo con el que los medios de comunicación tratan la información sobre los delitos.

Choy afirmó que los delincuentes están afectando a todo tipo de negocios, desde los que operan con puerta a la calle hasta a quienes gestionan pequeñas fábricas y empresas de servicios.

“Muchas bodegas han tenido que cerrar su negocio. El año pasado cerraron 2.600 bodegas debido a la violencia, pero al paso que vamos, esta cifra va a duplicarse hasta las 5.000 bodegas este año”, alertó.

Menor valor

Como se ve, no son casos aislados. La consultora Jones Lang LaSalle (JLL) publicó en junio su reporte de Comercios Puerta a Calle que da cuenta de una expansión general de los comercios en Lima.

Los locales desocupados han disminuido en 1,2 puntos porcentuales durante el primer trimestre del año hasta ser de solo el 1,9% del total de tiendas, salvo en los distritos más afectados por la inseguridad ciudadana donde es notoria la disminución de la demanda por alquiler de estos locales e, incluso, el abandono de inmuebles por los comerciantes que los operaban.

En Lima Norte (Comas, Independencia, San Martín de Porres, Los Olivos), Lima Este (San Juan de Lurigancho)



y Lima Sur (Chorrillos, Villa El Salvador, entre otros) se está registrando este fenómeno. El factor común denominador que promueve la desocupación es la inseguridad ciudadana, afirmó.

Cifras alarmantes

La Policía Nacional del Perú (PNP) informó recientemente que durante el primer trimestre del año se recibieron más de 5.000 denuncias de extorsión, un número que es superior a todas las denuncias recibidas en el 2023 y que, de mantenerse esta tendencia, llevaría a que se superen las 20.000 denuncias este año.

Según la PNP, un tercio de estos hechos se presentan en Lima Metropolitana, sin embargo, el fenómeno ha crecido rápidamente al interior del país, registrándose hasta un aumento anual de 179% en departamentos como Cajamarca, o de 88% en Piura y 84% en La Libertad, ello a pesar de que este último departamento tiene 2 provincias (Trujillo y Pataz) en estado de emergencia.

El coronel Jorge Carpio Ordaya, jefe de la División de Secuestros y Extorsiones de la PNP, confirmó que la población que está siendo más afectada por los delincuentes son los comerciantes, emprendedores, bodegueros, profesionales del sector servicios como hoteleros, salones de belleza y boticas, entre otros.

“El bajo nivel de seguridad que estas personas poseen las ha convertido en la víctima predilecta de los delincuentes, quienes se aprovechan de su vulnerabilidad”, detalló.

Entre las diversas modalidades de extorsión que existen, Carpio refirió que el denominado “chalequeo” es una de las más usadas y, básicamente, consiste en generar el temor en la víctima sobre un posible ataque en su contra o de su familia y cobrarle por protección.

El envío de cartas con amenazas, mostrar contratos para asesinarlos o los escopetazos y lanzamiento de

granadas, son formas de incrementar el temor entre los emprendedores.

Carpio recomendó a quienes sean víctimas de estos delincuentes no negociar con ellos e informar a la PNP de forma inmediata. Pueden hacerlo llamando a la Línea 1818 del Ministerio del Interior (Mininter) o al 942841978 de la División de Secuestros y Extorsiones.

Riesgos

Lo importante es que no nos acostumbremos a vivir en estado de inseguridad, sostuvo recientemente el ejecutivo mexicano Fernando Eguiluz Lozano, quien es CEO del banco BBVA Perú.

Advirtió contra la posibilidad de que nos pase lo que le sucedió a la sociedad mexicana, donde la inseguridad pasó a ser parte de la vida cotidiana, ocupa los principales espacios en los medios de comunicación y la gente se fue acostumbrando a vivir así. “Un día, sin darnos cuenta, podemos terminar desbordados como sociedad y convertidos en caldo de cultivo de riesgos mayores”, alertó.

En el sector empresarial, ya se asiste a la materialización de algunos de esos riesgos mayores como, por ejemplo, la situación en Pataz (La Libertad), donde bandas criminales y mineros ilegales han puesto en jaque a la Compañía Minera Poderosa tras los ataques sufridos en diciembre del 2023 (con el asesinato de 17 trabajadores), abril del 2024 e incluso en mayo último, en pleno estado de emergencia.

Por su parte, el 2 de julio, la minera Summa Gold Corporation fue objeto de un ataque perpetrado por los mineros ilegales de Coigobamba y delincuentes procedentes de Pataz, con el objetivo de invadir parte de la concesión minera para expandir sus operaciones ilegales.

Los sujetos dispararon con armas de largo alcance y detonaron cartuchos de dinamita en la concesión.

La minera exhortó a la PNP, Ministerio Público y Poder Judicial realizar las acciones pertinentes para frenar la delincuencia en Huamachuco y el avance de la minería ilegal como ha sucedido en Pataz.

Pero la minería ilegal no es un fenómeno nuevo, sino que se le ha estado dejando actuar e incluso facilitado las cosas, como sucedió en Tambogrande (Piura), donde luego de que, en el 2002, con el auspicio de varias organizaciones no gubernamentales (ONG) y la campaña mediática “Sin limón no hay cebiche”, que usó falsamente el argumento de que la empresa minera Manhattan Minerals iba a contaminar el río cuyas aguas se utilizan para regar los sembríos de limones, la población rechazó de forma violenta el proyecto aurífero y Manhattan Minerals se tuvo que retirar.

En su lugar, ingresaron mineros informales quienes finalmente han sumido a la zona en un grave problema de contaminación ambiental y a la provincia en una espiral de violencia.

Por su parte, el economista jefe para Perú del BBVA Research, Hugo Perea Flores, informó que la entidad bancaria está trabajando un informe interno que debe estar listo en el mes de julio, cuya publicación no está aún definida, para cuantificar el costo de la inseguridad ciudadana en la economía peruana.

“Es un tema que preocupa mucho a las empresas. Claramente la inseguridad está pesando sobre los costos empresariales, sobre la disposición para invertir y el sentimiento empresarial, todo lo que genera un menor crecimiento económico. El costo económico no es menor”, subrayó.

Lucha débil

El trabajo de la Policía no está exento de críticas. Si bien el presupuesto que el Gobierno destina a la seguridad ciudadana crece continuamente y ya ha superado los S/5.000 millones, su nivel de ejecución no llegaba al 40% hasta la quincena de junio, debido a los problemas de gestión que padece todo el sector público.

Pero hay un problema de fondo que se está tratando de solucionar desde hace varios años sin que se logre avances significativos: la Policía captura a un delincuente, pero al poco tiempo, la Fiscalía o el Poder Judicial deciden su liberación, lo que no solo afecta la moral de los policías, sino que también eleva la sensación de impunidad entre los delincuentes.

El último jueves 20 de junio, el ministro del Interior, Juan Santivañez Antúnez, se reunió con el presidente del Poder Judicial, Javier Arévalo Vela, para dialogar sobre la forma más correcta y rápida de solucionar ese problema, pero no hay soluciones de corto plazo a la vista, solo las mismas declaraciones.

“Vamos a acelerar la conformación de juzgados de flagrancia”, es una de las frases más repetidas entre las autoridades que deben luchar contra la delincuencia. Sin embargo, el Perú solo cuenta con 7 Unidades de Flagrancia en todo el país (4 en implementación este año), que son los entes que permiten que un delincuente capturado cometiendo el delito sea sentenciado en menos de 48 horas.

Igualmente, si bien en diciembre del año pasado el Gobierno aprobó el Decreto Legislativo N° 1605 que

otorga a la Policía un nuevo rol y funciones en la investigación de los delitos, en vez de que solo sean los fiscales, todavía no muestra resultados.

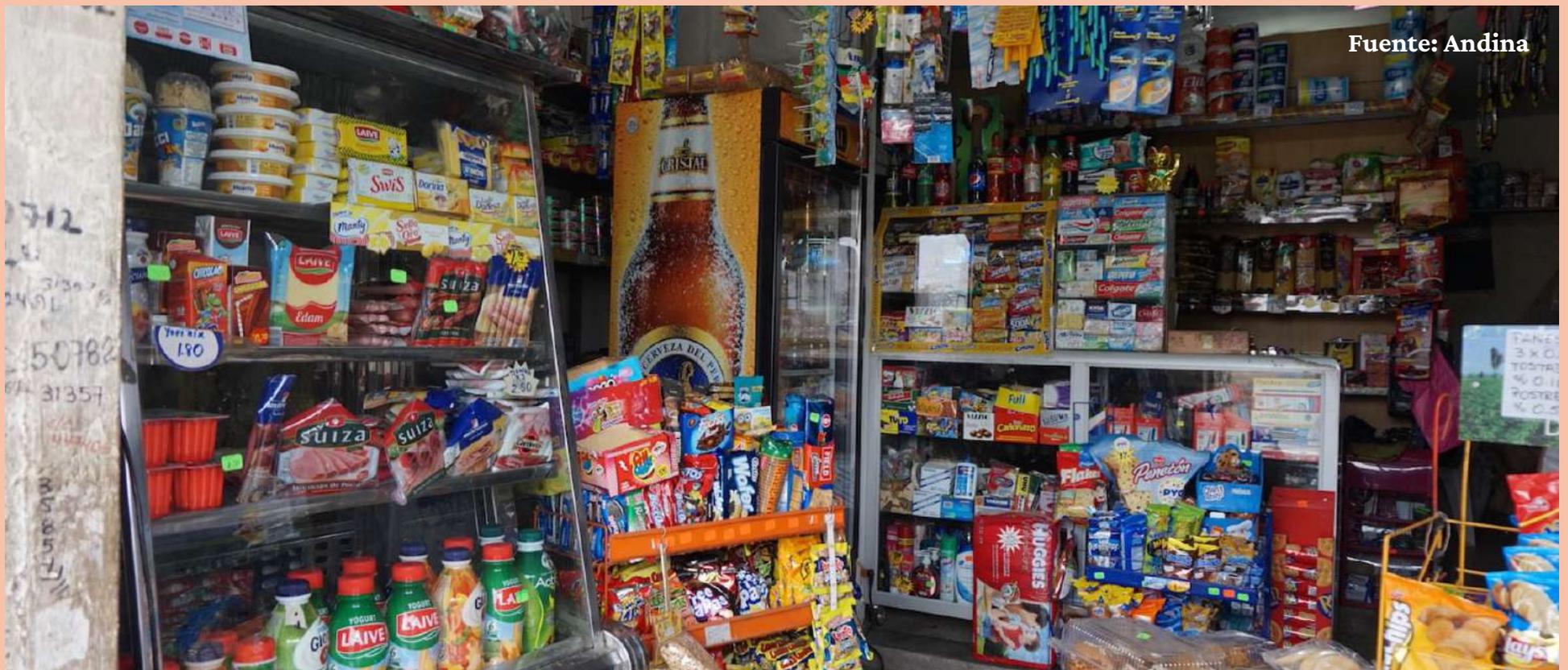
Crisis institucional

El expresidente del Consejo de Ministros y excongresista, Ántero Flores-Aráoz, sostuvo que todo el sistema de justicia del país, integrado por el Poder Judicial, la Fiscalía, el Tribunal Constitucional y la Justicia Militar-Policial, hace agua, genera desconfianza, tiene procedimientos interminables y resoluciones kilométricas.

Agregó que la situación ha empeorado en los últimos tiempos debido a lo que calificó como ‘demencial confrontación de poderes y organismos autónomos’ y, en medio de esta crisis institucional, la delincuencia sigue aumentando.

Por su parte, Eguiluz del BBVA Perú, enfatizó que la crisis de seguridad es una amenaza que se debe combatir con la mayor celeridad. “Es momento de que todos –los gremios empresariales, el sector público, la sociedad civil y las autoridades– trabajemos juntos para encontrar y adoptar medidas que nos lleven a mitigar esta situación. El Perú debe mostrarse como un país fuerte, lleno de emprendedores y de gente de bien que quiere salir adelante”, subrayó.

Y si hay algo positivo en medio de esta crisis es que cada vez más organizaciones de la sociedad civil toman cartas en el asunto, en un esfuerzo que -a pesar de no encontrar respuestas oficiales adecuadas- no debe desmayar.



Fuente: Andina

El año pasado cerraron 2.600 bodegas debido a la violencia, pero esta cifra va a duplicarse este año, advirtió el presidente de la Asociación de Bodegueros del Perú, Andrés Choy Li.

Respuesta empresarial

Desde su labor gremial en Confiep, Choy lamentó que el trabajo con la PNP para enfrentar la delincuencia no logre ser lo eficaz que se requiere, en parte, debido a la inestabilidad política existente.

Cabe indicar que el Gobierno ha dispuesto para este año más de S/5.700 millones para la “reducción de delitos y faltas que afectan la seguridad ciudadana”, monto del cual se ha ejecutado hasta el momento el 36,7%, pero que todavía no se refleja en mejoras para la ciudadanía.

“Lamentablemente, si bien hemos tenido reuniones con el Mininter, hay muchos cambios de ministros y eso hace que varíen las políticas. Cada vez que entra un nuevo ministro, vuelve a realizar una evaluación, diseña sus políticas de respuesta, pero luego el ministro es cambiado cuando está empezando a implementar sus propuestas”, mencionó Choy.

Por ello, agregó, no se ve una estrategia que brinde resultados ya que son solo propuestas de valor, pero no se llegan a concretar. “Hay un nuevo ministro y hemos empezado un nuevo proceso de evaluación. Desde Confiep, como desde otros gremios empresariales, seguiremos insistiendo en articular una respuesta integral contra la delincuencia”, subrayó.

Por su parte, Lizarzaburu de la Universidad ESAN, consideró que desde el sector privado existen diversas iniciativas para trabajar junto con la PNP, tales como la mejora de las comisarías a nivel nacional a través de mecanismos como Obras por Impuestos (OxI), el apoyo para la dotación de cámaras de seguridad y equipos de inteligencia, además de la posibilidad de mejorar la gestión de los recursos.

Sin embargo, hace ver que todavía no se vislumbra una necesaria y recomendada respuesta integral de parte de las autoridades, a pesar de que la seguridad ha sido

declarada como una de las 2 prioridades del Gobierno para este año (la otra es salir de la recesión).

Los operativos policiales son efectistas, pero no son la respuesta integral que se espera. Un claro ejemplo de ello lo ha brindado el operativo ‘Amanecer Seguro’ desplegado el pasado 20 de junio en todo el país y promocionado como el más grande en la historia de Latinoamérica por el Gobierno de Dina Boluarte, quien lo encabezó.

“Se está llevando a cabo a nivel nacional el operativo más grande de la historia de América Latina. El Gobierno ha salido a luchar contra la delincuencia y el crimen organizado”, dijo Santivañez. El resultado del despliegue policial, sin embargo, fue el que se podía haber esperado: captura de personas con requisitoria y de indocumentados, decomiso de drogas, armas de fuego, vehículos robados y hasta de un balón de gas, en Tacna; pero, la ciudadanía sigue exigiendo una estrategia integral que brinde golpes concretos a la delincuencia.

“A los agiotistas se les paga tasas exorbitantes, pero ahora se ha vinculado con el tema delincencial”

El presidente del Comité de la Pequeña Empresa de la Confiep y de la Asociación de Bodegueros del Perú, Andrés Choy Li, señala que el sector financiero formal tiene desembolsos más lentos y engorrosos.

¿Los créditos informales son motivo de preocupación para los microempresarios?

Los créditos informales o los agiotistas, como les llamamos, siempre han existido para el financiamiento de quienes no acceden a un crédito formal. A los agiotistas se les paga tasas exorbitantes, pero ahora se ha vinculado con el tema delincencial.

Hay amenaza y métodos de cobranza violentos, pero, además, te ingresan a un círculo vicioso en que tu relación no acaba si cumples con el pago del préstamo, sino que te obligan a aceptar más dinero y a seguir pagando. Es una relación más extorsiva.

¿En qué medida el marco legal facilita las actividades criminales?

Las medidas legales que se dan y que tienen como efecto reducir la oferta formal, terminan alentando al crimen. Por ejemplo, poner límites a las tasas de interés con la Ley de Usura hizo que se redujera la oferta formal debido a que no convenía prestar a un gran sector del mercado teniendo en cuenta su nivel de riesgo.

Ahora que se debe corregir (el Congreso de la República sigue sin aprobar un proyecto de ley para suspender la Ley de Usura), no se sabe si la oferta crediticia se recuperará rápido.

¿Cómo ampliar la penetración del sector financiero formal entre los microempresarios?

Deben darse medidas más efectivas. Un factor

que siempre se trabaja es el riesgo porque de ello depende la tasa de interés. En ese sentido, que el Estado brinde garantías y ayuda, pero no es lo único que se necesita. Más que nada, lo principal es el proceso de la obtención del crédito.

Las tasas pueden bajar con garantías que disminuyan el riesgo, pero se tiene que avanzar en

la mejora del nivel de documentación que se exige para que el crédito sea más rápido.

Los formales tienen un nivel de desembolso más lento y engoroso. El informal es inmediato. Se requiere un crédito formal que se adapte al ritmo del negocio. Solo así se ampliará la cobertura de la oferta del crédito formal.



Prestamistas están obligando a sus ‘clientes’ a aceptar más dinero y a seguir pagando, advierte Andrés Choy Li.

Campaña **Fiestas Patrias**



10

COMBOS
FIESTEROS



Imagen referencial

Solicita tu **crédito**
o abre tu cuenta de
Ahorros

10

LAPTOPS



Imagen referencial

Y **participa** por unos
de los **premios** que
tenemos para ti.

www.cajaica.pe     

Vigencia de campaña del 10 de junio al 15 de agosto del 2024

CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO DE ICA S.A. - RUC: 20104888934

 **CAJA
MUNICIPAL
ICA**

Opinión

Adaptación y cautela La receta de los emprendedores



Toño Muñiz Carrillo
Gerente de Transformación, Mibanco

Para esta campaña de Fiestas Patrias, es crucial ajustar la estrategia y mantener una mirada prudente y optimista para maximizar los beneficios. La campaña nos encuentra en una coyuntura marcada por retos económicos que afectan a todos.

En el caso de los emprendedores, tradicionalmente esta temporada es una gran oportunidad comercial impulsada por las vacaciones escolares, los feriados largos y las gratificaciones, factores que fomentan el consumo que realizan las familias. Sin embargo, la situación actual exige más prudencia que en años anteriores por parte de la micro y pequeña empresa (MYPE).

El 2023 dejó una huella profunda. La inestabilidad política, sumada a las amenazas del Fenómeno de El Niño (FEN) y otros factores, generó un ambiente de incertidumbre que aún se siente en el 2024. Aunque el Gobierno proyecta un crecimiento de 3% en la economía peruana; la realidad, sobre todo en la economía de la base de la pirámide, muestra por ahora un desempeño menor al esperado.

Esta situación se refleja en el mercado de las microfinanzas, con crecimientos menores que en años anteriores. Las colocaciones experimentan crecimientos discretos o cierta desaceleración, y se observa un aumento en la morosidad, al igual que en el resto del sistema financiero.

Este contexto lleva a las instituciones financieras y emprendedores a adoptar una postura más conservadora. Las primeras han adoptado medidas para estabilizar las ratios de salud de los portafolios y garantizar un comportamiento de pago saludable, mientras que las microempresas han tenido que adaptarse a una demanda que no crece en la medida esperada.

Por eso, para esta campaña de Fiestas Patrias, muchos están optando por créditos

más pequeños y a corto plazo, ajustando sus estrategias de inversión para minimizar riesgos.

Recientemente, un informe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) reveló que el 60% de las Mypes ha tenido que ajustar sus planes de negocio en los últimos 2 años por la crisis económica. A pesar de estos desafíos, los emprendedores no se rinden. Han aprendido a adaptarse y a reinventarse, demostrando una resiliencia admirable.

Por ejemplo, en este invierno más frío, quien tiene un restaurante puede variar su carta para ofrecer diversas preparaciones de café, además de sopas u otros platos calientes. Aunque este proceso de adaptación no es sencillo y puede no alcanzar el impacto esperado, sigue siendo una característica destacada de los empresarios de la microempresa. Las entidades de microfinanzas cumplen un rol crucial para la sostenibilidad y crecimiento de estos negocios. La clave está en fortalecer la relación de confianza que se tiene con los clientes y proporcionar el apoyo financiero necesario en el momento justo. Esta proximidad es esencial no solo para otorgar créditos, sino también para asesorar y acompañar a los emprendedores en sus decisiones.

La capacitación, la prudencia y la capacidad de adaptación seguirán siendo claves para navegar en el desafiante contexto económico.

Los emprendedores peruanos han demostrado que la resiliencia y adaptabilidad son sus mayores fortalezas. Con el apoyo correcto, podrán superar este mar de incertidumbres como ya lo han hecho en otras ocasiones; y este 2024 no será la excepción.

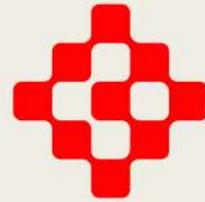
Mientras los emprendedores se adaptan para responder a esta campaña, que se estima será parecida a la del 2023, el sector financiero concentra parte importante de sus esfuerzos en acompañarlo para brindarle las soluciones financieras oportunas acorde a sus necesidades, para crecer, reinventarse o aliviar sus pagos.

“Este contexto lleva a las instituciones financieras y emprendedores a adoptar una postura más conservadora. Las primeras han adoptado medidas para estabilizar las ratios de salud de los portafolios y garantizar un comportamiento de pago saludable, mientras que las microempresas han tenido que adaptarse a una demanda que no crece en la medida esperada”.

¡Somos una Empresa con Gestión Sostenible!



Empresa
con Gestión
Sostenible
2023



Caja
CUSCO



Este reconocimiento destaca el compromiso de nuestra institución con la sostenibilidad, demostrando que nuestro plan estratégico incluye criterios ambientales, sociales y de gobernanza.

#SOMOSEGS

Inseguridad ciudadana está pesando en las proyecciones de crecimiento económico de Perú

Durante la presentación del Reporte de Inflación-Junio 2024 del Banco Central de Reserva (BCR), su presidente Julio Velarde Flores, señaló que la inseguridad ciudadana también afecta a las intenciones y decisiones de inversión en el país.

La inseguridad ciudadana está pesando en las proyecciones de crecimiento económico del país y en las intenciones y decisiones de inversión, reconoció el presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde Flores.

Explicó que en las encuestas que realiza el BCR, también entrevista a bodegueros y, en sus respuestas, “se nota mucho los casos de extorsión (que sufren) y claramente está afectando”.

Indicó que esta situación, si bien no directamente, ya está incorporada en las proyecciones que realiza el BCR. “Estamos estimando en nuestras proyecciones un grado de inseguridad semejante al que tenemos ahora”, precisó.

Reconoció que es un problema generalizado en América Latina, sin embargo, “ciertamente ha aumentado en Perú y, si antes aparecía como un país bajo en homicidios, ya no se puede decir lo mismo”, manifestó durante la presentación del Reporte de Inflación-Junio 2024 del BCR.

Crecimiento

En dicho reporte, el BCR mejoró su proyección de crecimiento de la economía peruana de 3%, realizada hace 3 meses en el Reporte de Inflación-Marzo 2024, a 3,1% en junio.

Velarde comentó que esta mejora se debe principalmente a la corrección del sector primario, cuya proyección pasó de un crecimiento de 2,8% a uno de 3% entre ambos reportes, impulsado por la pesca (de 10,5% a 20,2%) y, como consecuencia, la Manufactura Primaria (de 3,9% a 4,5%) por la normalización de las temperaturas del mar, lo que favorece a la pesca.

Sin embargo, admitió que entre los factores que explican que la economía peruana no crezca a las tasas que se tuvieron antes de la pandemia está que todavía no llegamos a los niveles positivos de expectativas empresariales que hubo antes de las elecciones generales del 2021.

Si bien las expectativas de los empresarios acerca de la economía en los próximos 12 meses se mantienen en los últimos meses en terreno positivo, las expectativas a 3 meses volvieron a terreno negativo, indicó Velarde.

Recordó que los periodos en los que hubo términos de intercambio favorables para Perú, como ahora por la alta cotización del cobre, favorecieron a una mayor inversión y crecimiento económico porque en dichos periodos había mejor ánimo para invertir.

Cabe señalar que, según la Encuesta de Expectativas Macroeconómica del BCR publicada después de la presentación de Velarde, la mayoría de los indicadores de expectativas se recuperaron en junio respecto al mes previo.

En particular, registraron los mayores incrementos la expectativa de la economía a 3 meses (que volvió a terreno positivo) y a 12 meses, así como la expectativa de inversión a 12 meses. En junio, 13 indicadores de un total de 18 se ubicaron en el tramo optimista, mientras que dicha cifra fue de 12 en mayo.

Inversión privada

Velarde destacó que la inversión privada prevista para este año, de US\$49.797 millones, es mayor a la realizada en el 2023, de US\$47.909 millones, y que la inversión minera también será mayor, de US\$5.300 millones frente a los US\$4.908 millones del año pasado.

Por su parte, la inversión pública experimentará este año un crecimiento de 12% considerando que el año pasado los gobiernos regionales y municipales no gastaron tanto por tratarse del primer año en el cargo de sus autoridades.

También afirmó que el inicio de operaciones del megapuerto de Chancay tendrá un aporte al crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) de 0,3%. El aporte puede llegar a 0,9% en el caso de que se conforme en la zona de Chancay un hub con más inversión para actividades internas y sea más importante para la conexión con otros países.

Balanza comercial

Velarde dijo que, gracias a los altos precios del cobre, la balanza comercial será altamente positiva, por lo que el superávit comercial estimado para este año fue elevado de US\$15.527 millones previsto en marzo a US\$22.611 millones.

Esta variación corresponde sobre todo al valor de los productos de exportación, que crecerá en 10,4%, esencialmente por el mayor precio de los productos tradicionales de exportación en 14,6% y pese a la caída en el valor de los productos no tradicionales en 0,4%.

Señaló que el precio estimado de las exportaciones peruanas ha pasado de una proyección de caída de 2,2% en marzo, a un alza de 8,2% en junio, mientras que en ambas fechas se estima una reducción de 0,5% en el valor de las importaciones. De esta manera, la proyección de los términos de intercambio ha pasado de -1,7% en marzo a 8,8% en junio.

Igualmente, reiteró la proyección de déficit fiscal de 2,8% para el presente año, y pese a que es una cifra alta, si se compara con otros países como Colombia, Brasil y México, es menor. Sin embargo, “sería preocupante si esta tendencia de alto déficit fiscal se mantiene”.

Recordó que el principal problema del aumento del déficit fiscal el año pasado fue la caída de los ingresos fiscales, los cuales se recuperarían este año y el próximo debido a los mejores precios de los minerales y el esperado crecimiento económico del país.

PBI POR TIPO DE GASTO
(Var. % real)

	2023	2024*		2025*		
		I Trim.	RI Mar.24	RI Jun.24	RI Mar.24	RI Jun.24
Demanda interna	-2,1	2,1	3,1	3,5	3,0	3,0
Consumo privado	0,1	1,2	2,7	2,8	2,8	2,8
Consumo público	4,6	3,2	2,0	2,0	2,0	2,0
Inversión privada	-7,3	0,3	2,3	2,3	3,0	3,0
Inversión pública	2,8	39,9	4,0	12,0	4,5	4,5
Var. de inventarios (contribución)	-1,5	-0,5	0,4	0,3	0,0	0,0
Exportaciones	4,9	2,5	2,7	2,9	3,3	3,3
Importaciones	-1,4	5,4	3,0	4,6	3,1	3,3
Producto Bruto Interno	-0,6	1,4	3,0	3,1	3,0	3,0

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

Tasa de referencia

Velarde afirmó que si bien la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos ha pasado de 3 a una su proyección de veces que reducirá su tasa de interés; muchos, incluido el BCR, consideran que hará 2 reducciones, en septiembre y noviembre.

“Es menos de lo que se esperaba y es probable que las tasas de interés sean más altas de lo que también se esperaba. Lo cierto es que ya no se dará el escenario que tuvimos en el mundo de tasas muy bajas por un tiempo largo, desde el 2008 hasta un poco antes de que la Fed empezó a subirlas nuevamente en el 2022”, dijo.

Afirmó que, dada la proximidad de las tasas del BCR y de la Fed, su evolución podría traer consigo un diferencial negativo en los próximos meses, es decir, que la tasa del BCR sea menor que la de la Fed, pero este diferencial sería pequeño. Recordó que cuando sucedió algo similar entre el 2006 y 2008, hubo una presión muy fuerte de los no residentes comprando dólares a futuro en Perú, no por fundamentos sino por la depreciación que se produjo, pero eso se corrigió luego de las intervenciones del BCR en el mercado cambiario.

Crédito hipotecario

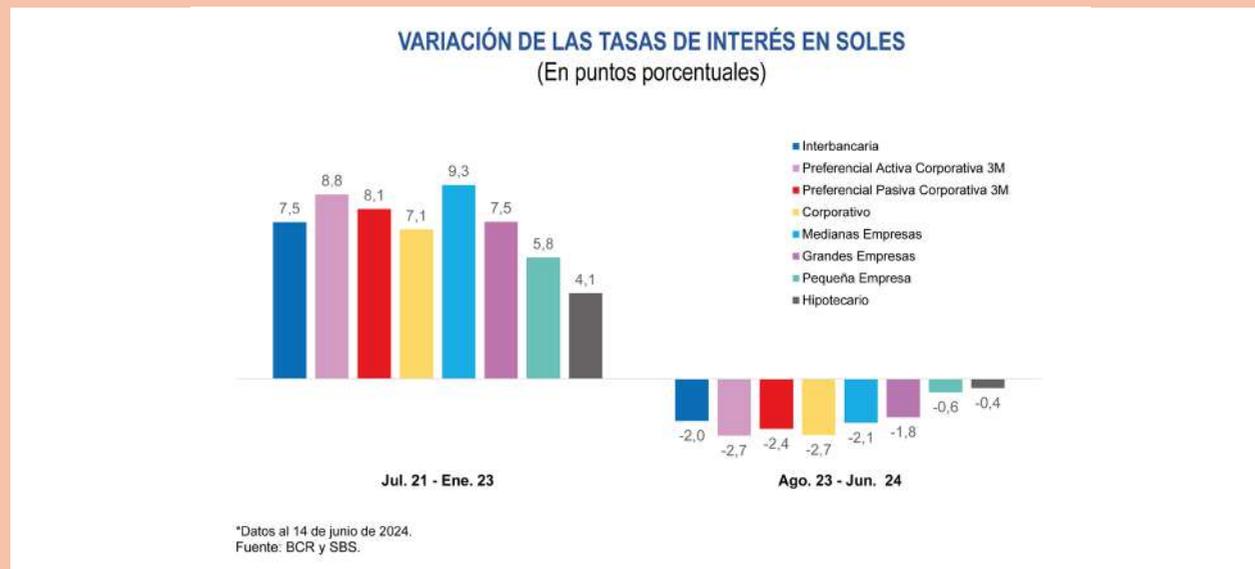
De otro lado, Velarde comentó que, si bien las tasas de interés del sistema financiero se han reducido en los últimos meses en línea con la evolución de la tasa de interés

de referencia del BCR, las que menos varían siguiendo a la tasa del ente emisor, son las de los créditos hipotecarios porque reflejan las tasas de largo plazo; y, las del crédito a la pequeña empresa, porque el costo del fondeo es menos importante, frente a los costos operativos o la estimación de cuánto va a ser la morosidad.

Recordó que lo que determina la tasa para los créditos hipotecarios es la tasa de rendimiento de bonos soberanos a 10 años de Perú, la cual ahora está en 7,1%.

“Casi es un piso que se está poniendo a los créditos hipotecarios”, indicó.

“Por más que bajemos la tasa de corto plazo (de referencia del BCR), lo que manda para créditos de largo plazo es la tasa del Gobierno. Si el mejor deudor (Gobierno) paga 7,1% de interés sin riesgo y sin generar un costo por analizar su comportamiento de deudor, es muy difícil pensar que un crédito a largo plazo para una empresa o una persona pueda tener una tasa menor”, explicó.



Reducción de la pobreza depende del crecimiento económico y del incremento de los ingresos

El presidente del BCR, Julio Velarde Flores, afirmó que la reducción de la pobreza en Perú depende del crecimiento económico, de qué tan cerca la población esté de la línea de pobreza, así como del incremento de sus ingresos.

Recordó que uno de los factores del aumento de la pobreza en el 2023, que subió de 27,5% a 29%, fue la fuerte alza del precio de los alimentos, debido a que los más pobres tienen un mayor consumo de alimentos dentro de la canasta básica. En sentido contrario, al estar bajando los precios de los alimentos, “simplemente con mantener sus niveles de ingresos, al gastar menos en alimentos, la condición de pobreza de esta población mejora en algo. Y también están creciendo los ingresos”, explicó.

“El precio de los alimentos está cayendo, incluso no subieran los ingresos, la pobreza estaría cayendo porque los precios de los alimentos están cayendo, así de simple”, insistió. Afirmó que, si bien el BCR estima que la pobreza descenderá este año, esta no será tan evidente, pero se abstuvo a dar una proyección porque “allí el margen de error es muy grande”.

Interrogado sobre la alta vulnerabilidad de la población peruana en riesgo de caer en la pobreza, admitió que quienes superan la línea de pobreza en Perú todavía son bastante pobres, “mientras que en Estados Unidos alguien que trabaja en limpieza o en el agro tiene un jornal de US\$20 la hora, es decir, US\$160 al día”.

“Somos pobres y tenemos que crecer, obviamente. Gran parte de los que han pasado a la línea de pobreza son vulnerables por la fuerte subida en el precio de los alimentos que sucedió y la pérdida del empleo. Aun superando la línea de pobreza somos bastante pobres. Hay que crecer más ciertamente”, reiteró.

Velarde también recordó la pérdida de unos 100 mil empleos en el agro, casi el 20% del empleo del sector, por las alteraciones climatológicas que hubo en el país desde el año pasado, y afirmó que se espera que este empleo se recupere en el segundo semestre del presente año.



Julio Velarde Flores afirmó que la pobreza estaría cayendo porque los precios de los alimentos se están reduciendo.

Pobreza solo se reducirá al 25,8% de la población en el 2029 si economía peruana crece 2,7% en promedio

Entre los años 2004 y 2013 la economía peruana creció a un ritmo de 6,4% en promedio, y salieron 8,8 millones de personas de la pobreza; en el periodo 2014-2019, la economía peruana creció a un ritmo de 3,1%, y solo 800 mil personas salieron de la pobreza, afirmó Hugo Perea Flores del BBVA Research.

El BBVA Research prevé que, en el periodo comprendido entre los años 2026 y 2029, la economía peruana solo crecerá 2,7% en promedio, con lo cual la pobreza disminuirá del 29% de la población en el año 2023, al 25,8% para el 2029, advirtió su economista jefe para Perú, Hugo Perea Flores.

“Una tasa de 2,7% es baja si se quiere reducir la pobreza rápidamente. La pregunta es si puede acelerarse este crecimiento y si existen oportunidades más allá. La manera de acelerarlo definitivamente pasa por mejorar el contexto político y reforzar la institucionalidad del país”, subrayó.

Recordó que, entre los años 2004 y 2013, la economía peruana creció a un ritmo de 6,4% en promedio, periodo durante el cual salieron de la pobreza 8,8 millones de personas.

En el periodo 2014-2019, la economía peruana siguió creciendo, pero a un ritmo de 3,1%, y solo 800 mil personas salieron de la pobreza; mientras que, en el periodo 2020-2023, la tasa de crecimiento fue de 1,2% y más bien ingresaron a la pobreza 3,3 millones de peruanos.

Condiciones necesarias

Sin embargo, Perea resaltó que el Perú mantiene las condiciones necesarias para acelerar su crecimiento económico: están los fundamentos macroeconómicos, el bajo nivel de endeudamiento público, una alta disponibilidad de reservas internacionales y una baja inflación.

“Estas condiciones son necesarias para crecer de manera sostenida. Además, si se lograra un mejor clima para los negocios y la confianza se consolida, podríamos tener un poco más de inversión”, afirmó durante la presentación del informe ‘Situación Perú-Junio 2024’.

Subrayó que cuando un país crece a tasas superiores a 6% anual, el ingreso por habitante, es decir, su capacidad adquisitiva promedio, se duplica en 12 a 13 años.

“Hemos pasado a ser una economía que crece a una tasa de 2,5%, en parte, por el deterioro institucional y también, en parte, por medidas populistas que, si bien pueden tener una buena intención, terminan siendo contraproducentes y explican buena parte de la desaceleración económica que hemos tenido a pesar del potencial de crecimiento que existe como, por ejemplo, en el sector minería”, indicó.

También señaló que, si la calidad de las políticas públicas disminuye, afecta directamente el funcionamiento de la economía y el sentimiento empresarial, lo que concluye en una desaceleración del crecimiento económico que todos quieren sea más rápido para reducir pobreza de manera significativa y crear más empleo de calidad.

“El riesgo político es definitivamente uno de los que hoy nos preocupa más por su impacto en la economía, en las cuentas fiscales y en la fortaleza macroeconómica que hemos exhibido en los últimos años”, manifestó.

Perea dijo que se podría reducir en algo la pobreza en el presente año, pero que todavía están evaluando la sensibilidad que habría porque el BBVA Research ha cambiado al alza la previsión de crecimiento e, incluso, la de consumo.

Inversión privada

La previsión del BBVA Research para el crecimiento de la inversión privada es de 2,9% para el periodo 2024-2028, pero si se pudiera repetir las cifras del periodo 2001-2019, con un crecimiento de 7,2%, la economía peruana crecería a una cifra más cercana a 4%.

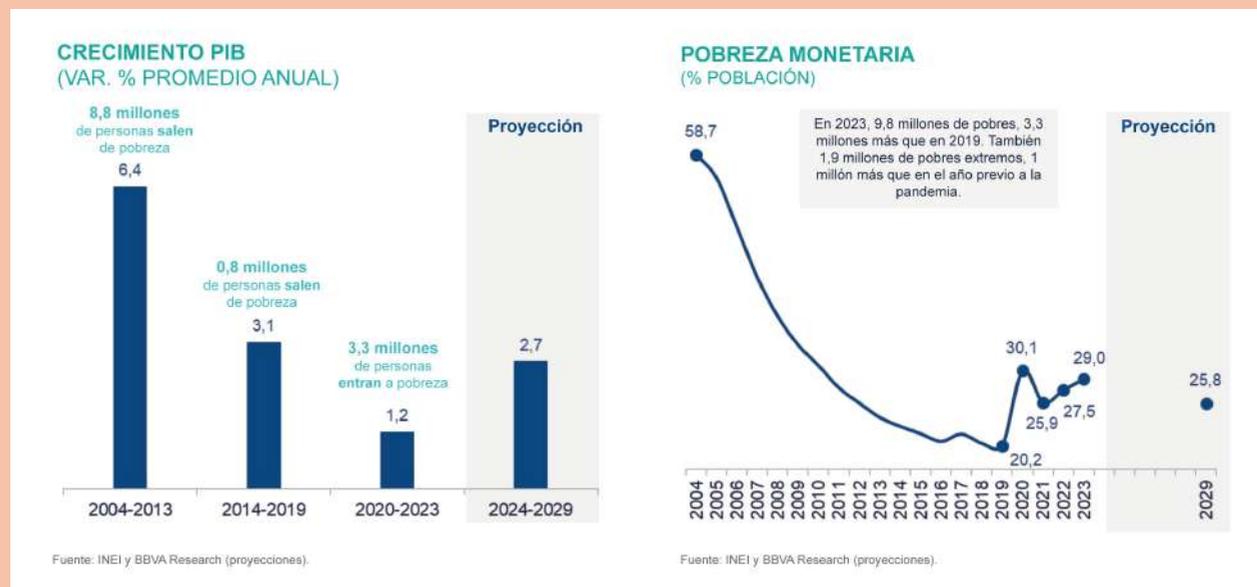
Además, hay una serie de oportunidades en proyectos de inversión minera por US\$48.601 millones, y se podría desarrollar más infraestructura considerando que el Perú está poco endeudado y puede sostener un mayor endeudamiento.

También hay espacio para bancarizar a un potencial de 2,5 millones de personas y, por algunos años más, el país contará con el bono demográfico. “Hay una serie de factores que generan oportunidades, ojalá que las podamos aprovechar”, insistió.

Perea afirmó que sería positivo para la economía peruana que se concreten algunos proyectos de inversión adicionales que están en evaluación en minería e infraestructura. Sin embargo, hay riesgos como la aprobación por parte del Congreso de la República de más medidas populistas que afecten la competitividad y productividad del país, que se incrementen las tensiones políticas y sociales y aumente la inseguridad por una mayor delincuencia y extensión de las economías ilegales.

“Los riesgos siguen latentes de que haya políticas populistas que generen más gasto inflexible del Gobierno, nuevas exoneraciones y deducciones tributarias que compliquen aún más nuestra previsión de déficit fiscal de 2,5% para este año y de 2% para los próximos años con un sesgo al alza de que eventualmente sean algo mayores”, comentó.

De otro lado, señaló que la inversión se ha acelerado con la concesión de proyectos mediante asociaciones público-privadas (APP). En lo que va del presente año, la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión) adjudicó proyectos por US\$3.800 millones, lo cual es muy bueno en comparación con los US\$2.300 millones del año 2023. Además, hay otros



proyectos por adjudicar en transportes y en líneas de transmisión por US\$900 millones.

Crecimiento

Perea señaló que hay varios indicadores que hacen creer que el crecimiento de la economía peruana durante el segundo trimestre del presente año estuvo en alrededor de 4%, lo cual habría sido mejor que el 1,4% que creció en el primer trimestre.

Entre las variables que van a determinar la evolución de la economía peruana en los siguientes meses, mencionó el soporte que hay en los altos precios de los minerales, como el cobre que ha subido alrededor de 14% en lo que va del año, el oro en 13% y el zinc en 3%.

“El precio del cobre encuentra mucho soporte hacia adelante por la reconversión; por el desarrollo de los centros de inteligencia artificial, que también demandan mucho cobre; y, por el mayor gasto militar que estamos viendo en los últimos años. Además, la oferta de cobre se mantendrá relativamente limitada”, explicó. Así, el BBVA Research revisó al alza su proyección del precio del cobre para el presente año de US\$3,83 a US\$4,26 y hacia adelante estimó un precio más alto.

“En el corto plazo, va a ayudar a recuperar un poco la recaudación fiscal, por lo tanto, permitirá reducir en algo el déficit fiscal. Va a moderar los precios que estamos viendo en el mercado cambiario, porque, al tener menos ingresos por exportaciones, las presiones sobre el tipo de cambio habrían sido algo mayores”, precisó.

En este contexto, el BBVA Research elevó su proyección de crecimiento de la economía peruana para este año de 2,7%, que había previsto hace 3 meses, a 2,9%; principalmente, por el impacto que va a tener el retiro de fondos de pensiones de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) en el consumo, mejoras del contexto externo y en el fomento de un mayor gasto privado, como el descenso de la inflación y de las tasas de interés.

En contraposición, la proyección del BBVA Research para el 2025 fue revisada a la baja de 2,9% a 2,7%, porque se va a disipar el retiro de los fondos de pensiones, principalmente. Además, para el 2026 la proyección es de 2,7%.

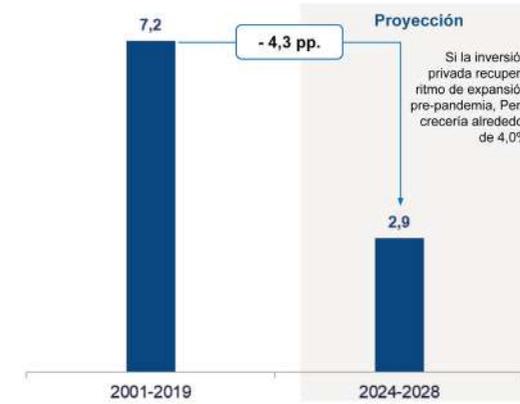
Incertidumbre

Perea mencionó que, usualmente, se ve una correlación positiva entre precios de exportación más altos y confianza, y todo esto debe redundar en un mayor crecimiento. A mediano plazo, si las condiciones se dan como una mayor estabilidad política y social, debería incentivar a la inversión minera, más producción minera y, por tanto, mayor crecimiento en el mediano plazo.

Sin embargo, advirtió que se percibe que el Poder Ejecutivo se ha debilitado algo más y eso, en un entorno en el que la desaprobación presidencial y del Congreso han seguido subiendo; y, de medidas populistas que se siguen implementando.

“El 17 de mayo, se dieron 3 mociones de vacancia, pero ninguna prosperó y no por poco margen. Eso sugiere que, en el corto plazo, no vamos a ver eventos muy complicados, y eso es lo que estamos considerando en la proyección”, comentó. Sin embargo, el BBVA Research prevé más incertidumbre política respecto a lo que estimaba hace 3 meses.

INVERSIÓN PRIVADA (VAR. % PROMEDIO ANUAL)



Fuente: BCRP y BBVA Research (proyecciones).

PROYECTOS ADICIONALES A LOS CONSIDERADOS EN EL ESCENARIO BASE

CARTERA ACTUAL DE INVERSIÓN MINERA¹

Cobre	US\$35,590 mill. 27 proyectos	Trapiche, Corocochuayco, Los Chancas, Michiquillay, Cotabambas, El Galeno, La Granja, Yanacocha Sulfuros, etc.
Oro	US\$ 5,072 mill. 4 proyectos	Conga, Ollachea, Reposición Tantahtuay
Hierro	US\$ 4,681 mill. 2 proyectos	Hierro Apurímac, Pampa de Pongo
Otros (Zinc, Plata y Fosfatos)	US\$ 3,238 mill. 13 proyectos	Amp. Huancapetí, Amp. Pachapaquí, Ayawilca, Cañón Florida, Hilarión, Reposición Raura, Romina, Shalipayco, Amp. Huachocolpa, Corani, San Luis, Yumpag, Amp. Bayóvar
TOTAL	US\$ 48,601 46 proyectos	

¹: Cartera del MINEM. Solo se consideran los proyectos que no están ya incluidos en el escenario base. Fuente: Apoyo Consultoría, MINEM (Ministerio de Energía y Minas) y BBVA Research.

CARACTERÍSTICAS DE ALGUNOS DE LOS PROYECTOS MINEROS EN LA CARTERA DEL MINEM

Proyecto/ Minera	Inversión (USD millones)	Mineral Principal	Estado ²	Inicio de construcción ²	Fin de construcción ²
Romina (Volcan)	150	Zinc	Por iniciar construcción	2024	2027
Corani (Beer Creek Mining)	579	Plata	Ingeniería de detalles	2024	2027
Ampliación Huancapetí (Lincuna)	345	Zinc	Factibilidad	2024	2029
Pampa de Pongo (Jinzhao)	1 781	Hierro	Factibilidad	2025	2033
Trapiche (Buenaventura)	1 038	Cobre	Factibilidad	2026	2029
Integración Corocochuayco (Glencore)	1 500	Cobre	Prefactibilidad	2027	TBD

²: Estado y fechas de construcción indicados por el MINEM. Fuente: Apoyo Consultoría, MINEM y BBVA Research.



La previsión del BBVA Research para el crecimiento de la inversión privada es de 2,9% para el periodo 2024-2028, dijo Hugo Perea Flores.

Duplicar la producción de cobre ayudará a cerrar brecha que tiene Perú en su PBI per cápita

El gerente del Área de Estudios Económicos del BCP, Carlos Prieto Balbuena, afirmó que si el mundo está creciendo más que Perú es porque estamos quedando rezagados por factores internos que han impedido tener una mayor producción minera y agrícola para la exportación.

El gerente del Área de Estudios Económicos del BCP, Carlos Prieto Balbuena, afirmó que Perú necesita aumentar su producción de cobre, así como la agrícola, pesquera y textil, si tiene como meta mejorar el Producto Bruto Interno (PBI) per cápita de su población el cual se encuentra muy rezagado frente a otros países de la región como Chile, México, Brasil y Colombia.

Recordó que el PBI per cápita de Perú, expresado en dólares de paridad de poder adquisitivo (PPP, por sus siglas en inglés), y en términos reales, fue la mitad que el de Brasil en 1993 y el 61% que el de Colombia. En el 2023, fue el 80% y 83%, respectivamente, es decir, la brecha se redujo parcialmente (ver cuadros).

Esta reducción de la brecha la relacionó con la mayor producción de cobre pues, en el mismo periodo 1993-2023, el Perú la multiplicó por 7, hasta 2,6 millones de toneladas. Sin embargo, esta producción sigue siendo la mitad que la de Chile (5,25 millones de toneladas), mientras que el ingreso per cápita de este país fue más del doble que el de Perú en 1993 y solo un poco menos del doble en el 2023.

“No es coincidencia que la producción de cobre de Chile es el doble que la de Perú, eso explica que su ingreso per cápita sea casi el doble. ¿Por qué Perú no puede producir un volumen de cobre más cercano a 5 millones de toneladas? Esta es una gran oportunidad para generar más ingresos fiscales para educación, salud e infraestructura”, subrayó.

Además, duplicar la producción de cobre en Perú también arrastraría al crecimiento a una serie de

sectores y empresas de servicios, metalmecánica y otros encadenamientos productivos, resaltó durante la presentación del Reporte Trimestral Macroeconómico del BCP de Junio.

Cabe señalar que, a fines de junio, Southern Copper Corporation anunció la reanudación, a partir del 1 de julio, de actividades para el desarrollo del proyecto cuprífero Tía María que, pese a haber obtenido sulicencia de construcción en el 2019, no se ha podido iniciar como muchos otros proyectos mineros en el país por la violenta oposición de grupos radicales antimineros.

Otros sectores

Prieto también comentó que, en 30 años, Perú tuvo un crecimiento extraordinario de 40 veces en sus agroexportaciones, convirtiéndose en una industria de US\$10.000 millones. “¿Por qué no podría tener en la próxima década agroexportaciones cercanas a US\$20.000 millones con los diferentes proyectos de irrigación y sabiendo que crecerá la demanda por alimentos frescos y frutas en el mundo?”, se preguntó.

En lo que respecta a las exportaciones pesqueras no tradicionales, recordó que, si bien Perú tuvo un crecimiento de 7 veces en los últimos 30 años, para sumar US\$1.779 millones en el 2023, Ecuador tiene una industria de exportación de camarones de US\$8.000 millones que se destinan básicamente a China.

“El potencial que tenemos en nuestro sector pesquero y acuícola sigue siendo enorme. ¿Por qué los US\$1.779 millones de exportaciones no podrían multiplicarse

por 5 en los próximos 10 años? Hay mucho espacio de crecimiento en diferentes sectores que son intensivos en mano de obra, como las exportaciones textiles que entre 1993 y 2023 se multiplicaron por 5”, reflexionó.

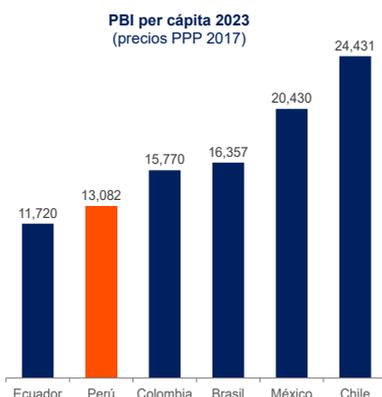
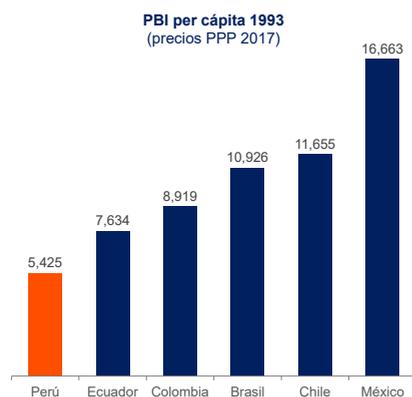
También puntualizó que estos resultados tienen su correlación positiva en el mercado interno, por ello indicadores como la demanda de cemento o el volumen comercializado de pollo se han multiplicado por 5 en 30 años. “Acá está el resultado micro que ha acompañado a ese crecimiento”, insistió.

Rezagados

Prieto recordó que, en el periodo 2004-2013, la economía de Perú creció 6,4% en promedio, mientras que el mundo lo hizo en 4%. Pero, a partir del 2014, la brecha se hizo negativa para Perú, es decir, el país volvió a crecer a un menor ritmo que el mundo y esta brecha se ha venido ampliando al punto que para el bienio 2023-2024 solo crecería 1,2% frente al 3,2% del promedio mundial.

“Si el mundo crece más que Perú está claro que en esta carrera del desarrollo estamos quedando rezagados. El país necesita crecer por encima del mundo para que esas diferencias frente a Brasil, Colombia y Chile se vayan acortando e, incluso, podamos estar por encima”, manifestó.

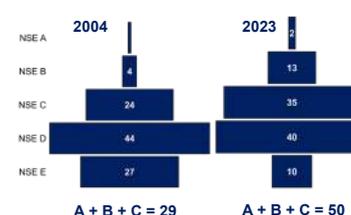
Subrayó que para retomar el desarrollo y crecimiento de la clase media se requieren 3 condiciones. En primer lugar, mantener las anclas de la estabilidad macroeconómica. “El Consejo Fiscal ha sido bastante claro en cómo se están petardeando las cuentas fiscales



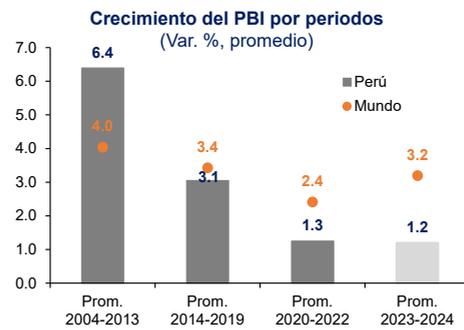
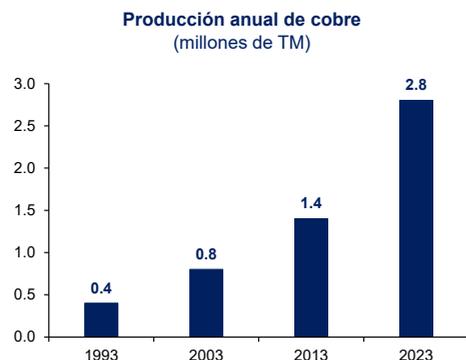
PBI per capita de Perú en comparación con pares de la región (% del PBI per cápita de cada país)

País	1993	2023
Ecuador	71	112
Colombia	61	83
Brasil	50	80
Chile	47	54
México	33	64

Perú urbano por segmento socioeconómico (% de hogares)



Fuente: BCP



Fuente: BCP

Proyectos mineros pendientes de realizar (cobre)

Proyecto	Producción anual estimada (TM, miles)	Inversión estimada (USD miles de millones)
La Granja	500	2.4
Ampliación Antapacca	250	1.5
Michiquillay	225	2.5
Haquira	214	1.9
Río Blanco	200	2.8
El Galeno	144	3.5
Los Chancas	130	2.6
Tía María	109	1.4
Coimolache Sulfuros	105	0.6
Conga	84	4.8
Zafranal	76	1.3
Quechua	76	1.3
Cañariaco	71	1.0
Cotabambas	73	1.5
Magistral	55	0.5
Trapiche	54	1.0
Los Calatos	50	0.7
Total	2,416	31.3

con diferentes iniciativas de gasto que provienen del Congreso y de diferentes propuestas de exoneraciones tributarias y beneficios”, recordó.

Explicó que eso nos va a pasar la factura con cuentas fiscales menos sólidas, lo que implica una menor calificación de riesgo crediticio del país que elevará las tasas de interés de los créditos hipotecarios. Por ejemplo, el crédito hipotecario representa en el Perú 6 puntos porcentuales del PBI, mientras que en Chile más de 20 puntos y, para un mercado hipotecario más grande se requiere proteger la calificación crediticia del país.

“No reducir el déficit fiscal y aprobar más retiros de fondos de pensiones a cargo de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) significa tasas de interés en soles más altas que va a pagar el Estado para financiar su déficit fiscal y se van a trasladar al resto de tasas del mercado, llegando a las personas a través de créditos hipotecarios más caros”, indicó.

Ciclo económico

En segundo lugar, se deben aprovechar los precios favorables del cobre y el oro para gatillar un nuevo ciclo de inversión minera. “Las oportunidades a veces no pasan 2 veces, hay que tomarlas cuando se presentan. El precio del cobre tiene perspectivas bastante favorables de mediano plazo. Incluso, este año alcanzó casi su máximo histórico de US\$5 la libra”, dijo.

Prieto agregó que hay proyecciones bastante optimistas para los próximos años, la más optimista es la del banco de inversión Goldman Sachs que espera que el precio del cobre pueda superar los US\$6 hacia el 2025 o 2026.

Resaltó que Perú tiene un conjunto de proyectos de cobre identificados que permitirán duplicar su producción con un monto de inversión mayor a US\$31.300 millones que tendrán impacto en el dinamismo de la economía. También implicaría mayores ingresos fiscales que, si son bien invertidos en salud, educación e infraestructura, generarían un círculo virtuoso y el país nuevamente crecería por encima de la tasa promedio del mundo.

Agregó que para que se cumplan estas 2 primeras condiciones es necesario que haya un mejor entorno político. “Si Perú crece por debajo del mundo es porque los factores internos están generando un impacto negativo que impiden al país crecer, por lo menos, igual que el mundo”, alertó.

PBI

Prieto consideró que es más preciso hablar de un rebote que de un crecimiento económico de Perú en el presente

año, por lo que el BCP mantiene su proyección de una tasa de 3% luego de haberla elevado en el Reporte Trimestral Macroeconómico de Marzo de 2%, que proyectaba en diciembre del año pasado, a 3%.

“Esperemos que pueda tener algo de sesgo al alza con el mejor crecimiento de abril de 5,3%. Sin embargo, ni el dato de marzo, que fue una caída de 0,3%, ni el de abril, reflejan de una manera aguda lo que pueda estar pasando en la actividad económica”, precisó.

Explicó que el promedio de crecimiento en el bimestre marzo-abril es 2,5% y el de enero-abril 2,4%, lo que puede dar una mejor idea de la verdadera velocidad del rebote de la economía peruana.

Agregó que la recuperación es gradual y heterogénea, no todos los sectores la están sintiendo a la misma velocidad, lo que explicaría por qué el salario real en Lima Metropolitana todavía está casi 10% por debajo del nivel prepandemia.

“No es que haya una recuperación fuerte del mercado laboral que se extienda al comercio, al consumo, a los servicios de manera generalizada. Si hay recuperación, la vamos a sentir más cuando haya un mayor dinamismo de algunos factores”, dijo.

Entre ellos, mencionó, que se disipen los shocks negativos que hubo el año pasado, como el Fenómeno de El Niño (FEN). Por ejemplo, la Primera Temporada de Pesca de anchoveta concluyó en junio con buenos resultados que se sentirán gradualmente en la producción de los sectores Pesca y Manufactura Primaria, exportaciones, proveedores de otros sectores

encadenados, planillas, etc. Las ventas del sector textil en el mercado doméstico también serán mejores que las del año pasado con la normalización de las condiciones climáticas del otoño e invierno; mientras que el empleo en el sector agroexportador se recuperará en los siguientes meses luego de haber perdido más de 100 mil puestos de trabajo por el FEN.

Otros factores son la reducción de la inflación y la consiguiente menor tasa de política monetaria, y las políticas económicas contracíclicas como la mayor inversión pública.

Riesgos

Entre los riesgos que afectarían el crecimiento económico este año está que la Segunda Temporada de Pesca no sea tan buena como la Primera, que la recuperación del empleo en el sector agroexportador sea bastante más lenta de lo esperado, y que pueda haber un nuevo rebote en el precio de los alimentos o del petróleo por tensiones geopolíticas internacionales.

“El rebote de 3% este año apenas nos da 1,2% en el periodo 2023-2024, lo cual es muy bajo. Si tomásemos ventaja de factores favorables de la economía peruana, como la estabilidad macroeconómica y los mejores precios del cobre, así como mejores condiciones domésticas (políticas), el rebote de Perú debería ser más alto”, dijo.

Finalmente, Prieto consideró que una economía como la peruana debiese aspirar a un rebote de al menos 5% o 6% este año y “esa no es nuestra proyección, lamentablemente, por las condiciones ya conocidas”.

Principal indicador sectorial	1993	2023	Incremento (número de veces)
Producción de cobre (cientos de toneladas métricas)	0.4	2.6	7
Exportaciones agrícolas* (USD miles de millones)	0.3	10.0	40
Exportaciones pesqueras no tradicionales (USD millones)	262	1,779	7
Exportaciones textiles (USD millones)	324	1,601	5
Demanda interna de cemento (millones de toneladas métricas)	2.4	12.0	5
Volumen comercializado de pollo** (miles de toneladas métricas)	131	689	5

	1993	2019	2024
Número de turistas extranjeros (millones de personas)	0.5	4.4	2.9***

*/ Exportaciones tradicionales y no tradicionales

**/ Ventas en Lima Metropolitana

***/ Anualizado a 12 meses (may-23 a abr-24)

Fuente: BCP

Empleo adecuado comienza a superar niveles prepandemia, pero subempleo sigue muy alto

Se espera un mayor crecimiento del empleo en lo que resta del año, sobre todo por el rebote de los sectores productivos que sufrieron más el impacto del clima y otros impactos negativos en el 2023. Hay más de 500 mil subempleados en Lima Metropolitana, respecto a los niveles del 2019.

Por Luis Hidalgo Suárez

El empleo formal total, medido a partir de la planilla electrónica mensual de pagos que registra la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), creció 3% en abril de este año a nivel nacional, respecto al mismo mes del 2023 (interanual), alcanzando los 6 millones 35.000 puestos de trabajo, según información del Banco Central de Reserva (BCR).

Este resultado indica un repunte en la generación mensual del empleo formal que se había venido desacelerando desde marzo del 2023 e, incluso, mostró una caída en marzo de este año.

El crecimiento registrado en abril se explica por el mayor empleo formal tanto en el sector privado como público; así como también en Lima y en el resto de las regiones del país.

El BCR informó que, excluyendo al sector agropecuario, el empleo formal aumentó 4,1% en abril, y 2,4% anual en el periodo marzo-abril. Sin embargo, la tasa anual de crecimiento del empleo formal a abril de este año sigue siendo baja (1,3%) y en el sector privado es de sólo 0,8%, menor a la registrada en el 2023 (3,4%) y menor al promedio del período 2014-2023 (2,9%).

Empleo total

Consultado al respecto, el economista Jorge González Izquierdo señaló que para tomarle mejor el pulso al empleo hay que analizar las cifras sobre el empleo adecuado y del subempleo, que mide el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) a partir de su Encuesta Permanente de Empleo (ver cuadro: Definiciones de empleo). Además, remarcó que no es lo mismo una recuperación del empleo que una expansión de este.

“Recién, al mes de abril, el empleo adecuado (como lo define el INEI) recuperó en Lima Metropolitana su nivel prepandemia (2019). Hasta abril, si bien el empleo adecuado ha venido creciendo, ha estado en una fase de recuperación. A partir de mayo, el empleo adecuado recién entró a una fase de expansión y comenzará a crecer respecto al nivel prepandemia”.

Para una mejor visión sobre la evolución del empleo, agregó, se tiene que observar el otro indicador del INEI, que es el subempleo, el cual hasta ahora no ha regresado a su nivel prepandemia.

Según el informe del INEI sobre la evolución del

empleo en el trimestre móvil febrero-marzo-abril en Lima Metropolitana, medio millón más de personas están todavía en categoría de subempleo respecto a la cantidad que se tenía en esta categoría en el 2019. “A nivel de subempleo estamos lejos de recuperar siquiera el nivel prepandemia”, remarcó González Izquierdo.

Las cifras

En efecto, según el informe del INEI correspondiente al trimestre móvil febrero-marzo-abril de este año, en Lima Metropolitana había 5,4 millones de personas ocupadas, de las cuales 3,14 millones tenían un empleo



Perú: Población económicamente activa, según área de residencia y niveles de empleo
Período: Abril-Marzo (miles de personas)

	Abr 2022 - Mar 2023	Abr 2023 - Mar 2024	Variación en miles	Variación porcentual
Total de PEA	18150.7	18217.9	67.2	0.4
Ocupados	17319.9	17212.8	-107.1	-0.6
Empleo Adecuado	8825.3	8942.6	117.3	1.3
Subempleo 1/	8494.6	8270.2	-224.4	-2.6
Desocupados	830.8	1005.1	174.3	21.0
Urbana	14606.0	14823.1	218.1	1.5
Ocupados	13811.4	13877.4	66.0	0.5
Empleo Adecuado	7926.8	8083.2	156.4	2.0
Subempleo 1/	5884.6	5794.2	-90.4	-1.5
Desocupados	793.6	945.7	152.1	19.2
Rural	3545.7	3394.9	-150.8	-4.3
Ocupados	3508.5	3336.4	-173.1	-4.9
Empleo Adecuado	898.5	859.5	-39.0	-4.3
Subempleo 1/	2610.0	2476.0	-134.0	-5.1
Desocupados	37.2	59.4	22.2	59.7

1/ Comprende: subempleo por insuficiencia de horas trabajadas (subempleo visible) y subempleo por ingresos (subempleo invisible).
Fuente: INEI. Encuesta Permanente de Empleo Nacional (EPEN).



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

 21, 22 y 23 de agosto de 2024

 Hotel Hilton El Salvador

ORGANIZAN:



informes: eventos@fpcmac.org.pe | 985 422 913 | www.summic2024.com

AUSPICIADOR KORI:



AUSPICIADOR QOLLQUE:



adecuado y 2,26 millones eran subempleados (por horas y por ingreso).

El empleo adecuado creció en ese periodo 5%, respecto al mismo trimestre móvil del 2023, pero sólo 0,5% comparado con el mismo trimestre del 2019; mientras que el subempleo total se incrementó 2,9% y 29,5%, respectivamente. Así, a esa fecha había en la capital 515 mil subempleados más que en el periodo prepandemia.

De acuerdo con el INEI, la situación respecto del subempleo no ha variado mucho en Lima Metropolitana en el trimestre móvil marzo-abril-mayo. Si bien el empleo adecuado se ha empezado a expandir, como señaló Gonzáles Izquierdo (el empleo adecuado creció 1,2% respecto al mismo periodo del 2019), en Lima Metropolitana siguen habiendo cerca de 500 mil subempleados más que en el periodo prepandemia.

A nivel nacional

Las últimas cifras disponibles sobre empleo total a nivel nacional que elabora el INEI a partir de su Encuesta Permanente de Empleo corresponden al primer trimestre de este año. En ese informe las cifras del periodo abril 2023-marzo 2024 muestran que el empleo adecuado en el país creció 1,3% y, si bien el subempleo total cayó en ese periodo de 12 meses, todavía 8,27 millones de peruanos están en esa condición.

Es decir, en ese periodo, el 49,1% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada tenía empleo adecuado, pero un elevado 45,4% de la PEA estaba subempleado.

De otro lado, en la zona urbana creció el empleo adecuado (2%), mientras que en la zona rural cayó 4,3% y es donde están los más pobres del país.

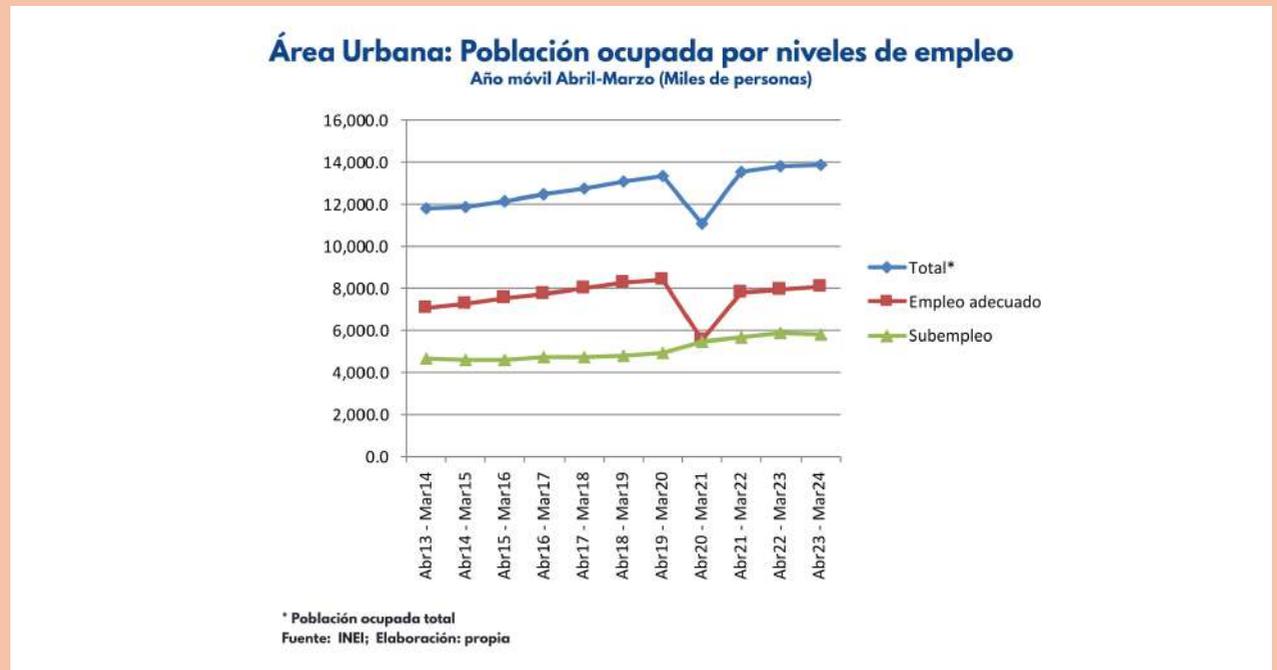
Si tomamos el área urbana, que es donde está la mayor población subempleada (5,79 millones de personas), el nivel sigue siendo mayor que en el periodo prepandemia. Además, recién en el último año móvil abril 2023-marzo 2024 ha empezado a disminuir.

Perspectivas

Julio Velarde Flores, presidente del BCR, sostuvo que el menor ritmo de creación del empleo formal observado en los primeros meses de este año se debió, en gran medida, a las pérdidas de puestos de trabajo en el sector agroexportador.

“Ha habido una recuperación del empleo en abril, después del menor crecimiento (y caída en marzo) que se tuvo a principios de año en gran medida por pérdida de empleos en el sector agropecuario, que todavía tiene una caída (-5,4% en abril), pero menor a lo que se tenía antes”, precisó durante la presentación del Reporte de Inflación de Junio.

Recordó que, en el 2023, se perdieron en el sector agropecuario más de 100 mil empleos, lo que es casi el 20% del empleo agrícola; y se espera que este se recupere en gran medida en el segundo semestre por la recuperación de la agroexportación, lo que ayudaría



La tasa anual de crecimiento del empleo formal a nivel nacional a abril de este año sigue siendo baja (1,3%) y en el sector privado es de sólo 0,8%.

a que el empleo formal crezca a tasas relativamente interesantes.

Con relación al empleo total, Gonzáles Izquierdo señaló que la recuperación del empleo adecuado y su incipiente expansión se explica por la recuperación de la economía, que precisamente es impulsada por el rebote (crecimiento) de la producción en los sectores que sufrieron más el impacto del clima y otros factores, como las violentas protestas, en el 2023.

Sectores

Estos son el agropecuario, construcción, minería, servicios, que “es uno de los más intensivos en mano de obra”, y que crece alrededor de 4%, lo que es relativamente alto; y también comercio, manifestó.

Otras proyecciones coinciden con este pronóstico. El BCP, en su Reporte Trimestral Macroeconómico de Junio, prevé una recuperación del empleo en sectores afectados por El Niño en el 2023.

Tal es el caso de pesca, con la Primera Temporada de Pesca de anchoveta; agroexportaciones, donde se perdieron alrededor de 100 mil empleos formales; y, la normalización de las campañas otoño/invierno que favorece al sector textil orientado al mercado local.

Por su parte, el BBVA Research, en su informe ‘Situación Perú-Junio 2024’, proyecta un mayor crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) impulsado por esos sectores este año, hasta 2,9%, es decir, 2 décimas de

punto porcentual por encima de la proyección anterior (2,7%) principalmente debido al impacto del nuevo retiro de fondos de pensiones.

“Será un año de rebote, en el que se recuperarán aquellos sectores que fueron más afectados en el 2023

por las anomalías climatológicas (pesca, agropecuario, algunas ramas de la manufactura como el sector textil) y los sectores no primarios, beneficiados por el avance que tendrá el gasto que realiza el sector privado”, indicó. Como se sabe, esos sectores son intensivos en mano de obra.

Lima Metropolitana: Población económicamente activa según niveles de empleo Trimestre móvil: Marzo-Abril-Mayo (Miles de personas)

Niveles de empleo	2019	2023	2024	2024/2019		2024/2023	
				En miles	Var. %	En miles	Var. %
Población Económicamente Activa	5217.7	5537.1	5822.8	605.1	11.6	285.7	5.2
I.Ocupados	4867.5	5161.7	5402.7	535.2	11.0	241.0	4.7
Adecuadamente empleados	3120.3	2947.3	3158.2	379	1.2	210.9	7.2
Subempleados	1747.2	2214.5	2244.5	497.3	28.5	30.0	1.4
-Por insuficiencia de horas (visible)	631.8	434.6	537.4	-94.4	-15.0	102.8	23.7
-Por ingresos (invisible)	1115.4	1779.9	1707.0	591.6	53.1	-72.9	-4.1
II.Desocupados	350.1	375.3	420.1	70.0	20.0	44.8	11.9

Fuente: INEI ; Elaboración propia

Puestos de Trabajo Formales (Miles de puestos)

	Abril				Var. % 24/23 *	Var. % anual **
	2019	2022	2023	2024		
Total	5229	5683	5860	6035	3.0	1.3
Privado	3836	4082	4275	4339	2.9	0.8
Público	1423	1601	1585	1636	3.2	2.8
Lima	3293	3381	3504	3601	2.8	1.2
Resto Perú	1953	2279	2326	2381	2.4	0.5

* Variación Abr24/ Abr23

** Variación Mar23-Abr24/Mar22-abr23

Fuente: BCR, con información de Sunat - Planilla Mensual de Pagos

Definiciones de empleo

Población con empleo adecuado. Está conformada por aquellos trabajadores que laboran 35 o más horas a la semana y reciben ingresos por encima del ingreso mínimo referencial, y por aquellos que trabajan menos de 35 horas semanales y no desean trabajar más horas.

Subempleo visible (subempleo o por horas). Si el ocupado labora menos de 35 horas, pero manifiesta deseo y disponibilidad de trabajar más, es considerado subempleado visible.

Subempleo invisible (subempleo por ingresos). Cuando normalmente trabaja 35 o más horas a la semana, pero sus ingresos son menores al valor del Ingreso mínimo referencial.

Ingreso Mínimo Referencial. Estimado por el INEI en S/1.249,44 (al mes de mayo del 2024), se obtiene de dividir el costo de la Canasta Mínima de Consumo (elaborado sobre la base de los requerimientos mínimos nutricionales en calorías y proteínas) entre el número promedio de perceptores del hogar.

Puestos de trabajo formales en el sector privado (Miles de puestos)

	Abril 2024	Var. % 24/23 *	Var. % anual **
Total	4399	2.9	0.8
Agropecuario 1/	496	-5.4	-10.2
Pesca	21	2.4	-9.7
Minería	127	8.5	6.6
Manufactura	498	-1.0	-2.4
Electricidad	16	-0.3	-3.0
Construcción	217	6.8	3.9
Comercio	728	3.0	0.2
Servicios	2251	4.1	0.3
No Especificado	45	n.a	n.a
Memo:			
Total sin agropecuario	3903	4.1	2.4

1/ Incluye al sector agro-exportador: Proce. y conserv. de frutas y vegetales

Fuente: BCR con datos de Sunat - Planilla Mensual de Pagos

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas únicas totales de los PDF*



M222 - Mayo 2024

1'204,525



M221 - Abril 2024

1'874,845



M219 - Febrero 2024

1'677,499



M220 - Marzo 2024

1'398,189



M218 - Enero 2024

1'362,204

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 30 de junio. Contabiliza una descarga por equipo.
 (**) Ediciones anteriores, descargar en microfinanzas.pe

Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

Descargas únicas totales de los PDF*



M217 - Diciembre 2023

1'802,463



M214 - Septiembre 2023

1'811,164



M216 - Noviembre 2023

1'626,301



M213 - Agosto 2023

1'598,430



M215 - Octubre 2023

1'930,220



M212 - Julio 2023

1'515,010

(*) Desde su fecha de publicación hasta el 30 de junio. Contabiliza una descarga por equipo.
 (**) Ediciones anteriores, descargar en microfinanzas.pe

Cofide apostará por las empresas que financien sus proyectos a través de emisiones de bonos sostenibles

Incrementará su participación como inversionista en las emisiones de instrumentos de deuda en el mercado de capitales local siempre que sean etiquetados (Bonos Verdes, Bonos Sociales, Bonos Sostenibles, Bonos Azules) o que estén alineados a su rol como banco de desarrollo.

Cofide, el Banco de Desarrollo del Perú, anunció el lanzamiento de su nuevo 'Programa de inversión en bonos sostenibles', el cual busca promover el dinamismo en el mercado de capitales con el fin de generar más inversión destinada a financiar proyectos con impacto sostenible en el país.

Gracias a esta iniciativa, Cofide proyecta incrementar su participación como inversionista en las emisiones de instrumentos de deuda que se den en el mercado de capitales local, tanto en soles como en dólares, siempre que sean etiquetados (Bonos Verdes, Bonos Sociales, Bonos Sostenibles, Bonos Azules) o que estén alineados al rol de Cofide como banco de desarrollo.

La propuesta estará inicialmente vigente este año, y le permitirá invertir a Cofide hasta US\$150 millones en emisiones que cumplan con las características requeridas.

De esta manera, y como la participación de Cofide como 'inversionista ancla' será de hasta un 25% del monto emitido, se planea promover inversiones en proyectos sostenibles por US\$600 millones, es decir, más de S/2.000 millones.

'El Programa de inversión en bonos sostenibles' apunta a 3 objetivos: incentivar a las empresas a que financien sus proyectos a través de emisiones, sobre todo en instrumentos sostenibles; ejercer un rol contracíclico asegurando demanda para emisiones destinadas a inversiones locales; y, atraer a nuevos inversionistas al mercado de capitales peruano.

Niveles de intervención

El presidente del Directorio de Cofide, Jorge Velarde Arnáez, afirmó que el programa de inversión en bonos sostenibles no es una iniciativa aislada, sino que se enmarca en el renovado rol que viene asumiendo Cofide para posicionarse como un banco moderno y alineado a las mejores prácticas del mercado, que pueda contribuir al crecimiento económico, a una mayor productividad y al cierre de las brechas sociales en el Perú.

Explicó que esta visión de banco de desarrollo comprende 3 niveles de intervención: primero, impulsar el crecimiento y fortalecimiento de los mercados financieros, el apoyo y el desarrollo de los mercados de capitales, el mercado de fondos de inversión, los ecosistemas fintech y los ecosistemas de emprendedores.

Segundo, que Cofide también asuma y potencie su rol interviniendo en apoyar a beneficiarios finales como las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes); y, en los sectores prioritarios como infraestructura, agroindustria y turismo, entre otros.

Y, por último, el rol fiduciario y de socio del Estado en el



Cofide quiere posicionarse como un banco moderno y alineado a las mejores prácticas del mercado con el programa de inversión en bonos sostenibles, señaló Jorge Velarde Arnáez.

diseño y ejecución de programas sociales o de política pública; y, en brindar asistencia a entidades y empresas públicas.

Ejes estratégicos

Ese rol se llevará a cabo a través de 5 ejes estratégicos. El primer eje es Solvencia, ya sea financiera o técnica, porque Cofide tiene un track récord (historial) de éxito. “Cofide interviene en el mercado de capitales comprando valores emitidos en el Perú o fuera del país. Con esa experiencia buscamos promover el desarrollo del mercado sostenible anticipando el mercado a donde vamos a intervenir”, indicó Velarde.

El segundo eje es Sostenibilidad, porque el programa promueve el desarrollo de un marco temático de bonos sostenibles en los principales emisores locales. Cofide tiene que volverse un referente en sostenibilidad e integrar criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) a todo nivel en todas sus operaciones como su gestión interna, expresó.

El tercer eje es Movilización de Capital Privado.

Junto con este programa, Cofide va a desarrollar una plataforma que permita que toda la información que los emisores le entreguen, a través de sus estructuradores que deseen compartirlo con los asset managers y con los inversionistas institucionales y multilaterales que se inscriban en la plataforma, tengan pronto acceso a la información de esas posibles emisiones para potenciar aún más la capacidad de mayor demanda por sus bonos.

“Buscamos promover que Cofide catalice recursos del sector privado porque los recursos del Estado nunca van a ser suficientes para el cierre de brechas de desarrollo”, precisó.

El cuarto eje es Adicionalidad, ya que Cofide pondrá a disposición su contacto con las multilaterales y otras agencias para facilitar el desarrollo de marcos temáticos para aquellos emisores que aún no lo tienen.

“Estamos jugando un rol contracíclico. En este momento, el mercado puede estar con cierta incertidumbre, como de la participación (en el mercado de valores) de las Administradoras de Fondos

de Pensiones (AFP) debido a los retiros de fondos de pensiones. Cofide está lanzando un mensaje al mercado de que quienes presenten bonos temáticos o bonos vinculados a nuestra misión de desarrollo, van a tener en Cofide a un inversionista, que, brindando valor agregado, puede tomar hasta un 25% de esos bonos”, destacó Velarde.

Agregó que tienen que acompañar la intermediación de recursos de Cofide con asistencia técnica, capacitación y educación financiera para quienes reciben recursos de esta entidad financiera y tengan capacidad de salir adelante, así como brindar mejores herramientas para crecer.

El quinto y último eje es Impacto Medido a nivel de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). “Tenemos que evaluar el impacto en nuestras intervenciones y reportarlas. Este programa es particularmente relevante porque va a reflejar esta nueva filosofía de trabajo que puede mostrar este cambio en la visión de Cofide de cómo potenciar el crecimiento económico a través de la intervención impulsando los distintos mercados con los ejes estratégicos mencionados”, consideró.

MEF: Programa de inversión en bonos sostenibles de Cofide será un hito en el mercado de capitales

El ministro de Economía y Finanzas, José Arista Arbildo, aseguró que el ‘Programa de inversión en bonos sostenibles’ de Cofide no solo representa un avance en la estrategia de desarrollo sostenible del Estado, sino que se espera que marque un hito importante en la evolución del mercado de capitales peruano hacia prácticas financieras responsables y alineadas con el cuidado del medioambiente.

Recordó que, en el 2022, el Estado aprobó la Hoja de Ruta de las Finanzas Verdes (HRFV) para promover y acompañar al sector financiero del país en la implementación de acciones que incluyen el componente ambiental dentro de las actividades económicas y productivas.

“Desde el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), hemos venido impulsando la emisión de bonos sostenibles con importantes esfuerzos en su transición hacia el financiamiento de proyectos que promuevan el desarrollo sostenible”, indicó.

Mencionó que, en noviembre del 2021, dentro del marco de bonos sostenibles, Perú emitió su primer Bono Social por 1.000 millones de euros y 2 bonos sostenibles de US\$3.250 millones destinados a financiar intervenciones estatales en temas verdes y sociales.

En junio del 2023, se lanzó el primer Bono Sostenible en moneda local por S/16.000 millones, lo que le valió al Perú el premio ‘Pionero de la Transición Justa’ en la novena edición de los Premios Climate Bonds, en mayo del 2024.

“Reafirmamos nuestro compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo inclusivo donde el programa económico se mida no solo en términos

financieros, sino también en términos de bienestar social y ambiental que es, al final, lo que más vale”, señaló Arista.



El MEF apoya el financiamiento de proyectos que promuevan el desarrollo sostenible, manifestó José Arista Arbildo.

De los US\$619 millones emitidos por Cofide en bonos, el 14% son verdes y el 10% sostenibles

Cofide es el principal emisor temático en el mercado local, señaló su gerente general, Paul Bringas Arbocco. Recordó que, en el 2019, el banco de segundo piso emitió su primer Bono Verde por S/100 millones y, en octubre de ese mismo año, un Bono Sostenible por el mismo monto.

En el 2021, emitió un Bono Social como respuesta a la COVID-19 por S/143,85 millones para financiar los programas del Gobierno que buscaban mitigar los efectos de esta pandemia sobre la economía peruana.

En el 2023, en el mercado local, hizo 3 emisiones de instrumentos de corto plazo con etiqueta social por S/100 millones cada una, sumando un total de S/300 millones.

“En el mercado de capitales internacional somos un emisor relativamente recurrente. Hemos hecho 6 emisiones por un total de S/2.700 millones de los cuales hay un monto remanente de más de S/1.200 millones. Hicimos 5 emisiones sin etiqueta y la más reciente fue una emisión etiquetada vía un marco temático. La presentamos hacia fines del año pasado, sin embargo, queríamos dar el salto al mercado internacional, a las grandes ligas”, explicó.

Impulso

Bringas reconoció que el mercado internacional es mucho más exigente y se dieron cuenta de que les faltaba potenciar el marco temático de Cofide, por ello, el año pasado, con la ayuda de The Global Green Growth Institute (GGGI), impulsaron un nuevo marco temático reforzando lo que ya tenían.

“Este marco recoge las principales prácticas del mercado de capitales internacional permitiéndonos emitir bonos en toda la gama de sostenibilidad como Verdes, Azules, Sociales o la combinación de ellos. Con este marco, hicimos la primera emisión de un bono temático internacional con etiqueta social para Cofide”, recordó.

Subrayó que tienen el compromiso de usar recursos para esos bonos por un monto similar a los que han usado vía bonos para financiar a las microempresas y al sector microfinanciero. “Emitimos el bono temático hacia finales de abril de este año por US\$300 millones, siendo el pico de la demanda US\$1.300 millones. La etiqueta sí genera valor. Hay mucho interés en el mercado internacional por los temas de sostenibilidad”, resaltó.

Manifestó que, a marzo del 2024, Cofide maneja US\$619 millones en bonos, tanto en dólares como en soles, el 14% del total de inversiones son bonos verdes, el 10% son bonos sostenibles y el 1% son bonos sociales; y trata de acumular más emisiones en bonos etiquetados, dándole apoyo a las finanzas sostenibles.

“En nuestro portafolio de dólares, tenemos alrededor de US\$480 millones en bonos, el 31% de ese total está en Bonos Verdes y el 13% en Bonos Sostenibles, que es la combinación entre Bono Verde y Bono Social. En el portafolio de soles, tenemos algo más de S/540 millones en bonos. El 5% tiene etiqueta social”, señaló.

Precisó que el sector de energía limpia y renovable domina en el portafolio de bonos sostenibles emitidos, tanto en dólares como en soles; es seguido de los sectores transporte, financiero, hidrocarburos, retail, saneamiento, bienes raíces, puertos y aeropuertos, agricultura y educación, entre otros.

Portafolio de inversiones



A Marzo de 2024, 14% del total de inversiones son bonos verdes, el 10% son bonos sostenibles y el 1% son bonos sociales.



El sector de energía limpia y renovable domina en el portafolio de bonos sostenibles emitidos por Cofide, dijo Paul Bringas Arbocco.

Mercado actual

Bringas afirmó que, antes de la pandemia, Cofide emitía en el mercado local bonos por alrededor de US\$2.000 millones anuales. Durante la pandemia, esa cantidad cayó fuertemente y, pese a que se esperaba un rebote, han llegado a más de US\$1.100 millones el año pasado.

“Aún se está lejos de lo que se tenía antes de la

pandemia debido a varios factores, como los geopolíticos local e internacional o el retiro de los fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP)”, lamentó.

En ese sentido, dijo que el ‘Programa de inversión en bonos sostenibles’ apunta a ayudar a impulsar esa recuperación. La línea de participación de Cofide es de 20% en la emisión de bonos sin etiqueta y de 25% si el bono tiene etiqueta como

bonos Verde, Social, Sostenible, Azul o sin etiqueta, pero alineado al rol de Cofide, es decir, que cierre brechas.

“La idea es generar un efecto catalizador, Cofide participa con este porcentaje invitando a otras multilaterales a que nos acompañen. Ellos podrían participar comprando cierto porcentaje y así nos iríamos acercando a comprar casi el 100% de la emisión”, detalló.

SMV: Protagonismo de Cofide en emisión de bonos sostenibles dinamiza y profundiza el mercado

El jefe de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), Juan Pichihua Serna, afirmó que, desde el 2019, Cofide se ha convertido en un protagonista en el mercado de valores como emisor y como inversionista en temas de instrumentos sostenibles. “Pensando en el mercado de valores, para la SMV es muy importante porque no sólo ayuda a dinamizar el mercado sino, al aparecer nuevos instrumentos, ayuda a profundizarlo”, agregó.

Dijo que el cambio climático y el desarrollo tecnológico, por el lado de la producción y consumo, nos ha llevado a una preocupación mayor en tener compromisos supranacionales con respecto al ambiente y a la sostenibilidad de la actividad económica en general. “La COVID-19 nos obligó a tomar decisiones para que estos instrumentos sean de carácter sostenible en los mercados globales y locales”, indicó.

En ese sentido, mencionó que la Bolsa de Valores de Lima (BVL) ha sido parte de 121 bolsas del mundo que se adhirió a la Iniciativa de Bolsas de Valores Sostenibles, un programa de asociaciones de colaboración de las Naciones Unidas, a las que se les premia con la dinámica que estos instrumentos puedan tener.

“El Perú tiene el interés de adherirse a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Sabemos la importancia que tiene la sostenibilidad y, en particular, la gobernanza corporativa. Como país estamos adoptando otras herramientas como las MIF (Modulo de Instrumentos Financieros) S1 y S2. Para el mercado de valores revelar la información asociada a las inversiones es crítica”, subrayó.

Agregó que los instrumentos que premian la sostenibilidad constituyen elementos clave para reforzar la confianza de los emisores, de los inversionistas, de los gestores, de los estructuradores y de los grupos de interés que puedan estar buscando estos tipos de instrumentos, los cuales no significan renunciar a una rentabilidad esperada.

“La SMV, en su rol tanto regulador, supervisor y

promotor del desarrollo del mercado de valores, reconoce a estos instrumentos como herramientas extra financieras que permiten dar mayor liquidez y profundidad al mercado de valores”, señaló Pichihua.

Indicó que la SMV hace seguimiento a las empresas que se financian a través de instrumentos asociados a la sostenibilidad para ver también cómo el país va avanzando.

Explicó que, entre los beneficios que estos instrumentos tienen para los emisores, está que

les permite acceder a una base más amplia de inversionistas que buscan colocar o financiar este tipo de instrumentos.

“Se les otorga un premio de reconocimiento por el destino final de estas inversiones. Asimismo, mejora la reputación de los emisores. Para los inversionistas, existe un beneficio reconocible inmediatamente, que no solo ve la reputación de éstos por destinarse a este tipo de instrumentos, sino porque no abandonan su retorno. Por otro lado, buscan el desarrollo de instrumentos amigables con el medioambiente”, precisó.



Juan Pichihua Serna afirmó que los emisores de bonos sostenibles acceden a una base más amplia de inversionistas.

Nuam Exchange: Hay mucho más potencial para que solo haya 4 o 5 emisores de bonos temáticos en la BVL

Nuam Exchange, que integra a las bolsas de Valores de Lima (BVL), de Santiago (BVS) de Chile y de Colombia (BVC), trabaja en el desarrollo de los bonos temáticos y en estandarizar los temas que más se puedan en las 3 bolsas, como los regulatorios y los de una plataforma única en los modelos de renta variable y fija, dijo Mariella Córdova, su gerente senior de Experiencia y Desarrollo del Cliente.

Recordó que, en el año 2021, la BVL lanzó junto con Standard & Poor's su Índice de Sostenibilidad (S&P/BVL Peru General ESG) luego de haber trabajado mucho el tema de gobierno corporativo, lo cual no fue suficiente.

“El mercado internacional nos pide más. Nuestro Índice de Sostenibilidad tiene una metodología robusta. El universo elegible son las empresas del Índice General de la BVL. Hoy tenemos 16 empresas constituyentes dentro de ese índice de sostenibilidad. Tenemos empresas con un muy buen score”, resaltó.

Mencionó que la BVL ha acumulado S/1.163 millones en emisiones públicas de deuda sostenible desde el 2018, de los cuales el 63% son emisiones sociales, el 20% sostenibles y el 17% verdes.

Córdova destacó que Cofide es el principal emisor de bonos temáticos, pero la BVL también ha tenido otros emisores como Colegios Peruanos, para construir colegios para niños de bajos recursos.

“Tuvimos a Caja Arequipa, que ha sacado muchos temas en apoyo a programas para las mujeres vulnerables; también a la empresa Bosques Amazónicos. Hago un llamado porque hay mucho más potencial que para solo 4 o 5 emisores. Hay muchas empresas que lo están trabajando, pero les falta ese empujón”, dijo.

Entre los grandes inversionistas que adquieren estos bonos temáticos, mencionó a las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) con el 41% de la demanda de estas emisiones.

Requisitos

De otro lado, explicó que una empresa para ser etiquetada en la BVL, en un mercado público, tiene que cumplir todos los requisitos como un bono corporativo o un instrumento a corto plazo; pero, además, le piden el marco del bono temático, una revisión de terceros como SPO (Second Party Opinion) o Certificación CBI (Climate Bonds Initiative) y el reporte anual del bono temático.

“Si, además de ser un bono corporativo, se le suman estos 3 elementos, le ponemos el sello temático en la BVL. Es entrar al mercado con todos los requisitos para el bono corporativo agregándole estos 3 elementos y, con eso, ya puede ser un bono temático”, indicó.

Subrayó que mitigar los riesgos es importante para las empresas, tanto por el lado de los inversionistas como por el de los emisores, porque los primeros tendrán mucho más apetito viendo que los proyectos son sostenibles en el tiempo, que están dando cuenta de lo que hacen, y reportando y cumpliendo con los más altos estándares.

Una empresa que ya está en la BVL, que ya es pública y quiere ser temática, demoraría uno o 2 meses para inscribir su bono temático; mientras que una empresa que nunca ha entrado en la Bolsa

tiene que cumplir todos los requisitos previos como primera vez, con lo cual esa inscripción demoraría de 4 a 6 meses.

“Queremos potenciar la oferta de bonos y asegurar la demanda, identificar esos proyectos elegibles y acompañar a las empresas a que identifiquen, en todos los proyectos que se vienen, cuáles cumplen con estos requisitos para ser temáticos”, dijo Córdova.

Finalmente, resaltó que LAGreen (el primer fondo de bonos verdes para América Latina) va a facilitar la reducción de esos costos de certificados en los bonos convencionales; y, para asegurar esa demanda, cuentan con una red de inversionistas y ahora Cofide se suma a este esfuerzo con su programa para asegurarles como ancla el 20% o 25% de esa emisión.



La BVL ha acumulado S/1.163 millones en emisiones de deuda sostenible desde el 2018 hasta el presente año, informó Mariella Córdova.

Caja Arequipa es la primera Caja Municipal en superar los S/9.000 millones en colocaciones

Caja Arequipa ha triplicado el monto de sus colocaciones, en los últimos 9 años, y más que duplicado el número de clientes de crédito, manifestó su gerente central de Negocios, Wilber Dongo Díaz.

Caja Arequipa cerró el primer semestre del 2024 con un récord al ser la primera Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) en superar los S/9.000 millones en colocaciones de créditos, anunció su gerente central de Negocios, Wilber Dongo Díaz.

“Iniciamos hace 38 años con US\$30.000, con el sueño de brindar servicios financieros principalmente a los microempresarios que no tenían acceso a la banca tradicional, iniciando la inclusión financiera con productos y servicios asequibles de manera responsable y sostenible”, recordó.

“Este es el resultado de una década de trabajo estratégico, integrado y sostenido para impulsar a las micro y pequeñas empresas (Mypes), pero especialmente un trabajo de cultura organizacional, de ser una empresa de personas sirviendo a personas, entendiendo que el crecimiento de nuestros clientes también es nuestro crecimiento”, subrayó.

Agregó que Caja Arequipa celebra con los microempresarios haber superado los S/9.000 millones en colocaciones, “lo que significa muchas historias de vida, de personas perseverantes y de corazones agradecidos. Gracias a sus miles de clientes por su confianza en Caja Arequipa y, sobre todo, nuestra admiración y reconocimiento por su lucha permanente para alcanzar sus sueños”, agregó Dongo.

BID Invest

El 2024 se ha presentado como un año de desafíos para el sector MYPE, el mismo que ha moderado sus niveles de inversión y capacidad de endeudamiento, señaló Caja Arequipa.

Por su parte, para las entidades de microfinanzas esto ha significado un reto que, en el caso de Caja Arequipa, están manejando con solidez y solvencia, indicó la institución.

En enero de este año, Caja Arequipa cerró un préstamo de BID Invest por US\$50 millones para promover créditos MYPE y recibió las visitas estratégicas de inversores internacionales como los fondos de inversión BlueOrchard; la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés), brazo financiero del Banco Mundial; y, la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA, por sus siglas en inglés).

A nivel corporativo, es la única Caja que, por quinto año consecutivo, se ubica en el top 5 del sector bancario en los 3 rankings empresariales nacionales de Merco Talento, ESG (criterios medioambientales, sociales y de gobernanza, por sus siglas en inglés), y Reputación, respectivamente.

“Estamos preparados para las importantes campañas comerciales que vienen en el segundo semestre del año y próximos lanzamientos que, sin duda, van a marcar nuestra ruta de crecimiento para los próximos años, siempre con el propósito de acompañar e impulsar

los sueños y metas de los clientes que confían en Caja Arequipa”, aseguró Dongo.

Resultados

Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en los últimos 10 años, Caja Arequipa ha alcanzado utilidades de S/919,3 millones, lo que representa el 43% del total de utilidades de las Cajas Municipales.

Es la tercera entidad del sistema financiero con mayor cartera MYPE del país con más de S/6.000 millones.



Caja Arequipa se ubica en el top 5 del sector bancario en los 3 rankings empresariales nacionales de Merco Talento, ESG y Reputación.

FEPCMAC y 8 Cajas Municipales lanzarán Crediciclo, el crédito verde para promover la economía circular

La meta para el periodo 2024-2029 es desembolsar créditos con Crediciclo por S/267 millones en 23.000 préstamos. La demanda efectiva es de 72.000 clientes, afirmó la jefa de Proyectos y Cooperación Internacional de la FEPCMAC, Ana Lucía Pinto Valdivia.

El 'Programa de inversión en bonos sostenibles' lanzado en junio por Cofide, servirá como un catalizador muy importante para las entidades financieras de primer piso que tendrán fondos más baratos con los que podrán bajar la tasa de interés que cobran a sus clientes por créditos socioambientales, afirmó la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC).

El programa también servirá para los clientes de estas entidades financieras que no apostarían por créditos socioambientales si no les ofrecen una buena tasa, precisó la jefa de Proyectos y Cooperación Internacional de la FEPCMAC, Ana Lucía Pinto Valdivia.

En ese sentido, consideró que el programa de bonos temáticos de Cofide va a generar un ecosistema bastante interesante en el sector microfinanciero.

Recordó que las Cajas Municipales tienen Sistemas de Administración de Riesgos Ambientales y Sociales (Saras) desde el 2017, y han dado buenos resultados porque sabían que habría un fondeo especializado que permite ofrecer menores tasas de interés a sus clientes finales.

Explicó que, al presente año, las Cajas Municipales a través de la FEPCMAC, tienen 3 productos financieros socioambientales con asistencia técnica en cartera (Biocrédito, Crediciclo y WaterCredit) los cuales van a generar, en algún momento, una emisión de bonos temáticos como los que ofrece Cofide (ver nota aparte).

Biocrédito

Pinto resaltó que Biocrédito es el primer producto financiero en agricultura sostenible de las Cajas Municipales, desarrollado con el apoyo de la ONG Conservation International mediante un Convenio de Administración de Fondos, suscrito en enero del 2024, para el despliegue del plan piloto con una inversión de US\$140 mil.

El plan piloto del crédito fue lanzado en noviembre del 2023 orientado específicamente a las regiones de Amazonas, Ayacucho, Cusco, Huánuco, Loreto, Madre de Dios, Pasco, San Martín y Ucayali.

Pinto admitió que, cuando nació el diseño del proyecto de agricultura sostenible, no se dieron cuenta de

la contribución que estaban haciendo a una NDC (Contribuciones Determinadas a Nivel Nacional, NDC por sus siglas en inglés), es decir, a los compromisos que asume el Perú tanto por mitigación como por adaptación al cambio climático para la reducción de emisiones de CO2.

Así, el producto Biocrédito es exclusivo para apoyar al financiamiento de la agroforestería, que es una combinación de árboles con cultivos para proteger al cultivo frente a la radiación y vientos, evitar la erosión de los suelos y favorecer la fijación del carbono, regular las temperaturas para evitar daños a los cultivos, favorecer la conservación de la biodiversidad y la provisión de servicios ecosistémicos y aportar materia

orgánica a los suelos para un mejor aprovechamiento de nutrientes y agua.

“Llevamos 6 meses y tenemos S/1'457.200 en colocaciones del Biocrédito hasta mayo. Es un privilegio que sean las Cajas Municipales las que tengan en el mercado los productos financieros verdes”, resaltó.

Subrayó que para el desarrollo de este producto financiero usan herramientas que ofrece el Estado como 'Geobosques', una plataforma que monitorea los cambios de cobertura de los bosques peruanos.

El objetivo es monitorear que en un área de hasta 4 hectáreas por pequeño agricultor que financia



Fuente: FEPCMAC

Alianza Empresarial por la Amazonia



Resultados Mayo 24- Zona Amazónica

Total colocado
S/ 1 457 200

Número de créditos
213

Incentivos
S/ 120

Crédito promedio
S/ 6 841

Tasa de interés
47%

Créditos hacia mujeres
77

Área cubierta (has)
844

Periodo promedio
12 meses

Créditos hacia hombres
136

Biocrédito, no haya deforestación o antecedentes de deforestación, ni de afectación de áreas naturales protegidas.

“Este producto es específico por la cooperación internacional en el enfoque a la Amazonía. En los 7 departamentos de la Amazonía, las Cajas Municipales tienen 93 agencias y hay algunas que son única oferta financiera en el lugar. Ya se llegó a superar la capilaridad que tenía el Banco de la Nación”, comentó.

Manifestó que en el Biocrédito participan 9 Cajas Municipales, con excepción de Caja del Santa y Caja Paíta porque no tienen agencias en la Amazonía.

Crterios de elegibilidad

Pinto precisó que los criterios de elegibilidad ambiental implican que a los productos financieros se les añada otra capa de evaluación de riesgo crediticio. En el caso de Biocrédito son 5 criterios de elegibilidad ambiental, básicamente relacionados al tema de la deforestación.

Estas son: libre de deforestación o deforestación neta cero, que no afecte a las áreas naturales protegidas por el Estado, cultivo bajo sistemas agroforestales (SAF), manejo integrado de plagas y uso de abonos orgánicos como compromiso voluntario.

El cliente final firma una declaración jurada y cultivos como la piña, la palma y el arroz no pueden beneficiarse de Biocrédito.

“Los indicadores clave de rendimiento (KPI, por sus siglas en inglés) que tenemos hasta mayo son de S/1’457.200 millones colocados en 213 créditos y un ticket promedio de S/6.841, tanto para capital de trabajo como para activo fijo”, manifestó.

Metas

Pinto informó que, con Biocrédito, las Cajas Municipales tienen la meta de atender a 2.268 clientes otorgando créditos ambientales por S/13,6 millones hasta fines del presente año; con 454 clientes por mes y colocaciones mensuales de S/270 mil.

Biocrédito fue diseñado por la FEPCMAC y la Alianza Empresarial por la Amazonía (AEA), que es una iniciativa de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (Usaid, por sus siglas en inglés), el Gobierno de Canadá y la ONG Conservación Internacional Perú, con el fin de promover inversiones sostenibles en la Amazonía.

“Los cooperantes nos dan las licencias técnicas. Nosotros buscamos el financiamiento especializado, pero también hay que medir el impacto, es decir, los KPI de impacto social y ambiental”, precisó.

Para colocar Biocrédito, las Cajas Municipales cuentan con 52 asesores o analistas en el campo distribuidos entre las Cajas Maynas (10), Piura (6), Cusco (10), Ica (6), Huancayo (10) y Arequipa (10).

“Este producto está uniendo puentes entre la banca formal y los emprendimientos amazónicos, particularmente vinculados con la agricultura que cumple con los criterios ambientales establecidos por el Ministerio del Ambiente (Minam), y así fomentar oportunidades de negocio responsables que permitan el aprovechamiento sostenible en la Amazonía peruana”, dijo.

Recordó que Biocrédito, el primer producto financiero verde con medios de verificación validados por el Minam, surgió como una alternativa directa de financiamiento a empresas y personas que aprovechan de modo sostenible la biodiversidad en la Amazonía peruana. Su diseño y aplicación buscan incorporar a todo el sistema financiero en la protección ambiental.

Costos operativos

Pinto también mencionó que los productos financieros verdes necesitan un incentivo para el analista que otorga el crédito porque, de lo contrario, no querría hacer algo distinto al ofrecimiento de los créditos que suelen colocar.

En los créditos que el analista otorga a los clientes recurrentes se le paga un incentivo de entre S/60 y S/70, dependiendo de la política de cada Caja Municipal, y en los créditos a los clientes nuevos se le paga S/120. Por su parte, la tasa de interés de Biocrédito todavía es alta, de 47% anual, porque el promedio del crédito otorgado es bajo.

“Por ser un ticket bajo, hay toda una carga operativa para el analista. Normalmente los clientes de créditos agrícolas están más o menos a unas 2 horas de distancia de una agencia, por lo que hay todavía costos operativos muy altos. A través de una emisión temática buscaríamos levantar recursos en el mercado de capitales para que ese costo final se reduzca”, dijo.

Explicó que esa es la visión que tiene la FEPCMAC con los productos verdes de las Cajas Municipales, monitoreando siempre la penetración de los KPI ambientales. Con Biocrédito, son alrededor de 800 hectáreas que se han monitoreado hasta la fecha.

Además, la FEPCMAC busca más contactos con cooperativas de Ahorro y Crédito (Coopac) para

encontrar con ellas una mayor capilaridad y lograr las metas planteadas, considerando que cada Coopac tiene, en promedio, unos 100 asociados.

“Este enfoque refleja el compromiso de la FEPCMAC con la sostenibilidad y la eficiencia en el uso de recursos, sentando las bases para un desarrollo económico más equitativo y respetuoso con el medioambiente”, subrayó.

Crediciclo

El segundo producto financiero socioambiental impulsado por la FEPCMAC es Crediciclo, que se lanzará próximamente para promover la economía circular a través de iniciativas que busquen reutilizar, reparar, renovar y reciclar materiales y productos existentes para crear valor agregado.

Consiste en el etiquetado mediante un sistema de categorización de 3 modelos de negocio: recuperación de valor (reutilización de residuos en nuevos productos), retención de valor (la extensión de la vida útil de los productos) y creación de valor (para empresas que nacieron haciendo economía circular), precisó Pinto.

A diferencia de Biocrédito, el préstamo Crediciclo no se limitará al sector agrícola, sino que abarcará a todos los sectores económicos del país (es multisector), no tendrá un monto límite y se podrá destinar para capital de trabajo o activo fijo.

En Crediciclo solo participarán 8 de las 11 Cajas Municipales existentes porque no todas pueden tomar el mismo reto a la vez por temas de capacitación a los analistas y clientes finales.

Cuenta con la asistencia técnica del BID Invest, el brazo de inversión en el sector privado del Grupo Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que ha permitido



que las Cajas Municipales sean las primeras en tener un producto financiero alineado a la economía circular con un etiquetado. También participa la Cooperación Técnica Alemana (GIZ, por sus siglas en alemán) que brinda asistencia técnica.

Pinto comentó que, durante el 2023, se realizó el programa de asistencia técnica para el desarrollo en capacidades de Crediciclo, porque no podían salir al cliente final sin que los funcionarios de negocios, de riesgo y de sostenibilidad de las Cajas Municipales entendieran lo que significa economía circular.

“Estamos cerrando las capacitaciones con el cliente final y los analistas para Crediciclo, y estamos haciendo el despliegue con las Cajas Municipales”, manifestó.

Reconoció que es un proceso de aprendizaje interesante, y que en el directorio de cada Caja Municipal siempre ha habido interés, desde el 2017, por los temas medioambientales con el primer proyecto que tuvieron (Biocrédito).

La meta para Crediciclo en el periodo 2024-2029 es desembolsar créditos por S/267 millones en 23.000 préstamos. La demanda efectiva es de 72.000 clientes.

WaterCredit

Por su parte, WaterCredit es un producto financiero especializado de agua y saneamiento que tiene el financiamiento de Water.org. Se inició en el 2017, cuando la FEPCMAC firmó un convenio con esa ONG internacional, para una asistencia técnica de US\$1 millón.

“Probamos un crédito digital de agua y saneamiento y no funcionó, pero seguimos probando y tenemos mucho apoyo de Water.org para seguir escalando el producto, Manejamos mapas de calor, sabemos en qué región lo estamos colocando más y en qué región tenemos más brechas que cubrir en saneamiento”, indicó Pinto.

Destacó que esta es la asistencia técnica más importante que tiene la FEPCMAC porque ha permitido que, hasta la fecha, se hayan colocado S/962 millones en 292.835 créditos, con un monto promedio de S/3.472 por crédito en el que funcionó muy bien el financiamiento de tanques de agua.

Este producto financiero ha permitido la inclusión financiera del 33% de los clientes y sirvió a las Cajas Municipales para ampliar su penetración en las zonas rurales durante el periodo preCOVID. Durante la etapa posCOVID, las 11 Cajas Municipales colocan 10.000 WaterCredit por mes en promedio.

Hacia el futuro, la FEPCMAC y las Cajas Municipales siguen trabajando en nuevas estrategias, en nuevas zonas para brindar el crédito y en una constante capacitación de sus analistas porque hay rotación de personal.

Educación verde

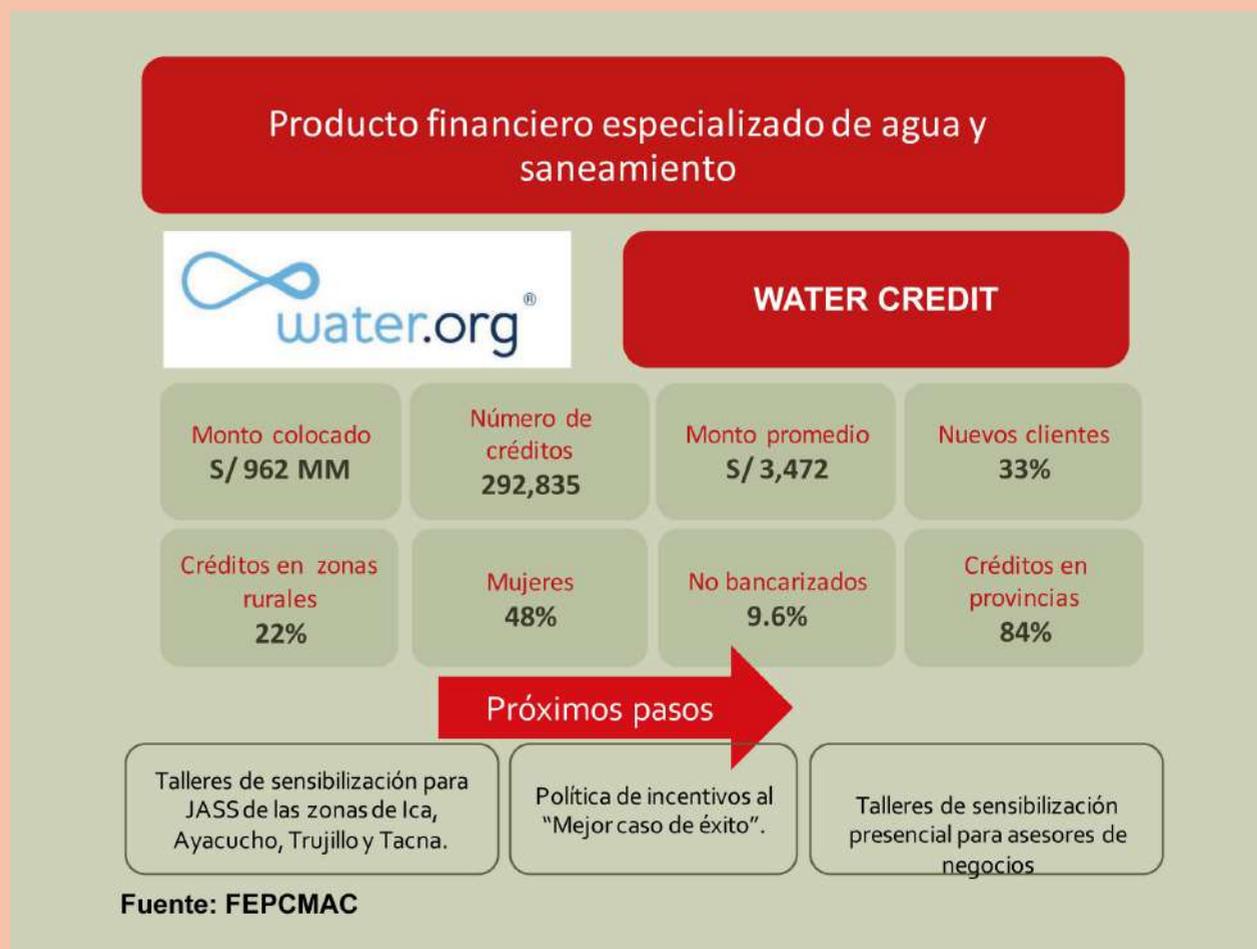
“En el Perú, tenemos todavía un tema relacionado con las zonas rurales y los servicios digitales que acompañan al proceso de inclusión financiera, al tema de ciberseguridad y al mundo de la educación financiera que todavía es un gran reto en el país”, señaló Pinto.

Finalmente, comentó que la FEPCMAC lanzará próximamente una plataforma para las Cajas Municipales que se llama ‘Tu Caja te cuenta’ y que

será el primer portal público para cursos de temas financieros socioambientales.

“La FEPCMAC ha hecho una alianza con Crehana, la

plataforma de cursos virtuales certificados, y lanzará el componente verde en educación financiera porque tiene productos financieros verdes con grandes retos”, informó Pinto.



Las Cajas Municipales tienen los productos financieros socioambientales Biocrédito y WaterCredit, al que se sumará Crediciclo, señaló Ana Lucía Pinto Valdivia.

Cientes de Caja Ica contarán con asesoría e información para prevenir y mitigar riesgos climáticos

Caja Ica y el Senamhi crearán el “Mapa de Riesgo Climático” y brindarán asesoría técnica a los clientes de la Caja Municipal frente a potenciales eventos meteorológicos y similares, reduciendo los riesgos sobre sus inversiones agrícolas, empresas, entorno y familia.

Caja Ica se convirtió en la primera Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) en suscribir un estratégico convenio con el Servicio Nacional de Meteorología e Hidrología (Senamhi), con el fin de incorporar medidas preventivas y de mitigación de riesgos climáticos para sus clientes en 10 regiones del país.

Mediante esta alianza se brindará información vital a los clientes que desarrollan actividades productivas y económicas, gracias a la creación conjunta del “Mapa de Riesgo Climático”, para contar anticipadamente con asesoría técnica frente a potenciales eventos meteorológicos y similares, reduciendo los riesgos sobre sus inversiones agrícolas, empresas, entorno y familia.

Participaron en la firma del acuerdo la presidenta ejecutiva del Senamhi, Gabriela Rosas Benancio, y el vicepresidente de Directorio de Caja Ica, Julio César Ochoa Maldonado. Presidió el acto el alcalde

provincial de Ica, Carlos Reyes Roque. Rosas expresó que el convenio colaborativo beneficiará a la población y clientes de Caja Ica, con información oportuna y de calidad, para la toma de decisiones frente a los diversos escenarios que pudieran enfrentar producto del cambio climático.

Mejores resultados

Por su parte, Ochoa subrayó que acompañan a sus clientes agrícolas y emprendedores no solo financieramente, sino también en el logro de mejores resultados en sus campañas. “Estamos creando sinergias con instituciones claves, como Senamhi, para brindar información técnica que mejore las oportunidades de éxito de nuestros emprendedores y las de quienes dependen de ellos”, manifestó.

Señaló que la visión que ha tenido Caja Ica, en la

formación de alianzas estratégicas para gestionar los riesgos a los que el contexto territorial peruano está afecto, marca un hito en la prevención de este tipo de amenazas beneficiando directamente a sus clientes.

Vulnerabilidad

Según el Tyndall Center de Inglaterra, Perú ocupa el tercer lugar en vulnerabilidad al cambio climático después de Bangladesh y Honduras.

El Senamhi es la única entidad en el país que genera datos diarios y proyecciones sobre este tipo de riesgos a nivel nacional, contando para ese propósito con una red de 900 estaciones meteorológicas e hidrológicas, personal especializado y el soporte del satélite meteorológico GOES 16, que mantiene al tanto de los eventos y envía alertas inmediatas, al existir eventos que se desarrollan en cuestión de minutos.



El vicepresidente de Directorio de Caja Ica, Julio César Ochoa Maldonado, y la presidenta ejecutiva del Senamhi, Gabriela Rosas Benancio, firmaron el acuerdo en presencia del alcalde provincial de Ica, Carlos Reyes Roque.

Entrevista a Miguel Chuquillanqui Vivas, responsable de la Unidad de Banca Rural en Financiera Confianza

“Hemos creado herramientas de evaluación específicas que nos dan soporte en la colocación de créditos agropecuarios”

Menos del 1% de los créditos otorgados por Financiera Confianza al sector agropecuario tuvieron que ir al cobro de seguros por problemas meteorológicos o del cambio climático. La parte netamente agropecuaria de los créditos agropecuarios debe estar entre un 25% a 30% como máximo, señala a Microfinanzas Miguel Chuquillanqui Vivas.

¿En qué consiste el programa de créditos agropecuarios de Financiera Confianza?

Dentro de la gama de productos que tiene Financiera Confianza, el crédito agropecuario está destinado a financiar las actividades relacionadas con la agricultura y la ganadería, y tiene 2 destinos: capital de trabajo y activo fijo.

En capital de trabajo financiamos gastos operativos, gastos de pago de personal, compra de insumos para mantenimiento del cultivo, compra de insumos para alimentación del ganado, entre otros. Todo aquello que está relacionado con los costos operativos de la actividad agropecuaria.

En activo fijo nos enfocamos en la adquisición de maquinaria; construcción de infraestructura agropecuaria como almacenes o corrales; compra de maquinaria especializada como tractores, camiones, montacargas, furgones; o, compra de terrenos orientados a la actividad agropecuaria.

¿En qué zonas del país operan y a cuánto ascienden sus colocaciones?

Tenemos presencia en los 24 departamentos de Perú y ofertamos en estas zonas todos los productos que tenemos, entre ellos el agropecuario. Actualmente contamos con 162 agencias o unidades de negocio en las cuales ofertamos este producto.

Además, complementamos toda la atención con una red de 2.600 agentes corresponsales en donde el cliente puede realizar todas sus transacciones, no solamente de créditos PYME sino también agropecuarios.

Durante el 2023, desembolsamos S/546 millones en créditos agropecuarios. Aproximadamente, hemos otorgado 51.000 créditos. Nuestro stock de desembolso mensual es de 4.000 a 5.000 créditos, dependiendo de la estacionalidad.

Del monto total, S/155 millones han sido colocados a

clientes mujeres porque Financiera Confianza tiene bastante claro hacia dónde quiere migrar todos sus esfuerzos. Tenemos la misión de atender a personas en situación de vulnerabilidad como son, por ejemplo, las clientes mujeres o los clientes rurales.

Por regiones, de los S/546 millones se desembolsó un 14% para Junín, seguido de 13% para Arequipa, 9% para La Libertad, 8% para Cajamarca y 7% para Huánuco. Son las 5 regiones top que manejamos.

Los productos agrícolas que más financiamos son 6, tenemos al cultivo de papa con el mayor número de créditos, seguido del cultivo de café, arroz, palto, maíz amarillo, y cacao. Nuestra fuerza laboral se basa en el conocimiento y en la evaluación de estos cultivos. Evaluamos hasta 195 cultivos.

En lo que se refiere a la parte pecuaria, evaluamos al cliente que se dedica a la crianza de ganado vacuno, ovino, porcino, camélidos y animales menores. Los atendemos bajo la modalidad de crédito agropecuario dependiendo de si su crédito va a ser activo fijo o capital de trabajo.

Perfil

¿Cuál es el perfil de su deudor agropecuario promedio?

Casi el 27% de nuestros clientes viven en zonas rurales y el rango de edad con mayor concentración es de 31 a 45 años. Como requisito previo para otorgar un crédito la edad mínima es 18 años y la máxima 75 años. Este indicador es importante para la actividad agropecuaria porque nos muestra que los clientes de ese rango tienen experiencia en esta actividad.

Según el último censo agropecuario, los productores con rango de edad entre los 31 y 40 años son los que tienen mayor experiencia en la actividad agropecuaria. Eso se contrasta con el perfil de clientes que tenemos. Del stock de cartera, el 31% son mujeres. El ticket promedio en el producto agropecuario es de S/10.700.

En la parte agrícola el promedio de hectáreas que administra o gestiona un productor es de 1,15 hectáreas. Tenemos productores en la actividad agrícola pequeña pero también atendemos a los que tienen mayores extensiones de terreno, que van desde las 100 a 120 hectáreas necesarias para criar una mayor cantidad de ganado. El monto mínimo que otorgamos en el crédito agropecuario es de S/300 y el máximo de S/300 mil.

A lo largo del tiempo, Financiera Confianza ha ido desarrollando el producto agropecuario. Hemos creado herramientas de evaluación específicas, así como otras, que nos dan soporte en la colocación de créditos agropecuarios.

Por ejemplo, en los últimos 4 o 5 años hemos tenido problemas climáticos que son inherentes a la actividad agropecuaria. Cuando se presentan sabemos que van a afectar a la parte agrícola y a la ganadera. Hemos desarrollado una serie de herramientas que nos van a permitir identificar por zonas dónde podríamos tener potenciales problemas y anticiparnos a algún evento climático que pueda afectar los cultivos.

Sabemos también que en algunas zonas la agricultura es bien marcada, con campañas agrícolas chicas y grandes. Entendemos cuáles son las etapas de inicio de estas campañas y nos preparamos de antemano para colocar los créditos agropecuarios.

¿A qué tasas se otorgan estos créditos?

La tasa depende del nivel de riesgo del cliente y de la zona geográfica. La tasa del crédito agropecuario es un poco más elevada que la de los créditos PYME. A nivel de mercado, estamos en el promedio de entre 32% y 34%.

En Financiera Confianza el nivel de morosidad del crédito agropecuario es mucho menor que el del crédito PYME, justamente por todo este paquete que tenemos implementado para el producto agropecuario, como la metodología crediticia, las herramientas, el personal especializado y las herramientas de normalización. Por

eso, tenemos buenos resultados en los indicadores de morosidad en el producto agropecuario.

¿Cuál es la proyección de colocaciones para este año?

Considerando el segundo trimestre del año y con todo el efecto que tuvimos el año pasado por el Fenómeno de El Niño (FEN) junto al ciclón Yacu que afectaron las colocaciones, este año prevemos tener un crecimiento de 10% del portafolio en saldo y entre un 3% a 15% en el incremento de clientes.

Tenemos en frente la posibilidad de que se pueda presentar el fenómeno de La Niña. Las entidades del Estado ya nos están informando de esta posibilidad.

Riesgos

¿Cuáles son los principales riesgos que afectan el crecimiento de este tipo de crédito?

Una de las principales dificultades que hemos identificado es el sobreendeudamiento que tienen los clientes. Por otorgarles más crédito del que necesitaban o por un mal cronograma en un crédito otorgado, estos clientes ya no califican para nosotros.

Otra dificultad que hemos encontrado, y que es inherente a la actividad agropecuaria, es que muchos clientes se relegan a sacar un crédito por las mismas condiciones de riesgo que implica la actividad agropecuaria. El riesgo climático es inherente.

También se presentan riesgos de mercado, de sobreproducción o de baja en el rendimiento de los cultivos por lo cual el cliente no puede afrontar el pago del crédito arriesgando el precio del producto. En algunos productos el precio es bastante fluctuante. La capacidad de pago del cliente disminuye si el producto baja 2 o 3 puntos porcentuales.

En el sector rural, encontramos que muchos de los pequeños productores carecen de la capacitación y de la asistencia técnica que les permita mejorar el rendimiento de sus cultivos o mejorar la crianza de sus ganados. Ahí hay una limitante.

En la parte agrícola, los clientes necesitan de un apoyo para mejorar en las gestiones o en las prácticas de la agricultura. Esto hace que los clientes no soliciten los créditos. Son los 3 factores importantes que hemos identificado que limitan el acceso al crédito.

¿Están sobreendeudados por créditos de consumo o por productos orientados a su actividad económica?

Encontramos de los 2 casos. En las zonas más aledañas a las zonas urbanas vamos a encontrar clientes con mayor número de crédito de consumo. En las zonas más alejadas vamos a encontrar clientes que tienen créditos de negocio o agropecuario.

¿Qué porcentaje de los S/546 millones prestados se ha ido a capital de trabajo y a activo fijo?

El capital de trabajo representa casi el 70% de todo lo que hemos colocado y el 30% es activo fijo. Este 70% es un indicador bastante bueno ya que hace que pueda

incrementar sus áreas de cultivo, el número de ganado y, por ende, tener más ingresos. Esto es lo importante para nosotros.

Además, es bueno tener equilibrio entre el saldo de capital de trabajo y el saldo en activo fijo. Llamamos activo fijo al financiamiento de inversiones un poco mayores que las de corto plazo.

Participación

¿Cómo está distribuida la cartera del crédito agrario en general?

La parte netamente agropecuaria debe estar entre un 25% a 30% como máximo. Lo que pasa es que nuestra metodología crediticia es única. Hacemos una evaluación integral, no separamos el crédito agrícola por el destino. Por ejemplo, un cliente pide un crédito para sembrar papa y no lo evaluamos únicamente para el cultivo de papa, sino que le hacemos una evaluación integral.

La mayor parte de nuestros clientes y productores se dedican a la producción de varios cultivos y de varias actividades. Por ejemplo, tenemos al productor que es agricultor, pero también tiene actividades de ganadería como la crianza de ganado ya sea vacuno, ovino o animales menores, pero que también tiene una actividad de comercio que puede ser una bodega, dar servicio de transporte o de mano de obra.

Evaluamos todo integralmente y, en base a eso, vemos y determinamos la capacidad de pago. Vemos el flujo de ingresos que tiene el cliente y, de acuerdo con eso, establecemos un cronograma específico para él. Tenemos el crédito agropecuario al vencimiento a una sola cuota y el crédito a pagos mensuales que bien se puede amoldar a esta generación de flujo de ingresos de los productores agropecuarios.

¿Cuáles son los plazos de los créditos?

Los separamos por destino. Cuando el crédito es para capital de trabajo el plazo máximo es de hasta 18 meses, y cuando el crédito es para activo fijo es de hasta 84 meses.

¿Qué porcentaje representa el crédito agropecuario rural en la cartera de Financiera Confianza?

Es el segundo producto más importante de Financiera Confianza. Está representando el 18% del stock de cartera. Tenemos una buena participación del crédito agropecuario dentro de la financiera.

Inclusión financiera

¿Qué rol desempeña el crédito agropecuario en los objetivos de inclusión financiera y

reducción de la pobreza de la Fundación Microfinanzas BBVA (FMBBVA)?

La misión que tenemos como Financiera Confianza es apoyar a las personas en situación de vulnerabilidad, que son las personas del área rural. Un 20% de la población de Perú vive en zonas rurales y el 43% de la población rural es pobre y, de este 43%, el 76% se concentra en las personas de extrema pobreza, según un informe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Es ahí donde nosotros intervenimos. Estamos presentes en estas zonas con el producto agropecuario.

Como misión, tenemos que impulsar el desarrollo social, económico e inclusivo de las familias, de las personas en situación de vulnerabilidad, a través de las finanzas productivas. El crédito agropecuario se amolda muy bien a esto.

Al ser un crédito agropecuario destinado a actividades agrícolas, pecuarias, con destino de crédito de capital de trabajo y activo fijo, esto hace que sea potente para estas personas en situación de vulnerabilidad.

“Los productos agrícolas que más financiamos son 6, tenemos al cultivo de papa con el mayor número de créditos, seguido del cultivo de café, arroz, palto, maíz amarillo, y cacao. Nuestra fuerza laboral se basa en el conocimiento y en la evaluación de estos cultivos. Evaluamos hasta 195 cultivos”.

Nosotros impulsamos que estas personas en situación de pobreza salgan de ella por su propio esfuerzo. El crédito es una herramienta más. El esfuerzo que ellos le ponen hace que puedan salir de esta situación de pobreza.

¿Cuántos clientes de su producto agropecuario accedieron a un crédito por primera vez?

Durante el 2023, hubo 4.489 clientes bancarizados del producto agropecuario. Los créditos agropecuarios es un producto bastante bueno, es un producto noble para nosotros, por eso tenemos la orientación hacia estos clientes. Los pequeños agricultores y ganaderos son los que necesitan este tipo de crédito.

En Financiera Confianza hemos desarrollado herramientas y metodologías para poder atender de la mejor manera a estos clientes porque sabemos que muchas instituciones no cuentan con este producto; además de tener como objetivo el no excluirlos del sistema financiero.

El crédito es una de las principales herramientas para salir de esta situación de vulnerabilidad y Financiera Confianza está bastante comprometida con este sector.

El Niño

¿Qué balance podría hacer del FEN, que finalmente no fue lo que se esperaba?

Se pronosticó que el efecto iba a ser más grande que el del 2016. Hicimos una evaluación del impacto que hubo ese año en el norte con el exceso de lluvias y en el sur con las sequías.

Con esa base, comenzamos a prepararnos para el

FEN del 2023 mediante evaluaciones, directivas, identificación de las zonas donde iba a ocurrir el mayor impacto, un análisis de las carteras que teníamos en esta zona; qué actividades, cultivos y en qué etapas estaban de julio a diciembre. En base a eso, diseñamos toda una estrategia para contener sus efectos. Al final, el impacto, que se había magnificado, no se dio.

Sin embargo, para la agricultura fue un periodo muy bueno en algunas zonas porque, con la aparición de las lluvias tempranas en los meses de septiembre y octubre, se logró que el rendimiento en los cultivos de papa en zonas como Huánuco o en la sierra de Junín fuese muy bueno. No se presentaron efectos adversos en estas zonas.

Hubo un impacto negativo en algunos lugares focalizados por el cambio climático y, al mismo tiempo, la finalización de la etapa del ciclón Yaku, como en los cultivos de mango en el norte donde la floración no llegó a concretarse al 100%.

El mismo efecto sucedió en el sur con el cultivo del olivo. Ambos cultivos fueron impactados por el cambio climático reflejado en las bajas temperaturas. De esta manera, los clientes de mango en el norte y los de olivo en el sur fueron los más afectados en el pago de sus obligaciones y se tuvo que usar el seguro.

Haciendo hoy un recuento, la presencia de estos eventos relacionados al clima no fue tan desastrosa. Lo que nos ayudó es que estuvimos siempre previniendo, monitoreando y, constantemente, en comunicación con los productores ante la presencia de un eventual evento climático. Al mismo tiempo, tenemos el seguro agrícola que cubre los eventos climáticos adversos para todos los créditos agropecuarios, como la escasez y el exceso de lluvia, la granizada, los ventarrones.

Conjuntamente, desarrollamos nuestros mapas de vulnerabilidad climática para identificar las zonas de riesgo, y el lugar donde se encuentran nuestros clientes para, en base a eso, tener estrategias diferenciadas en su

atención ante la eventual presentación de algún evento desfavorable.

Seguro agrícola

¿Qué fue lo primero que arrojó este mapa de vulnerabilidad?

Como vendemos el producto crediticio en los 24 departamentos de Perú, necesitamos identificar las zonas más vulnerables con el objetivo de implementar alguna estrategia de atención bajo esas condiciones. Por ejemplo, en las zonas vulnerables se implementa positivamente que los créditos salgan con un seguro agrícola, con un seguro multirriesgo o con uno de otra índole. Esa es la estrategia.

En estas zonas de vulnerabilidad debemos tener un mayor seguimiento, un mayor acompañamiento, y una mayor implementación de las capacitaciones a nuestros equipos para que puedan mejorar las colocaciones de crédito, las recuperaciones o el seguimiento de créditos para esta zona.

Esta herramienta es muy potente para nosotros porque nos permite visualizar en dónde estamos colocando los créditos y cuáles son las zonas vulnerables, sobre todo porque Perú es un país en el que se van a presentar todos los eventos climáticos adversos e, incluso, hasta por temporadas.

Por ejemplo, en junio, julio y agosto en la sierra central del país hay heladas, caída de granizo o exceso de lluvias. Esto es bien marcado. Por eso es importante ver en qué zonas estamos, cuántos clientes tenemos y qué es lo que podemos hacer.

¿Qué porcentaje de los créditos otorgados tuvieron que ir al cobro de seguros por problemas meteorológicos o de cambio climático?

Estamos hablando de menos del 1% los que hemos

reportado a la aseguradora y los que se han cubierto con el seguro. Esto es por la cantidad de clientes que estamos manejando ahí.

Crédito verde

¿Qué otros productos ofrecen al sector agropecuario?

Estamos desarrollando desde el año pasado nuestro crédito verde gracias a la FMBBVA, en base a la taxonomía que ellos manejan. Esa misma taxonomía la hemos implementado en Financiera Confianza. La hemos comenzado a modelar, a diseñar y, finalmente, a adecuar al modelo de evaluación de créditos agropecuarios emprendiendo hacia un crédito verde.

Hemos identificado que nuestros clientes se dedican a actividades amigables con el ecosistema, con el medio ambiente, a la agricultura orgánica, a la acuicultura, a la apicultura, al reciclaje, a la venta de paneles solares, a la venta de biodigestores que tienen un sistema de riego eficiente.

Hemos adecuado todo nuestro sistema de evolución para poder atender a estos clientes con el beneficio de una atención personalizada y también con una tasa diferenciada para ellos. En Financiera Confianza ese es nuestro avance junto a nuestro producto verde.

¿Ya han dado préstamos con el crédito verde?

Sí estamos dando los créditos. Hemos adecuado las evaluaciones para poder atender a estos clientes que tienen estas características y actividades. Este año nos proyectamos a seguir desarrollando el producto verde creándole un módulo y un producto específico.

El primer paso es adecuar todas las evaluaciones a estas actividades verdes. El segundo va a ser la creación de un producto que tenga módulos tipo, que este diferenciado, que tenga toda la tecnología crediticia para tal fin.



“En Financiera Confianza el nivel de morosidad del crédito agropecuario es mucho menor que el del crédito PYME, justamente por todo este paquete que tenemos implementado para el producto agropecuario, como la metodología crediticia, las herramientas, el personal especializado y las herramientas de normalización”, afirma Miguel Chuquillanqui Vivas.

FOCMAC explorará nuevas líneas de negocio que le generen mayor participación en el mercado

Bruno Flores Miranda, el nuevo gerente general del Fondo de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FOCMAC), afirmó que tiene como objetivo consolidar la solidez institucional del fondo, convirtiéndolo en un actor principal del sector financiero municipal.

El Fondo de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FOCMAC) aumentará su exposición y comprensión de las necesidades de estas entidades para desarrollar instrumentos financieros que realmente las favorezcan, declaró su nuevo gerente general, Bruno Flores Miranda.

El FOCMAC es una empresa especializada en el otorgamiento de servicios financieros a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), generando valor a las mismas y apoyando su gestión empresarial.

Flores dijo que su principal reto es el fortalecimiento institucional del FOCMAC optimizando los procesos existentes y explorando nuevas líneas de negocio que les genere a estas microfinancieras una mayor participación en el mercado.

“Es fundamental analizar lo que actualmente tenemos y buscar repotenciarlo. Necesitamos generar nuevos procesos y explorar nuevas líneas de negocio. Nuestro objetivo principal es poner al FOCMAC en la posición que debe tener en el sector, apoyando de manera efectiva a todas las Cajas Municipales”, señaló.

Metas

A mediano plazo, planteó fortalecer la compra de carteras y evaluar la posibilidad de ofrecer nuevos productos en función de las necesidades de las Cajas Municipales.

“Queremos revisar nuestra estructura y ver cómo podemos expandir nuestras capacidades de otorgar liquidez a las Cajas Municipales. Asimismo, conversar con empresas fondeadoras las cuales permitan captar recursos con el fin de enfocarnos en productos diferenciados”, comentó.

A largo plazo, el objetivo es consolidar la solidez institucional del FOCMAC, convirtiéndolo en un actor principal del sector financiero municipal.

“Hemos visitado las CMAC Sullana, Paita y Maynas, y visitaremos las demás para analizar su casuística con el fin de ver sus necesidades, cumplir con nuestras obligaciones como accionistas, revisar y negociar acuerdos pendientes, conocer con mayor exactitud sus números y requerimientos, entre otros temas”, precisó.

Auditoría

Flores informó que contratarán a una empresa auditora para que haga una auditoría al FOCMAC y también

sostendrán una reunión con los representantes de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para compartir los planes que tienen y el marco normativo en el que se encuentran.

“Una vez con la estructura que buscamos, nuestra idea es salir con empresas fondeadoras locales como internacionales para conseguir los recursos que nos permitan desarrollar productos diferenciados, de acuerdo con las necesidades particulares de las CMAC. Por ello, la importancia de las visitas de campo, sin descuidar los productos ya existentes o nuevos

productos que manejemos con recursos propios”, indicó. Finalmente, Flores informó que sostuvo reuniones con representantes de la Federación Peruana de CMAC (FEPCMAC) con el fin de alinear estrategias para llegar a los objetivos trazados.

“Esto no solo facilitará su exposición y acercamiento entre ellas, lo mejor es que va a ayudar a las Cajas Municipales a llegar a más personas, emprendedores, familias que se desenvuelven dentro del mundo de las microfinanzas, con lo cual contribuiremos cada vez más a la ansiada inclusión financiera”, subrayó.



Bruno Flores Miranda planteó fortalecer la compra de carteras y evaluar la posibilidad de que las Cajas Municipales ofrezcan nuevos productos.

Caja Cusco recibe préstamo de S/57 millones de eco.business Fund para financiar prácticas sostenibles en el agro

El propósito del crédito es mejorar el acceso a financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), especialmente en las zonas rurales de Perú, señaló el presidente del Directorio de Caja Cusco, Raúl Velazco Huayhua.

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) de Cusco recibió un préstamo de S/57 millones del fondo alemán eco.business Fund para impulsar prácticas sostenibles y apoyar a los pequeños productores del agro peruano.

Eco.business Fund es un fondo alemán dedicado a apoyar proyectos y negocios que tienen un enfoque sostenible y respetuoso con el medioambiente, a través de su compromiso con la sostenibilidad y en apoyo a pequeños productores rurales.

El propósito del crédito es mejorar el acceso a financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), especialmente en las zonas rurales de Perú, señaló el presidente del Directorio de Caja Cusco, Raúl Velazco Huayhua.

Dijo que el enfoque principal es apoyar a los pequeños productores en la agroindustria, un sector clave tanto económica como socialmente, impulsando prácticas agrícolas sostenibles como la instalación de biodigestores y el cultivo de especies nativas, que contribuyen significativamente a la conservación de la biodiversidad y la resiliencia al cambio climático.

Por su parte, Michael Evers, presidente de la junta directiva de eco.business Fund, señaló que Caja Cusco y el fondo alemán están alineados en el logro de los objetivos de sostenibilidad que ambas entidades comparten.

Misión compartida

“El sólido Sistema de Administración de Riesgos Ambientales y Sociales (Saras) de Caja Cusco y su dedicación por promover prácticas duraderas en el sector agrícola se alinean perfectamente con nuestra misión. Estamos seguros de que sus capacidades fortalecidas y su cartera verde contribuirán significativamente a conseguir los objetivos de sostenibilidad compartidos”, indicó.

Agregó que el sistema Saras, que permite evaluar y gestionar mejor los riesgos ambientales y sociales, los posiciona como una de las instituciones que más promueven prácticas sostenibles en el sector agrícola, con productos financieros adaptados a los riesgos, necesidades y requisitos de cada región y cultivo, apoyando a sus pequeños agricultores, generando beneficios ambientales y una mayor productividad.

“En términos de impacto, Caja Cusco es un ejemplo

para otras instituciones de microfinanzas en el país no solo porque continuará apoyando a los pequeños productores con productos financieros adaptados, sino que seguirá desarrollando su estrategia de créditos verdes y guiará a las Mipymes peruanas hacia métodos de producción más sostenibles”, afirmó Héctor Gómez Ang, director del fondo en Finance in Motion.

Asistencia

Adicionalmente al financiamiento, eco.business Fund proporcionará asistencia técnica para seguir

fortaleciendo la estrategia de sostenibilidad de Caja Cusco y expandir aún más su cartera verde, lo que impactará positivamente en su solidez financiera, y capacidad para implementar y mantener prácticas sostenibles a largo plazo.

Los esfuerzos se dirigirán a aumentar las capacidades de Caja Cusco para crear una huella positiva entre sus clientes y aumentar la resiliencia y adaptación al cambio climático. Se espera que el apoyo se complemente con intervenciones con clientes finales que puedan tener un impacto ambiental y social duradero.



Eco.business Fund proporcionará asistencia técnica para seguir fortaleciendo la estrategia de sostenibilidad de Caja Cusco.

Desempeño favorable de indicadores de Caja Cusco le permite participación de inversionistas internacionales

Los créditos atrasados de Caja Cusco representan el 5,06% de los créditos directos. En el segmento de micro y pequeñas empresas, presenta una morosidad de 5,51% y 4,50%, respectivamente, ambas por debajo del promedio del conjunto de Cajas Municipales.

Caja Cusco muestra una notable solvencia con una ratio de capital global de 13,27% al 30 de abril, según información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), lo que refleja una buena capacidad de la microfinanciera para absorber pérdidas y mantener su estabilidad financiera. Los buenos resultados financieros de Caja Cusco han permitido que inversionistas internacionales la vean como un destino seguro, señaló la Caja Municipal luego de haber recibido una importante inversión de eco. business Fund (ver nota aparte).

Los créditos atrasados de Caja Cusco representan el 5,06% de los créditos directos, una proporción relativamente baja que indica una gestión eficiente del riesgo crediticio. Particularmente, los créditos atrasados con más de 90 días de atraso se sitúan en 3,81%, lo que sugiere un control riguroso sobre los préstamos problemáticos. Mientras que la cartera de alto riesgo (CAR) representa el 6,48% del total de su cartera de créditos directos, por debajo del promedio del sistema de Cajas Municipales (9,42%).

Eficiencia operativa

En lo referido a eficiencia operativa, al mes de abril, los gastos de administración anualizados representan el 6,11% de los créditos directos e indirectos promedio. Esto refleja una gestión más eficaz de los costos administrativos.

Además, los gastos de operación anualizados sobre el margen financiero total anualizado son de 53,07%, lo que indica que Caja Cusco utiliza de manera eficiente su margen financiero para cubrir los costos operativos. Este nivel de eficiencia es crucial para mantener la competitividad en el mercado de microfinanzas.

Rentabilidad

En términos de rentabilidad, Caja Cusco muestra un rendimiento sobresaliente. La utilidad neta anualizada sobre el patrimonio promedio es de 10,47%, significativamente superior al 2,29% del sistema de Cajas Municipales. Este alto nivel de rentabilidad refleja la capacidad de la institución para generar beneficios sólidos a partir de su capital. La utilidad neta anualizada sobre el activo promedio es de 1,11%, comparado con el 0,25% promedio del sistema de Cajas Municipales, lo que evidencia una mejor utilización de sus activos para generar ingresos.

La liquidez de Caja Cusco es robusta. La ratio de liquidez en moneda nacional es de 19,25%, y en moneda extranjera de 53,16%, lo que asegura una adecuada capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto

plazo. Además, la posición global en moneda extranjera es positiva en 0,22%, a diferencia de la ligera posición negativa del conjunto de Cajas Municipales (-0,15%). Esto sugiere una gestión más equilibrada y menos expuesta al riesgo cambiario.

Morosidad

Al cierre de abril, Caja Cusco registra una morosidad de 14,35% en los créditos a medianas empresas, una cifra significativamente elevada pero menor al alarmante 25,39% de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) Maynas y al 42,56% de CMAC Sullana.

Comparativamente, el promedio del conjunto de Cajas Municipales para este segmento es de 14,95%. Esto coloca a Caja Cusco muy cerca del promedio, pero aún indica una considerable proporción de créditos en riesgo.

En el segmento de pequeñas empresas, Caja Cusco presenta una morosidad de 5,51%, una cifra bastante razonable y por debajo del promedio total de las Cajas Municipales, que es de 7,70%. Esto sugiere una mejor gestión de riesgos y capacidad de pago entre las pequeñas empresas que operan con la microfinanciera cusqueña. La morosidad en los créditos a microempresas para

Caja Cusco es de 4,50%, nuevamente por debajo del promedio de 6,19% de todas las Cajas Municipales. Este desempeño favorable indica que las microempresas, a pesar de ser un segmento generalmente más riesgoso, están manejando sus obligaciones de pago relativamente bien en Caja Cusco.

Por su parte, los créditos de consumo tienen una morosidad de 2,74%, bastante inferior al promedio de 3,95% para todas las CMAC. Esto puede reflejar una sólida capacidad de pago y una adecuada evaluación crediticia en este tipo de préstamos personales. Caja Cusco muestra una morosidad de 1,63% en créditos hipotecarios, muy por debajo del promedio de 4,25% de las Cajas Municipales. Este indicador es especialmente positivo, ya que los créditos hipotecarios suelen ser a largo plazo y de mayor cuantía, lo que implica más riesgo.

En general, Caja Cusco presenta un desempeño de morosidad que, en la mayoría de los casos, es mejor que el promedio de las Cajas Municipales a nivel nacional. Salvo en el caso de los créditos a medianas empresas, donde la morosidad es alta pero alineada con el promedio, en los demás segmentos muestra una gestión más eficiente y una menor exposición al riesgo.



La utilidad neta anualizada de Caja Cusco sobre el activo promedio es de 1,11%, comparado con el 0,25% promedio del sistema de Cajas Municipales.

Ana Cecilia Gálvez Ballinas, gerente general de la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI)

“No será fácil que las tasas de interés sigan bajando este año con la rebaja de la calificación crediticia”

El crecimiento de las ventas de viviendas nuevas en Lima se explica tanto por los bonos que otorga el Estado para la vivienda de interés social (VIS), como por las tasas de interés de los créditos hipotecarios, las cuales no han bajado tan rápido como se esperaba, señala a Microfinanzas Ana Cecilia Gálvez Ballinas.

Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

La venta de viviendas de estreno en Lima Metropolitana y Callao creció 9,6% durante el primer trimestre del presente año. ¿Qué factores explican este dinamismo en un contexto en el que cae el empleo y los ingresos de los peruanos, mientras que la pobreza aumenta?

El principal factor que va a sostener el crecimiento de las ventas de viviendas, a lo largo todavía de un buen tiempo, es básicamente la demanda insatisfecha que hay en el país. Y es lo que garantiza que no exista una burbuja inmobiliaria. (Se dice que hay burbuja cuando se ve un incremento excesivo e injustificado de los bienes inmuebles o bienes raíces ocasionado generalmente por la especulación y que, por lo general, sigue a un auge del sector).

¿Cuál es el déficit de vivienda en el país?

Según cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), existe una demanda insatisfecha de viviendas de 1,8 millones, de las cuales 500 mil son familias que no tienen una vivienda (déficit cuantitativo), mientras que 1,3 millones tienen vivienda, pero precaria (déficit cualitativo), y necesitan mejorar su calidad de vida (con mejoras en su vivienda o renovándola).

¿Cuántas viviendas nuevas se necesitarían cada año para satisfacer el déficit de vivienda?

Hay que considerar que cada año se generan necesidades nuevas de vivienda ya que la población y las familias siguen creciendo. Son 190 mil familias por año aproximadamente que ingresan al mercado demandando casas para vivir.

Si se quiere cerrar la brecha habitacional que tenemos hoy y consideramos el crecimiento vegetativo de la población, se debería crecer en alrededor de 50.000 viviendas al año para satisfacer la demanda insatisfecha

cuantitativa y en 140 mil viviendas al año para cerrar la demanda insatisfecha cualitativa.

¿Qué otros factores explican el dinamismo de las ventas de viviendas en Lima?

Otro factor que se debe considerar para explicar el crecimiento continuo de las ventas de viviendas nuevas es el subsidio del Estado. En Lima Metropolitana existen varias “Limas”, son 7 sectores o zonas y en una parte de ellas el crecimiento viene liderado por las ventas de viviendas de interés social (VIS) que corresponden a distritos donde hay más pobreza y necesidad, pero también donde hay subsidios del Estado. (El Fondo Mivivienda administra varios subsidios del Estado, ver recuadro).

¿Son suficientes los recursos que asigna el Estado para los subsidios habitacionales?

Si bien esos subsidios del Estado han sido de alrededor de S/325 millones al año en los últimos 3 años, fueron finalmente insuficientes y se terminaron aprobando ampliaciones de presupuesto, con lo cual los subsidios han sido del orden de los S/670 millones al año en ese período. No son suficientes para ir cerrando la demanda insatisfecha.

Contar con una política habitacional de subsidios a la vivienda de interés social es un factor muy importante para los desarrolladores inmobiliarios (empresas constructoras) porque les permite tener previsibilidad en su inversión.

¿Podría explicar esto último?

Los proyectos para construir viviendas de interés social son grandes, megaproyectos que se desarrollan en varias fases con etapas de 200 o 350 viviendas cada uno y que va a tomar 3 o 4 años el desarrollo de cada fase.

Entonces, el desarrollador inmobiliario, para adquirir un terreno muy grande que pueda albergar esa cantidad de viviendas, necesita saber que estas se las van a comprar y por eso están muy atentos a los presupuestos de bonos (subsidios) para la VIS que aprueba el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS), los cuales son gestionados luego por el Fondo Mivivienda. Ese presupuesto es la base para saber qué cantidad de bonos va a haber al año en el mercado y, por lo tanto, cuántas viviendas se van a poder comprar. Otra de las variables que explica el crecimiento de las ventas de viviendas nuevas en Lima es la tasa de interés de los préstamos hipotecarios.

Tasa de interés

¿Cómo han evolucionado estas tasas de interés?

Las tasas de interés habían subido de manera importante en el 2021 y 2022 y se suponía que, en el segundo semestre del 2022, iban a comenzar a bajar, pero eso no ocurrió. Recién empezaron a bajar a partir del segundo semestre del 2023. Y eso hizo que el nivel de ventas esperado inicialmente para el 2023 no se diera.

“Si se quiere cerrar la brecha habitacional que tenemos hoy y consideramos el crecimiento vegetativo de la población, se debería crecer en alrededor de 50.000 viviendas al año para satisfacer la demanda insatisfecha cuantitativa y en 140 mil viviendas al año para cerrar la demanda insatisfecha cualitativa”.

Hoy se tienen tasas de interés más asequibles, pero tampoco han bajado como se había previsto; y, con la rebaja de la calificación de riesgo soberano del país (aun en el de grado de inversión, pero en un peldaño más bajo. Ver **Microfinanzas**, Edición N° 222 páginas 11-15), no será fácil que las tasas de interés para los préstamos hipotecarios sigan bajando este año.

¿En cuánto está hoy el costo del crédito hipotecario en el sistema financiero?

En el caso de las viviendas que no son de interés social, antes del aumento (que se dio en el 2021 y 2022) se manejaban tasas de interés promedio de 7%, 7,5% en créditos a 20 años, dependiendo del riesgo crediticio que tenía el cliente.

Cuando subieron las tasas estas llegaron hasta un 10,5%, 11% y comenzaron a bajar recién a mediados del 2023 a 9,5%, 9%, 8%, es decir, aun no llegan a las tasas de interés que teníamos a principios del 2021. Una rebaja como esa obviamente ayudaría al dinamismo de las ventas de viviendas, pero no vemos que ello se dé al menos en el corto plazo.

Por zonas

¿A qué se debe que Lima Moderna, Lima Top y Lima Centro concentren la más alta cantidad de viviendas nuevas vendidas en el primer trimestre de este año?

Las ventas se concentran en estas 3 zonas, primero, porque no son proyectos de viviendas que hayan nacido recién en el 2023 o 2024, son parte de un stock que se viene arrastrando desde hace tiempo.

De otro lado, en Lima Moderna y en Lima Centro se dieron una serie de beneficios en los parámetros de construcción cuando salió la Ley de Desarrollo Urbano Sostenible (Ley DUS, cuyo reglamento se publicó en septiembre del 2023) para viviendas de interés social.

¿Cuáles son esos beneficios?

Son varios. Uno es que en los distritos de esas zonas se permite construir edificios con más altura y además

construir viviendas pequeñas, con lo cual uno puede poner en el mercado, en distritos ya consolidados, una vivienda asequible a las familias.

¿Qué es un distrito consolidado?

Distritos consolidados de Lima son aquellos que tienen vías de comunicación establecidas, acceso a transporte, que ya cuentan con servicios básicos (agua, desagüe, luz, internet, educación, salud).

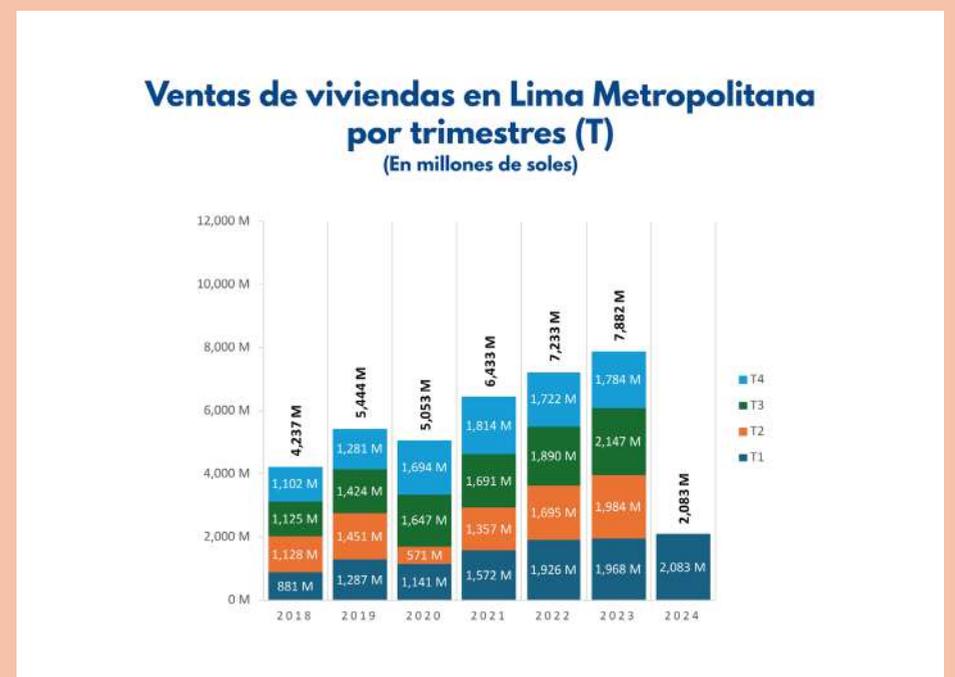
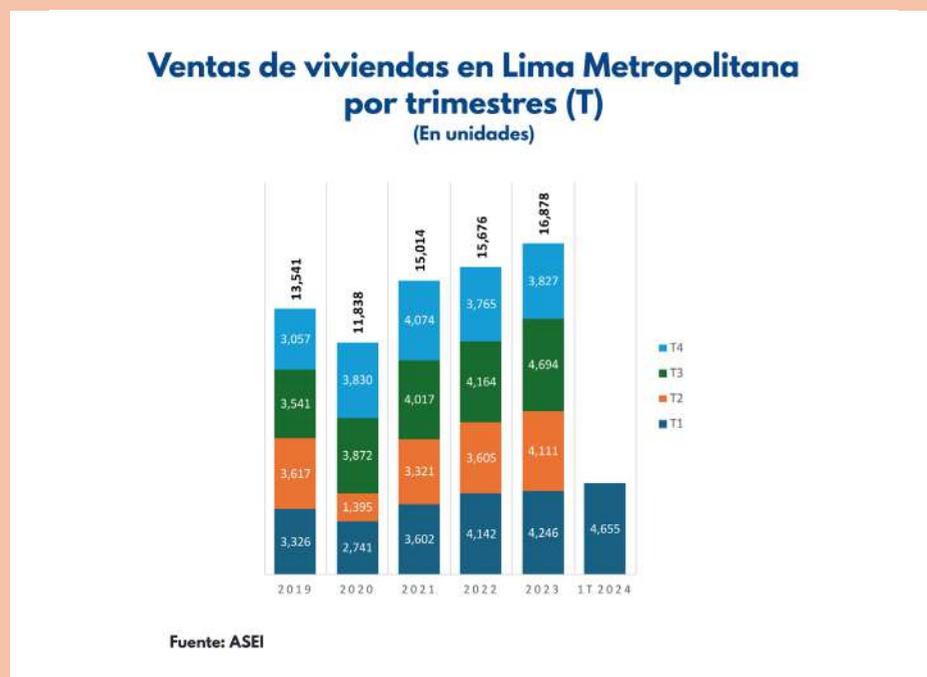
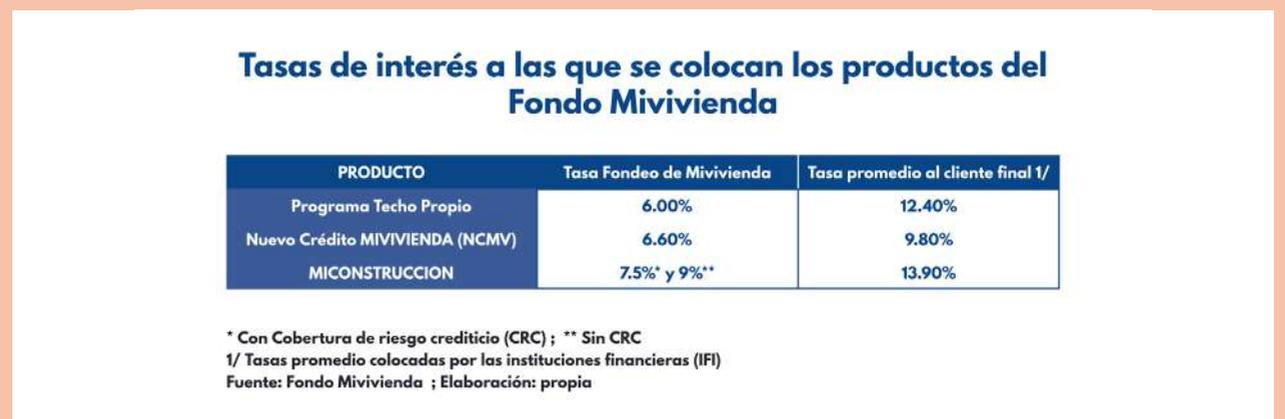
Y en ellos lo que se requiere es sólo extender o ampliar las redes de distribución al momento de construir viviendas. Es más fácil y barato recomponer las redes existentes y llevar agua hacia arriba en un edificio de

15 o 20 pisos en esos distritos que construir una gran tubería hacia una zona periférica.

Además, así se contribuye a que todas las tuberías de Lima Metropolitana, que tienen más de 60 años, sean renovadas ya que ello es uno de los requisitos que exige el Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Lima (Sedapal) a los desarrolladores inmobiliarios para llevar agua a sus proyectos. Algo similar ocurre con el servicio eléctrico.

¿Qué se entiende por vivienda asequible?

Una variable importante para la familia al momento de decidir la compra de una vivienda es la ubicación de



esta. Escogerá, por ejemplo, una que esté cerca de su trabajo y del colegio de sus hijos para evitar el problema de las demoras por el transporte. Pero cuando encuentra la ubicación que le conviene resulta que las viviendas en ese lugar están muy caras, entre otros motivos, porque quizás son viviendas grandes.

Esa situación ha estado cambiando a lo largo del tiempo debido a los nuevos parámetros que han ido dimensionando y cambiando los municipios y que ahora permiten construir viviendas pequeñas, con lo cual el precio termina siendo más asequible y la gente prefiere entonces vivir en un distrito consolidado.

¿Por qué los limeños prefieren viviendas con áreas de entre 60 y 70 metros cuadrados?

Una de las razones es por el poder adquisitivo de la gente que no ha subido, pero los costos de construcción sí han subido, sobre todo desde que surgió el conflicto de Ucrania. A mediados del 2023, estos costos se estabilizaron y comenzaron a bajar, pero no al nivel que estaban antes del alza.

Entonces, lo que ha tenido que hacer el desarrollador inmobiliario es achicar la vivienda para que el precio no sea tan alto y que la gente la pueda comprar.

Al mismo tiempo, sin embargo, como la gente necesita espacio para su esparcimiento, los proyectos inmobiliarios tienen ahora áreas comunes grandes donde la gente puede hacer sus parrilladas, fiestas, deporte, etc. Y todo eso en un entorno seguro porque los proyectos inmobiliarios están cercados, iluminados, etc.

Ventas 2023

De acuerdo con cifras de la ASEI, las ventas anuales de viviendas de estreno en Lima crecieron entre el 2021 y el 2023, ¿las tendencias de las ventas por distritos fueron las mismas que en el primer trimestre del 2024?

Durante el 2023, las ventas en Lima también crecieron

(7,7%) respecto al 2022, llegando a venderse 16.878 viviendas nuevas. Las tendencias por sectores o zonas de Lima han sido similares a las que se vieron en el primer trimestre de este año.

No vimos cambios en las tendencias observadas en los últimos años debido a que, en primer lugar, no se espera un crecimiento importante en el poder adquisitivo de la gente. En segundo lugar, para que exista una migración de las ventas de viviendas hacia otro sector de Lima Metropolitana (en la periferia) estas no sólo tendrían que ser a un menor precio relativo, sino que la zona tendría que contar con servicios básicos garantizados (agua, desagüe, luz, etc.), lo cual no es el caso necesariamente.

¿Cómo se podría impulsar la construcción de viviendas de interés social en la periferia de Lima?

No es que a la gente no le guste vivir en las zonas periféricas, posiblemente sí les guste, sino que estas no cuentan con todas las facilidades que tienen los distritos consolidados de Lima Metropolitana.

Con una política de subsidios del Estado sostenible en el tiempo, que permita que haya predictibilidad para la inversión, las tendencias de construcción pueden cambiar (hacia la periferia). En la actualidad, el MEF puede aprobar un subsidio de S/650 millones para la vivienda social en este año, pero no sabemos cuánto será el próximo año y el siguiente.

A la luz de las cifras de ventas de viviendas en el 2023 y en el primer trimestre del 2024, ¿el sector inmobiliario ya se ha recuperado totalmente del impacto de la pandemia?

Todavía no se ha recuperado del todo, aun no se logran las ventas del número de unidades inmobiliarias que se tenían antes del 2019. En Lima se están vendiendo unas 16.500 viviendas por año, pero en esos años se vendían unas 25.000. Y eso se explica porque en esos años el Producto Bruto Interno (PBI) crecía a mayor ritmo, mientras que el año pasado cayó (-0,6%) y este año crecería sólo algo más de 2%.

Si se compara la oferta con la demanda de viviendas de estreno en Lima, se observa una brecha a favor de la primera por lo menos desde el 2019. ¿Por qué no se vende todo lo que se construye?

Tenemos un stock de viviendas de estreno en Lima Metropolitana que, siguiendo el ritmo de ventas que hay hoy, se debería acabar en 21 meses en promedio. Por distritos el stock de viviendas varía y, por lo tanto, también el tiempo en que se venderían.

Por decir, en Bellavista (Callao) hay stock para 8 meses porque es menor. En cambio, Pueblo Libre tiene stock para 29 meses, Miraflores para 27, Magdalena para 28, Chorrillos para 32, que son distritos con mayor oferta de viviendas. Que se vaya cerrando esa brecha (entre oferta y ventas) va a depender del poder adquisitivo de la gente y del dinamismo de los subsidios del Estado.

Inversión y empleo

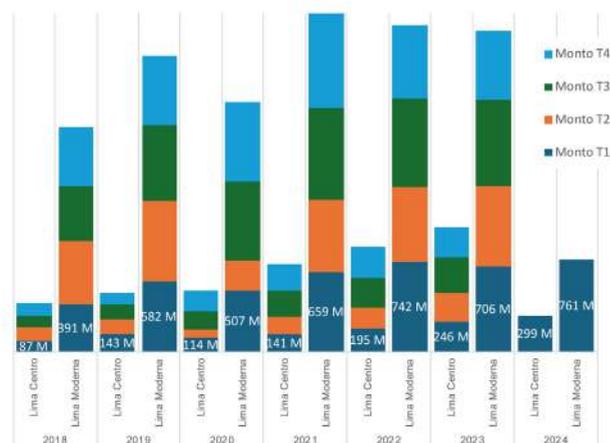
Durante el 2023, la inversión en el mercado inmobiliario creció 16%, según cifras de la ASEI. ¿Cómo se explica eso en un contexto de alta desconfianza de los inversionistas por la crisis política que ya tiene años y cuando la inversión privada total cayó más de 7% en el 2023?

La inversión inmobiliaria es muy importante y es un gran dinamizador del sector construcción. Las cifras presentadas en el 2024, correspondientes al 2023, indican que la inversión inmobiliaria es la segunda en importancia dentro de la inversión privada total, después de la minería; pero también en empleo. Es decir, el impacto del sector inmobiliario en la economía es muy importante.

¿Qué perspectivas tienen en la ASEI sobre la inversión inmobiliaria en Lima para este año?

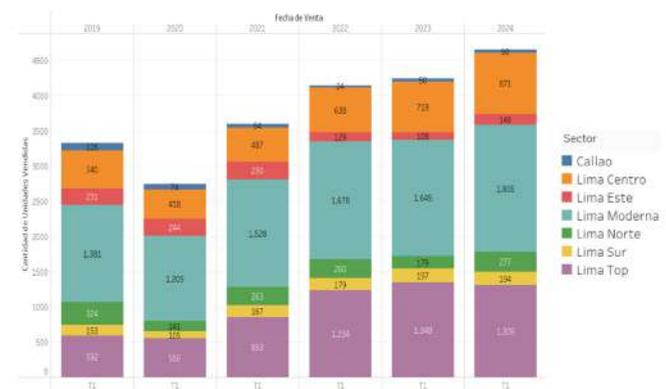
No podemos dar proyecciones de cifras, pero en términos cualitativos podemos decir que la inversión inmobiliaria seguirá la misma tendencia creciente de

Ventas de viviendas en Lima centro y Lima Moderna por trimestres (T) y monto (En millones de soles)



Fuente: ASEI

Ventas de viviendas en Lima por sectores* - Primer trimestre (En unidades)



* Distritos que conforman los sectores:
 Callao: Bellavista, Callao, Carmen de la Legua, La Perla, Ventanilla.
 Lima Centro: Breña, Cercado de Lima, La Victoria, Rimac
 Lima Este: Ate Vitarte, Chacabayo, Chosica, Cienegilla, El Agustino, San Juan de Lurigancho, Santa Anita, San Luis.
 Lima Moderna: Jesús María, Lince, Magdalena, Pueblo Libre, San Miguel, Surquillo
 Lima Norte: Ancon, Carabaylla, Comas, Independencia, Los Olivos, Puente Piedra, San Martín de Porres, Santa Rosa
 Lima Sur: Chorrillos, Surco Viejo, Lurin, San Juan de Miraflores, San Bartolo, Villa El Salvador, Villa María de Triunfo, Pachacamac.
 Lima Top: Barranco, La Molina, Miraflores, San Borja, San Isidro, Surco Nuevo
 Fuente: ASEI

Lima Centro y Lima Moderna siguen consolidando su atractivo en el mercado de viviendas de estreno

La venta de viviendas de estreno en Lima Metropolitana y Callao continuó dinámica durante el primer trimestre del año al crecer 9,6% respecto al mismo periodo del 2023, colocándose 4.655 unidades, la cifra más alta desde el 2019, señaló la ASEI en base a información reportada por inmobiliarias socias y no socias. En términos monetarios, las ventas de viviendas nuevas en Lima Metropolitana se incrementaron 5,9% interanual a S/2.083 millones.

Zonas

Lima Moderna (que abarca 6 distritos), Lima Top (6 distritos) y Lima Centro (4 distritos) concentran la más alta cantidad de viviendas vendidas en el primer trimestre, con 1.805, 1.309 y 871 unidades, respectivamente. Solo estas 3 zonas representan el 85,6% del total de las ventas en el periodo evaluado.

“Lima Centro y Lima Moderna son los sectores

que están consolidando su atractivo en el mercado al registrar el mayor aumento en el volumen de ventas respecto al 2023, al incrementarlo en 21,1% y 9,7%, respectivamente”, destacó José Espantoso Salom, presidente de la ASEI.

En Lima Centro, los distritos con mayor crecimiento son Cercado de Lima (37,3%) y La Victoria (24,4%), zonas de Lima que reportan un avance sostenido en la colocación de viviendas que supera los 3 años. Esto también se refleja en los montos de venta, que crecieron en 21,5% a S/299 millones para esta parte de Lima.

En Lima Moderna, que considera a los distritos de Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, Pueblo Libre, San Miguel y Surquillo, fueron Jesús María (donde las viviendas vendidas en el primer trimestre crecieron 32,7%) y San Miguel (22,3%) los más atractivos para los ciudadanos que buscan una vivienda.

“Inclusive, al comparar el primer trimestre de cada año, Jesús María y San Miguel han presentado un incremento de 87% y 78% de las ventas (en unidades) en los últimos 4 años, respectivamente. De esta forma, al cierre de marzo, las colocaciones alcanzaron los S/761 millones para Lima Moderna, un 10,1% más respecto al año pasado”, precisó. Por su lado, las ventas de viviendas en Lima Top cayeron en 2,9% interanual en el primer trimestre, principalmente por las menores colocaciones en el distrito de Santiago de Surco (16,7%).

Por tamaño

En los últimos 12 meses, a marzo, el rango de viviendas con áreas entre 60 y 70 metros cuadrados es el preferido por los limeños al representar el 26,3% del total de las ventas, seguido por viviendas de entre 50 y 60 metros cuadrados (20,4%). En cambio, el rango de viviendas entre 70 y 80 metros cuadrados disminuyó su representatividad a 16,3%.

los últimos años, básicamente en Lima Moderna ya que en Lima Top no prevemos que vaya a crecer, pero esto está asociado a limitaciones ligadas a los municipios de los distritos de esa zona. Y también por problemas en la infraestructura de servicios.

Los problemas en los municipios empezaron a mediados del año pasado, todavía no se han solucionado y han afectado a proyectos de VIS, no sólo los que estaban en marcha, sino también proyectos en cartera debido a que la norma se aplicó de manera retroactiva, lo cual no es legal. (Es decir, una sentencia que dio el Tribunal Constitucional sobre el Reglamento Especial de Habilitación Urbana y Edificación fue aplicada por algunas municipalidades distritales y declararon nulos anteproyectos y proyectos de VIS aprobados antes de dicha sentencia).

Financiamiento

¿Cómo se ha venido comportando el crédito inmobiliario desde la pandemia, en particular en el 2023?

En general, los bancos están más conservadores que antes. La estructura estable del financiamiento bancario para un proyecto inmobiliario era aproximadamente como sigue: si la inversión es como 100, entonces el banco le decía al desarrollador inmobiliario: “Tú pones un aporte propio de más o menos el 25%, tienes que lograr una preventa de un 30% y el resto (45%) te lo presto yo”.

Actualmente, sin embargo, las fuentes de financiamiento para proyectos inmobiliarios se están complicando un poco por la incertidumbre que se viene enfrentando, básicamente en Lima Top y algo en Lima Moderna.

¿Puede explicar esto último?

Después que los municipios comenzaron a limitar las inversiones inmobiliarias (para proyectos de VIS) en Lima Top y en algunos distritos (por la aplicación retroactiva de la sentencia del Tribunal Constitucional) y que además no se reconocía las aprobaciones por

los Revisores Urbanos, los bancos se pusieron más conservadores porque proyectos inmobiliarios que tenían licencias, permisos, que cumplieron con todos los requisitos exigidos, han sido paralizados igual por los municipios. El resultado ha sido que ahora le piden al desarrollador inmobiliario que aporte más, que la preventa sea mayor y el financiamiento bancario es menor.

En lo que se refiere a los programas del Estado, ¿qué modificaciones se necesitarían para mejorar el crédito Mivivienda y hacerlo más accesible a los sectores menos pudientes?

En el crédito Mivivienda no hay necesidad de hacer un

cambio en la pauta bancaria. Lo que se necesita para dinamizarlo más es tener predictibilidad en la inversión y eso viene amarrado a una política habitacional de Estado que sea sostenible. Y, si vamos un poquito más atrás, eso significa subsidios sostenibles para la vivienda de interés social.

Si el subsidio es sostenible y constante, si tenemos un presupuesto aprobado para los próximos 5 años, digamos, si nos dicen que se va a tener S/600 millones o S/700 millones por año para subsidios destinados a la VIS, este sector se dispara porque inmediatamente los desarrolladores inmobiliarios van a poner en oferta una mayor cantidad de proyectos debido a que sabrían que existe la fuente de financiamiento en un contexto en el que hay demanda insatisfecha por viviendas.

Producto Bruto Interno (PBI)

(Variación % real)

	PBI total	Construcción
2010	8.3	17.8
2011	6.3	3.6
2012	6.1	15.9
2013	5.9	9.4
2014	2.4	2.2
2015	3.3	-5.9
2016	4.0	-3.2
2017	2.5	2.2
2018	4.0	5.3
2019	2.2	1.4
2020	-10.9	-13.3
2021	13.4	34.9
2022	2.7	3.1
2023	-0.6	-7.9
2024*	-0.1	-4.6

* Abr 23-Mar 24/Abr 22-Mar 23
Fuente: BCRP, INEI; Elaboración propia

Inversión en el mercado inmobiliario creció 16% en el 2023 y totalizó US\$4.400 millones

En el 2023, la inversión privada en el mercado inmobiliario formal alcanzó los US\$4.400 millones, lo que significó 16% más que en el 2022.

Asimismo, fue uno de los sectores con mayor peso sobre la inversión privada total al representar el 9,2%, solo ligeramente por debajo del sector

minero (9,9%) y por encima de la inversión en infraestructura concesionada (7,1%).

José Espantoso Salom, presidente de la ASEI, sostuvo que, sin el impulso inmobiliario, la inversión privada habría caído un punto porcentual más que el 7,2% que cayó en el 2023.

Asimismo, mencionó que en este sector se crearon alrededor de 257 mil puestos de trabajo en el 2023, entre directos, indirectos e inducidos.

“Esto significó un crecimiento de 8% respecto al 2022, cuando el sector generó 239 mil puestos de trabajo”, precisó.

Los subsidios del Estado para viviendas a cargo del Fondo Mivivienda

El Fondo Mivivienda administra los siguientes subsidios por encargo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (MVCS):

- **Bono Familiar Habitacional (BFH).** Subsidio otorgado a grupos familiares (GF) en el marco del Programa Techo Propio. Ayuda a adquirir una vivienda nueva, construirla en terreno propio o mejorar la que se tiene.

- **Bono del Buen Pagador (BBP).** Ayuda

económica directa no reembolsable que se otorga a las personas que accedan al Crédito Mivivienda. El BBP se otorga para viviendas tradicionales y para viviendas sostenibles que disminuyen el impacto sobre el medioambiente.

- **Bono de Protección de Vivienda Vulnerable a Riesgo Sísmico (BPVVRS).** Dirigido a paliar el déficit cualitativo de vivienda, mediante el reforzamiento de viviendas.

- **Bono de Arrendamiento de Vivienda (BAV).** Subsidio para el arriendo de viviendas y la generación de ahorro para el acceso a estas. Se otorga por 5 años, sin cargo de restitución.

- **Bono de Arrendamiento de Vivienda para Emergencia (BAE).** Es un mecanismo de atención temporal al damnificado a consecuencia de desastres. El bono tiene el valor de S/500 y se otorga con periodicidad mensual y por un plazo máximo de hasta 2 años.



“Lo que se necesita para dinamizar más el crédito para vivienda de interés social (VIS) es tener predictibilidad en la inversión y eso viene amarrado a una política de subsidios habitacional sostenible por parte del Estado”, manifiesta Ana Cecilia Gálvez Ballinas.



SEMINARIO DERECHO TRIBUTARIO

PARA NO ESPECIALISTAS

24.09.24
SONESTA HOTEL
EL OLIVAR

El curso está estructurado para abarcar los temas más relevantes en materia de Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, Norma General Antielusiva y litigios tributarios y tributación de personas naturales.

El Seminario está enfocado a brindar una explicación didáctica y sencilla, combinando aspectos teóricos y prácticos, de los temas más importantes que un ejecutivo, empresario o profesional a cargo de los aspectos contables, financieros o tributarios de una compañía debe saber al momento de adoptar sus decisiones de negocios, definir sus costos tributarios y evitar contingencias fiscales. Cada módulo será dictado por destacados profesionales especialistas en cada una de las referidas materias.

NUESTROS PROFESORES Y LOS TEMAS QUE TRATARÁN

Impuesto a la Renta



TULIO TARTARINI

Socio,
Estudio Rodrigo



JOSÉ TALLEDO

Socio,
Estudio Rodrigo



SILET BECERRA

Asociada,
Estudio Rodrigo



RAÚL HIDALGO

Socio,
Estudio Rodrigo



SEBASTIÁN HEUDEBERT

Asociado,
Estudio Rodrigo



SANDY CAPILLO

Asociada,
Estudio Rodrigo

Impuesto General a las Ventas

Norma XVI (elusión), derechos del contribuyente y litigios tributarios



ALEX CÓRDOVA

Socio,
Estudio Rodrigo



JOAN TELLO

Asociado,
Estudio Rodrigo



SHARY VERGARA

Asociada,
Estudio Rodrigo



JOSÉ CHIARELLA

Socio,
Estudio Rodrigo



BRAULIO DELGADO

Asociado,
Estudio Rodrigo

Tributación de las personas naturales

Opinión

Contexto económico

Refinanciamiento de la deuda soberana



Débora Martín Maradiegue
Emerging markets trader, Scotiabank US

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) llevó a cabo una operación de refinanciamiento de su deuda soberana el 18 de junio pasado mediante la emisión de un bono a 15 años con vencimiento en el 2039.

Los fondos de esta emisión se destinarán para recomprar bonos del Gobierno en soles con vencimientos más cortos, reconfigurando así el perfil de vencimientos de la deuda soberana y extendiendo el plazo de las obligaciones financieras del Gobierno.

La colocación del nuevo bono, realizada a través de 'book building', contó con la participación de Bank of America, Citibank, JP Morgan y Banco Santander como bancos de inversión.

Los inversionistas tenedores de los bonos que el Estado recompró tuvieron hasta el 25 de junio, 7 días después de la emisión del nuevo bono, para participar en el intercambio de deuda. Se les ofrecieron 2 opciones: i) intercambiar los bonos soberanos por el equivalente en el nuevo bono emitido, o ii) optar por intercambiar la deuda por efectivo. Los resultados del intercambio se anunciaron el 26 de junio.

El total de intercambios por el nuevo bono ascendió a aproximadamente S/8.200 millones, mientras que el total de intercambios por efectivo fue de alrededor de S/7.100 millones (una cantidad similar a la emitida el 18 de junio). De este modo, el total de la nueva emisión suma aproximadamente S/15.000 millones y el total de la deuda soberana nominal en soles se mantiene en el mismo nivel, S/152 mil millones.

Perfil de vencimientos

En el gráfico se puede observar el perfil de vencimientos de la deuda soberana antes y después de la refinanciación. Como se aprecia, el vencimiento de la deuda en promedio tiene un plazo mayor.

La tasa del nuevo bono emitido con vencimiento en el 2039 fue de 7,65% para un plazo de 15 años. Si bien es una tasa elevada en comparación con emisiones previas, debemos tomar en cuenta tanto el contexto global como el local en el que esta emisión se lleva a cabo.

En el ámbito internacional, la persistente inflación a nivel global ha dificultado que los bancos centrales inicien el ciclo de reducción de tasas, especialmente en los países desarrollados.

Tasas más altas a nivel global, especialmente en economías desarrolladas con menores niveles de riesgo país, reducen el atractivo de la deuda local. Podemos observar evidencia de esto en la evolución de la tenencia de bonos soberanos.

La Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos inició su ciclo de política monetaria contractiva en marzo del 2022 con el primer aumento en su tasa de política monetaria.

En febrero del 2022, el porcentaje de bonos soberanos peruanos en manos de inversores

“Se espera que el aumento en el precio del cobre, que representa el 30% de las exportaciones totales del país, conlleve a un incremento en los ingresos fiscales y a una mejora en la balanza fiscal. Además, a pesar de este incremento, el déficit fiscal de Perú sigue siendo significativamente inferior al promedio de países de Latinoamérica, donde se sitúa en torno al 6% en promedio”.

internacionales ascendía casi al 50% del total, disminuyendo a un 41% a finales del 2022 cuando la tasa de la Fed había aumentado en más de 4% en el mismo período.

Actualmente, la tasa de referencia de la Fed se encuentra en 5,5%, y la tenencia de bonos locales en manos de inversores extranjeros se situaba en un 37% en mayo de este año.

A nivel local, desde el año 2020 se han realizado una serie de retiros extraordinarios de los fondos de pensiones, con el fin de mitigar el impacto económico de la pandemia. Estos retiros han reducido los activos administrados por las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) en un 28%.

Los fondos de pensiones suelen desempeñar un papel crucial como inversionistas en los mercados de deuda local de sus respectivos países, y en el caso de Perú, esta caída de 30% en los fondos administrados a cargo de la AFP también afecta su capacidad para invertir en deuda local.

A principios del 2020, las AFP peruanas mantenían el 27% de la deuda local soberana en sus carteras. Actualmente, después de 6 retiros extraordinarios y un séptimo por llevarse a cabo, ese porcentaje se ha reducido a 13%.

Calificación crediticia

Por otro lado, en abril pasado, Standard & Poor's (S&P) rebajó la calificación crediticia de la deuda peruana. Una calificación más baja conlleva a tasas de interés superiores debido al incremento del riesgo percibido de incumplimiento en las obligaciones financieras del país.

Se espera que otras agencias calificadoras también ajusten a la baja el rating crediticio de Perú, dado el incremento en el déficit fiscal del Gobierno. El déficit fiscal en mayo se ubicó en 3,9%, el nivel más elevado desde la pandemia en noviembre del 2021, mientras que la meta fiscal para este año está establecida en 2%.

No obstante, se espera que el aumento en el precio del cobre, que representa el 30% de las exportaciones totales del país, conlleve a un incremento en los ingresos fiscales y a una mejora en la balanza fiscal.

Además, a pesar de este incremento, el déficit fiscal de Perú sigue siendo significativamente inferior al promedio de países de Latinoamérica, donde se sitúa en torno al 6% en promedio.

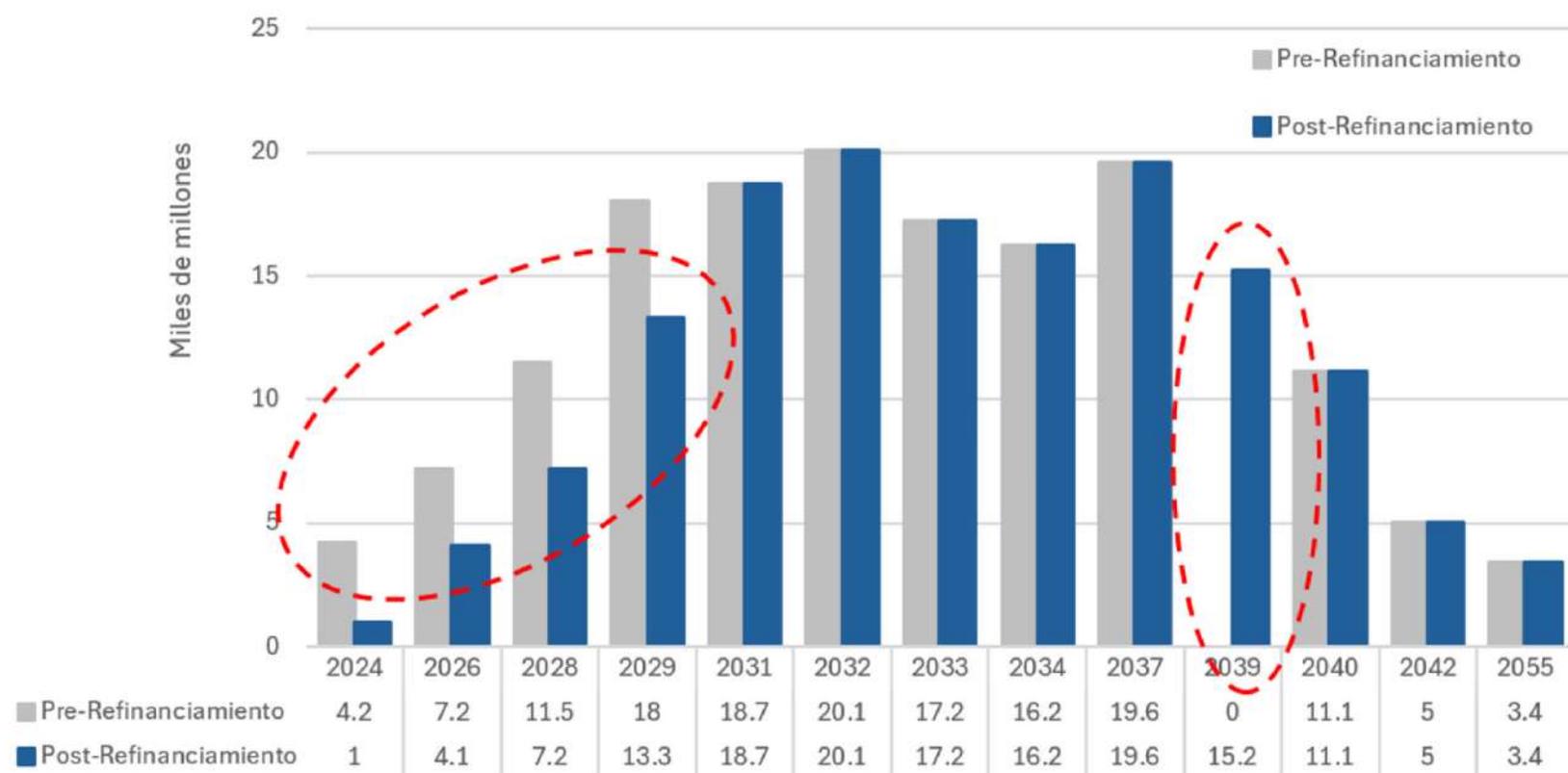
Adicionalmente, Perú mantiene un nivel de apalancamiento sostenible, con un nivel de deuda sobre Producto Bruto Interno (PBI) de aproximadamente 33%, considerablemente más bajo que el promedio regional que supera el 70%. Estos bajos niveles de apalancamiento permiten gestionar de manera efectiva los déficits fiscales. Es crucial destacar que, a pesar del recorte en

la calificación, S&P ha mantenido su perspectiva estable para Perú.

¿Por qué es importante monitorear las tasas de los bonos soberanos? Porque las tasas a las que se financia el Gobierno, ya que no solo influyen el costo de la deuda pública, sino que se utilizan como referencia para las tasas de interés en préstamos hipotecarios, créditos corporativos y otros instrumentos financieros. Las decisiones en el ámbito financiero estatal tienen un impacto directo en la economía doméstica y en el costo de endeudamiento de los ciudadanos y corporaciones locales.

“¿Por qué es importante monitorear las tasas de los bonos soberanos? Porque las tasas a las que se financia el Gobierno no solo influyen en el costo de la deuda pública, sino que se utilizan como referencia para las tasas de interés en préstamos hipotecarios, créditos corporativos y otros instrumentos financieros”.

Perfil de Deuda Soberana en Soles



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas de Perú; PR Newswire

Ranking de Competitividad Mundial 2024

Perú retrocedió 8 posiciones y se ubica entre los menos competitivos de los 67 países evaluados

Retroceso refleja claramente los efectos adversos de las crisis económicas, sanitarias y políticas que ha enfrentado Perú en el periodo 2016-2024. Este año, el puntaje general del país se situó en 43,4, es decir, 4,7 puntos menos en comparación con el año anterior.

Perú se ubicó en la posición 63 de 67 países evaluados en el Ranking de Competitividad Mundial 2024, superando su peor desempeño histórico en el año 2021, cuando quedó en el puesto 58 de 64 economías. Esta edición marca un hito negativo para el país, alcanzando su puntaje más bajo con 43,4 puntos, comparado con los 56,3 puntos obtenidos en el 2008.

Cabe señalar que Centrum PUCP, la escuela de negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), junto con el Institute of Management Development (IMD) de Suiza, presentaron los resultados del Ranking de Competitividad Mundial 2024.

El Ranking de Competitividad Mundial es una herramienta integral que evalúa la competitividad de 67 naciones a través de 4 pilares fundamentales: Desempeño Económico, Eficiencia del Gobierno, Eficiencia Empresarial e Infraestructura. Cada uno de estos pilares se descompone en varios factores específicos que se miden mediante un conjunto de 355 indicadores.

Los resultados más recientes reflejan claramente los efectos adversos de las crisis económicas, sanitarias y políticas que ha enfrentado Perú en el lapso 2016-2024. Este año, el puntaje general del país se situó en 43,4, lo que representa una disminución de 4,7 puntos en comparación con el año anterior y un retroceso de 8 posiciones en el ranking.

Participar en este estudio es crucial para Perú, ya que permite comparar su desempeño con otras economías y evaluar sus áreas de mejora. Actualmente, Singapur ocupa el primer lugar, seguido de Suiza y Dinamarca, destacándose por su desempeño en eficiencia gubernamental e infraestructura, afirmó Centrum PUCP.

El estudio revela que los países con mejores resultados han sido aquellos que han gestionado eficazmente sus políticas económicas y mantenido una estabilidad política robusta. No obstante, el entorno de la competitividad global sigue siendo altamente dinámico, especialmente en regiones como Europa y Asia.

Reformas estructurales

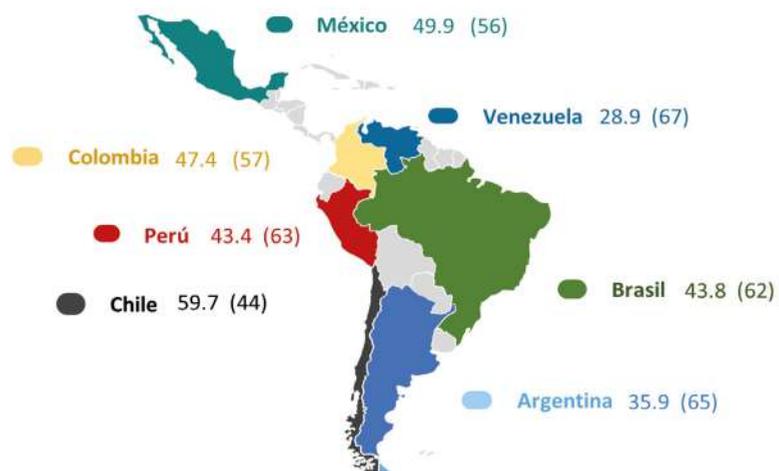
En el contexto latinoamericano, los resultados aún no son los deseados. Chile sigue liderando en la región, ubicado en el puesto 44, seguido por México en la posición 56 y Colombia en la 57. Perú, en el puesto 63, junto con Brasil, Argentina y Venezuela en las últimas posiciones, evidencian la necesidad de reformas estructurales significativas para mejorar su competitividad.

La situación de Perú, reflejada en estos resultados, es crítica puesto que en el 2023 ocupaba el segundo lugar dentro de las economías latinoamericanas del ranking con mejor calificación.

Para que Perú aumente su competitividad, es esencial un enfoque integral que aborde los desafíos en infraestructura, eficiencia gubernamental, eficiencia empresarial y desempeño económico.

La implementación de políticas efectivas y la

Mapa del Ranking de Competitividad de los países latinoamericanos 2024.



Resultados del Ranking de Competitividad y de pilares de los países latinoamericanos 2024.

País LA	Ranking General	Desempeño Económico	Eficiencia del Gobierno	Eficiencia de Negocios	Infraestructura
Chile	59.7 (44)	39.7 (55)	51.5 (30)	41.3 (41)	38.0 (45)
México	49.9 (56)	54.2 (25)	29.0 (60)	30.4 (53)	17.7 (62)
Colombia	47.4 (57)	38.4 (58)	21.9 (64)	31.8 (50)	29.1 (54)
Brasil	43.8 (62)	49.4 (38)	11.0 (65)	20.7 (61)	25.7 (58)
Perú	43.4 (63)	34.4 (60)	34.1 (55)	21.7 (60)	15.2 (63)
Argentina	35.9 (66)	30.4 (62)	3.4 (67)	14.1 (66)	27.4 (56)
Venezuela	28.9 (67)	24.3 (66)	3.9 (66)	18.9 (63)	0.0 (67)

Nota: Los valores en negrita corresponden a los puntajes y los valores en (.) indican la posición registrada en esta edición 2024.

promoción de un entorno favorable para los negocios y la innovación son claves para lograr un crecimiento sostenible y equitativo.

En los 4 pilares evaluados, Perú se encuentra en las posiciones más bajas del ranking, indicó Centrum PUCP.

En Desempeño Económico, Perú está en el puesto 60; en Eficiencia del Gobierno, en el 55; en Eficiencia Empresarial, en el 60; y, en Infraestructura, en el 63. Estos indicadores muestran la urgencia de tomar medidas decisivas para mejorar en estas áreas críticas, agregó.

Para aumentar su competitividad, subrayó que es fundamental que Perú comprenda su situación actual y cómo se compara con otros países. El objetivo de este ranking es servir como una herramienta clave para mejorar la toma de decisiones y desarrollar estrategias que impulsen la competitividad a nivel nacional.

“Para revertir estas tendencias negativas, es crucial enfocarse en mejorar áreas críticas como la eficiencia gubernamental, el desempeño económico y la calidad de la infraestructura. La implementación de políticas macroeconómicas efectivas, el fortalecimiento de las instituciones y la inversión en innovación tecnológica y educación son esenciales”, comentó.

Resaltó que estos esfuerzos ayudarían no solo a recuperar posiciones perdidas, sino también a establecer una base sólida para un crecimiento sostenible. Los gobiernos deben priorizar estas áreas para mejorar la competitividad y enfrentar los desafíos globales con mayor resiliencia y eficacia.

Retos

El Ranking de Competitividad Mundial 2024, que clasifica a 67 economías basándose en su capacidad para fomentar prosperidad a través del uso eficiente de recursos y habilidades disponibles, revela los retos que Perú debe abordar para mejorar su competitividad.

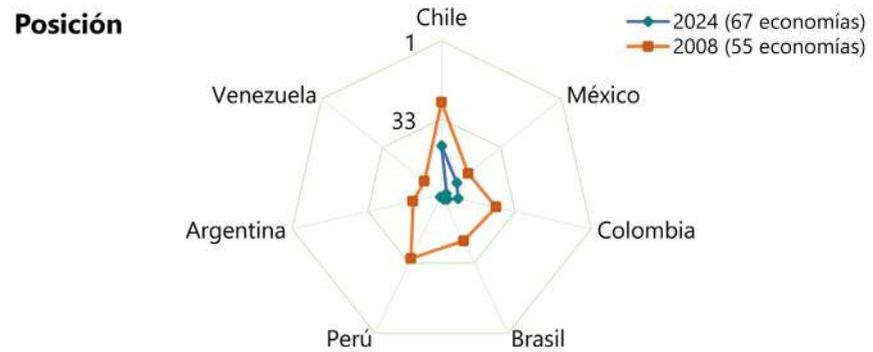
La Infraestructura sigue siendo el pilar más débil, situándose en el puesto 63, lo que destaca la necesidad urgente de invertir en infraestructura básica, tecnológica y científica para impulsar la competitividad del país.

Fuero de ello, lo que más destaca en negativo en esta medición, es el magro comportamiento del pilar de Desempeño Económico con un alarmante retroceso hasta el puesto 60. Esta caída se debe a factores como la economía doméstica y el comercio internacional, que han mostrado escasos avances. Para mejorar en este aspecto, es crucial atraer más inversiones y mantener la estabilidad económica.

En el pilar de Eficiencia Gubernamental, Perú ocupa el puesto 55, mostrando un recorte de 5 posiciones respecto del año pasado, por la persistencia de problemas en áreas como las finanzas públicas y el marco institucional, lo que indica la necesidad de un enfoque integral para mejorar la gobernanza.

Encuanto a la Eficiencia Empresarial, Perú ha descendido al puesto 60, reflejando un entorno empresarial que enfrenta importantes obstáculos en productividad, eficiencia laboral y gestión. Este resultado subraya la necesidad de implementar reformas que promuevan un entorno más favorable para los negocios y la innovación.

Posiciones del Ranking de Competitividad de los países latinoamericanos: 2024 vs. 2008



Diferencias en puntaje y posición de los países latinoamericanos en 2024 y 2008.

Variación en Puntaje	País	Variación en Posición
-12.8	Perú	-28
-4.8	Brasil	-19
-4.5	Chile	-18
-3.0	Colombia	-16
-4.3	Argentina	-14
-2.3	Venezuela	-12
6.1	México	-6

El ranking

El Ranking de Competitividad Mundial evalúa el nivel de competitividad de 67 economías (3 más que en el 2023), basándose en un puntaje general que oscila entre 0 y 100 puntos. Esta escala de puntajes facilita la comparación entre las distintas economías, y permite una clasificación precisa, determinando la posición relativa de cada una en el contexto global.

El uso de esta metodología proporciona una visión estructurada del desempeño económico, permitiendo a los responsables de políticas públicas, entender mejor las fortalezas y debilidades de cada país.

El Índice de Competitividad del IMD se basa en la evaluación de varios pilares fundamentales que determinan la capacidad de una economía para generar prosperidad.

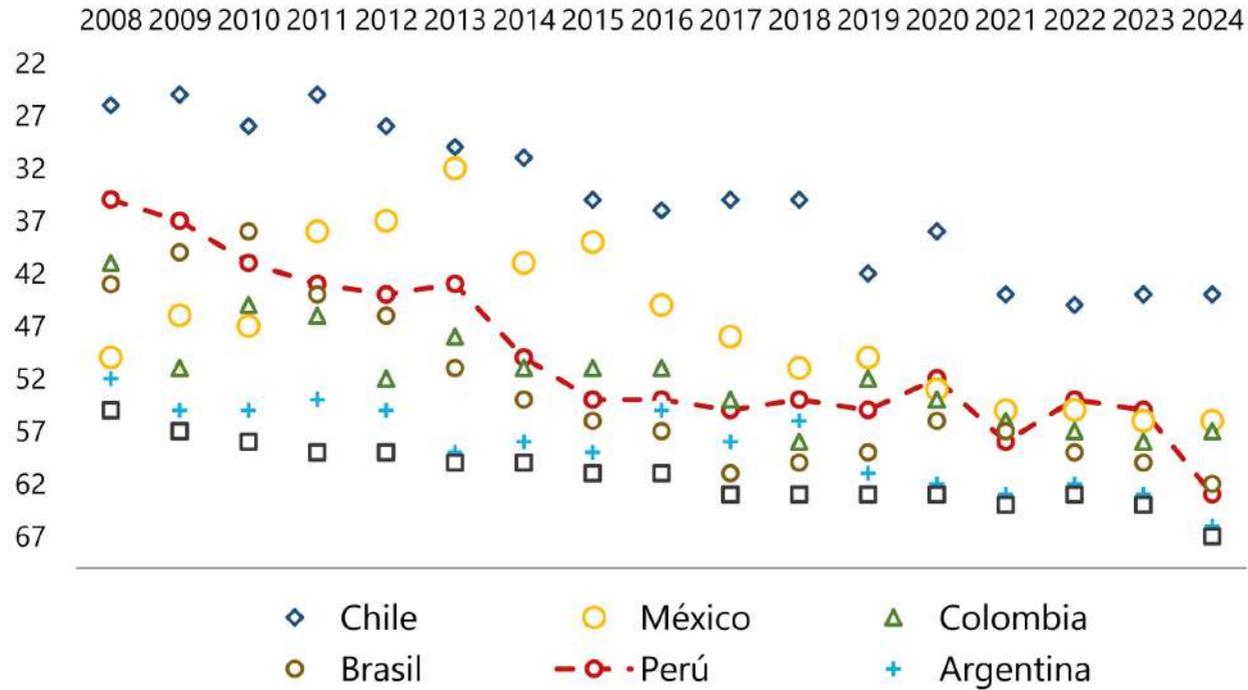
Estos incluyen la eficiencia del gobierno, que mide la calidad de las instituciones y la efectividad de las políticas públicas; la eficiencia de los negocios, que analiza cómo las empresas maximizan la productividad y la competitividad

mediante la innovación y la gestión eficiente; la infraestructura, que se refiere a la calidad y disponibilidad de servicios básicos como transporte, telecomunicaciones y energía; y el desempeño económico, que evalúa la capacidad de un país para mantener un crecimiento económico equilibrado y sostenible, evitando fluctuaciones extremas.

La competitividad, en este sentido, no se limita únicamente al crecimiento económico, sino que también considera la sostenibilidad y la equidad de este. Es fundamental que el progreso económico beneficie a toda la sociedad, promoviendo un desarrollo inclusivo que reduzca las desigualdades y garantice oportunidades para todos.

Así, el ranking de competitividad no solo mide la capacidad de una economía para crecer, sino también su capacidad para hacerlo de manera sostenible y justa, asegurando que los beneficios del desarrollo económico se distribuyan de manera equitativa entre toda la población.

Posiciones del Ranking de Competitividad de países latinoamericanos: 2008 - 2024



En el 2008, la muestra incluía 55 países, mientras que en el 2024 se consideran 67 economías, pero incluso sin este factor, se ve un claro deterioro en la competitividad de Perú, el país latinoamericano que más descendió, con una diferencia de 28 puestos.

A mayor competitividad, mejor PBI per cápita

Al relacionar la competitividad de las 67 economías con su Producto Bruto Interno (PBI) per cápita a la paridad de poder adquisitivo (PPA), se evidencia una correlación positiva entre ambos.

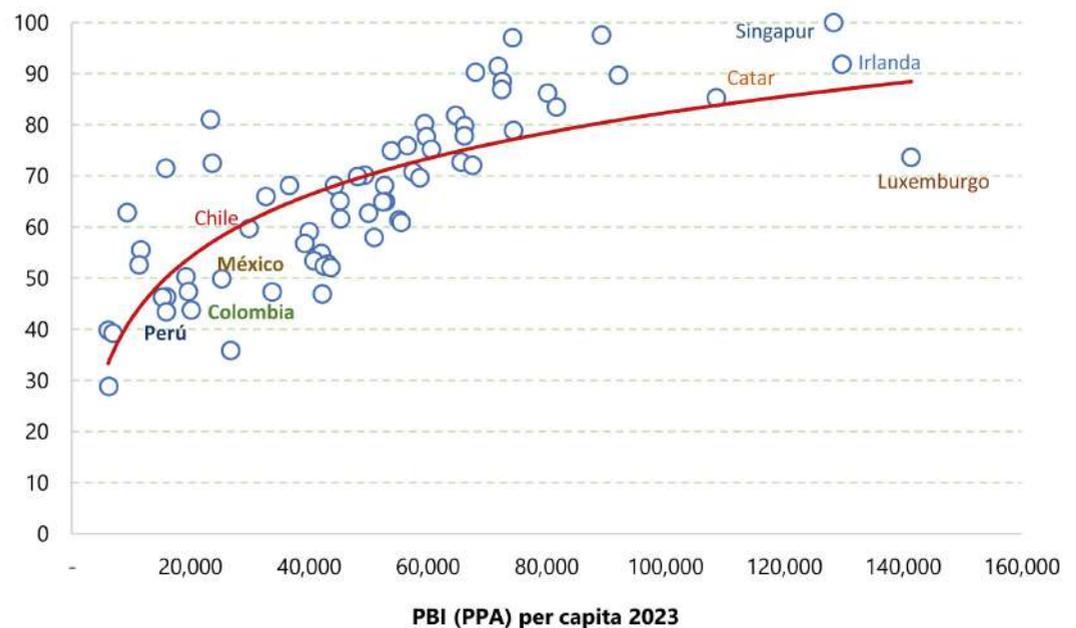
La figura presenta la relación entre los puntajes registrados en el Ranking de Competitividad 2024 y el PBI (PPA) per cápita del 2023. El objetivo es determinar si la competitividad está vinculada al PBI per cápita ajustado por la paridad de poder adquisitivo.

La comparación entre competitividad y PBI (PPA) per cápita revela que mejorar la competitividad de una economía implica más que simplemente aumentar el crecimiento económico.

Es crucial identificar y actuar sobre áreas clave que requieren atención inmediata, como la calidad de la infraestructura, la eficiencia del sector público y la solidez de las instituciones.

Además, fomentar la armonía en el sector privado, incrementar la transparencia y reducir las trabas burocráticas son esenciales para crear un entorno favorable que impulse la competitividad en su totalidad.

Relación entre el puntaje de Competitividad Mundial 2024 y PBI (PPA) per cápita 2023



Se requieren reformas estructurales profundas y sostenibles para revertir pérdida de competitividad

En la edición 2024 del Índice de Competitividad del Institute of Management Development (IMD) de Suiza, Perú se ubica en el puesto 63 de 67 economías, superando su peor desempeño histórico en el año 2021, al quedar en el puesto 58 de 64 economías. Además, esta es la puntuación más baja en la historia del país, con 43,4 puntos, un claro descenso desde los 56,3 puntos obtenidos en el 2008.

Este deterioro sugiere problemas estructurales en múltiples áreas, incluyendo el desempeño económico, la eficiencia gubernamental, la eficiencia de negocios y la infraestructura. La evolución histórica de los puntajes y posiciones reafirma la tendencia negativa en la competitividad del país, indicando una incapacidad persistente para adaptarse a los cambios globales y mejorar sus condiciones internas.

Tendencia descendente

Al examinar las posiciones de Perú desde el 2008, se percibe una tendencia descendente. En promedio, la competitividad del país fue disminuyendo cada año, lo que evidencia un deterioro continuo en su capacidad para mantenerse competitivo a nivel global.

Al complementar este análisis con los puntajes, se reafirma que Perú ha perdido terreno en competitividad de manera constante. En el 2008, alcanzó su mejor posición en el ranking, ocupando el puesto 35 de 60 países, gracias a una sólida performance en los pilares de Desempeño Económico (puesto 14), Eficiencia del Gobierno (puesto 32) y Eficiencia de Negocios (puesto 30).

Sin embargo, al analizar los puntajes a lo largo de los años, se observa que han fluctuado entre 43,4 y 62,7 puntos, con un promedio de 55,2 puntos en los últimos 16 años.

Esta variabilidad, junto con la tendencia a la baja en las posiciones, sugiere que las mejoras en ciertos aspectos no han sido suficientes para compensar las deficiencias estructurales en otros. El descenso en posiciones

y puntajes resalta la urgencia de realizar reformas estructurales profundas y sostenibles para cambiar esta tendencia negativa.

Centrar esfuerzos

El retroceso en el nivel de la competitividad del Perú subraya la necesidad de centrar esfuerzos en los 4 pilares evaluados para fortalecer la competitividad del país.

Es fundamental que estos esfuerzos se traduzcan en mejoras concretas tanto en el entorno empresarial como en la calidad de vida de la población. Para alcanzar estos objetivos, es necesario implementar políticas que

fortalezcan las instituciones, reduzcan la corrupción y promuevan la estabilidad política y económica.

Asimismo, será crucial mejorar el entorno empresarial, invertir en infraestructura y educación, y fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico. Solo a través de un enfoque integral y sostenido, Perú podrá mejorar su posición en el ranking de competitividad global y asegurar un crecimiento económico inclusivo y sostenible.

Pilar 1: Desempeño Económico

En el 2008, Perú se encontraba en la posición 14 con un puntaje de 52,2. Sin embargo, en el 2024, ocupa el



Para que Perú recupere competitividad será crucial mejorar el entorno empresarial, invertir en infraestructura y educación, y fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico, señalan Centrum PUCP e IMD.

Resultado del Ranking de Competitividad de Perú 2024.

Puntaje: **43.4**



Evolución del Ranking de Competitividad de Perú en puntaje y posición: 2008 - 2024



Nota: La posición registrada se encuentra como numerador y el total de países evaluados en el año correspondiente aparece como denominador. Por ejemplo, 55/64 se interpreta como el puesto 55 registrado de 64 países.

puesto 60 con un puntaje de 34,4. Esta caída refleja una disminución en la tasa de crecimiento del PBI (-0,6% en el 2023) y problemas en la estabilidad económica.

Los subfactores como la economía doméstica y el empleo han mostrado una disminución significativa en puntajes, lo que sugiere un debilitamiento en la creación de empleo y en el crecimiento interno.

La caída de 46 posiciones en desempeño económico desde el 2008 subraya la urgencia de implementar políticas que promuevan el crecimiento inclusivo y la estabilidad económica.

Pilar 2: Eficiencia del Gobierno

La eficiencia gubernamental mostró una caída considerable, pasando del puesto 32 en el 2008 al 55 en el 2024, con puntajes que descienden de 38,4 a 34,1. La disminución en la eficiencia gubernamental está

relacionada con problemas en el marco institucional, la legislación empresarial y el entorno social.

Aunque hubo ligeras mejoras en las finanzas públicas; la corrupción, la inestabilidad política y la ineficiencia administrativa continúan siendo obstáculos persistentes. La capacidad del Gobierno para implementar políticas efectivas y combatir la corrupción es fundamental para mejorar la confianza y la competitividad.

Pilar 3: Eficiencia de Negocios

Perú ha descendido del puesto 30 en el 2008 al 60 en el 2024 en términos de eficiencia de negocios. Los puntajes cayeron de 42,7 a 21,7, indicando un deterioro en la productividad y eficiencia, así como en las prácticas de gestión.

La disminución en la eficiencia del mercado laboral y en las habilidades financieras disponibles resalta la

necesidad de reformas para mejorar la competitividad empresarial y la retención de talento.

La caída de 30 posiciones en eficiencia de negocios refleja la urgente necesidad de crear un entorno que promueva la innovación y el desarrollo empresarial.

Pilar 4: Infraestructura

El pilar de infraestructura muestra una caída persistente, situándose en la posición 63 en el 2024 comparado con el puesto 52 en el 2008. Los puntajes han fluctuado, alcanzando niveles preocupantes en subfactores como la infraestructura básica y tecnológica. La falta de mejora en la infraestructura científica y la baja inversión en investigación y desarrollo son factores críticos que deben ser abordados para impulsar la competitividad del país. La infraestructura adecuada es esencial para el desarrollo económico y social, y su mejora debe ser una prioridad para el Gobierno.

Mejoras y aspectos por mejorar en competitividad

Entre las mejoras significativas en la competitividad de Perú en el 2024, frente al 2023, destacan los ingresos procedentes del turismo que han mostrado un notable incremento, lo cual indica un auge en este sector vital. La balanza de cuenta corriente ha pasado de un déficit a un superávit, reflejando una gestión más eficiente del comercio exterior.

También se ha observado un aumento en las solicitudes de patentes per cápita y en el número de patentes en vigor, lo que sugiere un incremento en la innovación y desarrollo tecnológico.

Además, los alumnos con mejor rendimiento en PISA, la reducción de homicidios y la disminución de la inflación de los precios al consumo indican mejoras en la calidad educativa, la seguridad pública y la estabilidad de precios.

El incremento en la cohesión social y el mayor acceso a Internet demuestran avances en la integración social y la digitalización, mientras que la reducción de la deuda pública total y la mejora en desarrollo sostenible y educación universitaria reflejan una gestión fiscal más responsable y un enfoque en la sostenibilidad y la formación de capital humano.

Aspectos por mejorar

A pesar de estos avances, hay aspectos que requieren atención urgente. La formación bruta de capital fijo ha caído drásticamente, indicando una disminución en la inversión en infraestructura esencial para el crecimiento a largo plazo.

El empleo a largo plazo y el crecimiento real del PBI per cápita han mostrado retrocesos, reflejando

problemas estructurales en la economía y en la creación de empleo sostenible. El superávit/déficit presupuestario público ha empeorado, lo que sugiere dificultades fiscales crecientes. Además, la estabilidad del tipo de cambio, aunque mejorada ligeramente, sigue siendo un área de preocupación, al igual que la burocracia, que continúa siendo un obstáculo para la eficiencia.

El aumento de la tasa de desempleo y el precio de la gasolina, junto con la fuga de cerebros y los problemas en el sistema de justicia, señalan desafíos en el mercado laboral, los costos de vida y la confianza en las instituciones.

La normativa laboral y la legislación sobre investigación científica también necesitan mejoras significativas para fomentar un entorno más favorable para el crecimiento y la innovación.

Áreas clave para revertir crítica situación de competitividad

A la luz de los resultados del 2024, la situación de la competitividad del Perú es crítica. Para revertir esta tendencia negativa, el país debe centrarse en varias áreas clave:

- **Fortalecer las instituciones y reducir la corrupción:** Es esencial implementar políticas que fortalezcan el marco institucional y reduzcan la corrupción, promoviendo una mayor estabilidad política.
- **Promover el crecimiento económico sostenible:**

Fomentar el desarrollo económico con un enfoque en la sostenibilidad, incluyendo la implementación de proyectos estratégicos que generen un impacto regional integral.

- **Mejorar el entorno empresarial:** Crear un ambiente de negocios más favorable mediante la reducción de la incertidumbre y la mejora de la justicia y la seguridad. Esto incluye simplificar la legislación empresarial y proporcionar incentivos para la inversión extranjera.

- **Invertir en infraestructura y educación:** Aumentar la inversión en infraestructura básica y tecnológica, así como en educación, para desarrollar una fuerza laboral más capacitada y mejorar la calidad de vida.

- **Fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico:** Incrementar el apoyo a la investigación y desarrollo, y promover la transferencia de tecnología entre empresas y universidades para fomentar la innovación.

Opinión

Competitividad en crisis El camino de Perú hacia la recuperación



Luis Del Carpio Castro
Director de la Maestría en Gerencia de Desarrollo Regional Competitivo, Centrum PUCP

Centrum PUCP, en colaboración con el Institute of Management Development (IMD), presentó los resultados del Ranking de Competitividad Mundial 2024. En esta edición, Perú se posiciona en el puesto 63 de 67 países, lo que representa un alarmante retroceso que supera incluso su peor desempeño histórico del año 2021. Estos resultados no solo son un llamado de atención, sino una urgente necesidad de implementar políticas y reformas para revertir esta pérdida de competitividad.

La competitividad refleja la capacidad de un país para utilizar eficientemente sus recursos y habilidades. Con el objetivo de mejorar el bienestar de las personas e incrementar la productividad de las empresas.

Enfrentar los desafíos actuales y futuros requiere un compromiso firme con la implementación de políticas y reformas que promuevan la productividad, transparencia e innovación. Solo a través de un esfuerzo conjunto y sostenido, Perú podrá revertir su retroceso en competitividad y avanzar hacia un desarrollo más sostenible.

El Ranking de Competitividad Mundial evalúa la competitividad de 67 economías mediante 4 pilares: Desempeño Económico, Eficiencia del Gobierno, Eficiencia Empresarial e Infraestructura. En estos pilares, Perú se encuentra en posiciones críticas: Desempeño Económico (60), Eficiencia del Gobierno (55), Eficiencia Empresarial (60) e Infraestructura (63). Estos resultados reflejan los efectos adversos de las crisis económicas, sanitarias y políticas que ha enfrentado el país en el período 2016-2024.

Como estrategias a corto plazo es necesario impulsar la recuperación económica a través de incentivos fiscales para estimular la inversión y la creación de empleo. En esa misma línea, es vital proporcionar financiamiento y asistencia técnica para

mejorar la competitividad de la pequeña y mediana empresa (PYME). Modernizar los procesos administrativos, reducir la burocracia, e implementar políticas estrictas de transparencia y anticorrupción son pasos esenciales para restaurar la confianza en las instituciones.

En el mediano plazo, las políticas deberían estar orientadas al desarrollo de infraestructura básica. Desde la década pasada, el avance en el acceso al agua, electricidad y saneamiento ha sido insuficiente. La situación es más crítica en las escuelas públicas, donde hasta el 2023 solo el 30% contaba con estos servicios básicos. También son necesarias las reformas del mercado laboral. La inversión a corto plazo

requiere una fuerza laboral capacitada para satisfacer las necesidades del mercado y mejorar la productividad.

En el largo plazo, las reformas deben focalizarse en una educación de calidad. Esto implica fortalecer la carrera docente, mejorar la cobertura educativa y el desempeño de los alumnos. Una educación infantil de calidad es crucial para el desarrollo posterior de los individuos. Además, es fundamental cerrar las brechas de desempeño en las regiones y grupos étnicos.

El retroceso de Perú en el Ranking de Competitividad Mundial 2024 es una

llamada de atención urgente para implementar reformas estructurales profundas. La competitividad no solo se mide en términos económicos, sino también en la capacidad de un país para proporcionar bienestar a sus ciudadanos.

Para revertir esta tendencia negativa, es crucial que Perú adopte un enfoque integral que abarque desde la eficiencia gubernamental, la inversión en infraestructura hasta el desarrollo sostenible y la innovación. Solo así se podrá avanzar hacia un futuro más competitivo y próspero.

“El retroceso de Perú en el Ranking de Competitividad Mundial 2024 es una llamada de atención urgente para implementar reformas estructurales profundas. La competitividad no solo se mide en términos económicos, sino también en la capacidad de un país para proporcionar bienestar a sus ciudadanos”.

Entrevista a Rufino Arribas Irazola, director de Negocios de Yape

“Esperamos que esas 3.000 empresas que utilizan Yape Empresa se conviertan en 10.000 en los próximos 6 meses”

Yape, la billetera digital del BCP, tiene más de 2,5 millones de negocios afiliados, con un límite transaccional de S/25.750 al mes; y, en lo que va del año, ha afiliado a 350 mil nuevos negocios y espera afiliarse a otros 350 mil hasta fines del 2024, declara a Microfinanzas, Rufino Arribas Irazola.

¿Cómo va el avance del registro de Yape Empresa?

A la fecha tenemos alrededor de 3.000 empresas que utilizan el servicio de Yape Empresa. Sin duda, lo más valorado es el límite transaccional superior a S/25.750 al mes.

Tenemos la funcionalidad de poder afiliarse ayudantes al negocio y a la visualización de transacciones, pudiendo ver cuántas transacciones se han hecho durante el día. La parte de reportería ayuda a gestionar mejor el negocio (ver recuadro).

Esperamos que esas 3.000 empresas que utilizan el servicio de Yape Empresa se conviertan en 10.000 en los próximos 6 meses. Eso refleja que el producto no es para todos sino para empresas que tienen una alta facturación, como los negocios que deben facturar por encima de los S/300 mil al año.

¿Cuántos pequeños negocios se han afiliado a Yape en lo que va del año?

En Yape tenemos más de 2,5 millones de negocios. Al mes estamos afiliando estratégicamente a 50.000. En lo que va del año tenemos 350 mil negocios nuevos. La proyección es la misma (de 350 mil negocios más) hasta el final del año.

Con los niveles de penetración que tenemos, los negocios nuevos que afiliamos son más los que nos hemos puesto como objetivo. Estamos metiéndole de manera proactiva mucha más inteligencia comercial a los negocios que traemos a Yape.

Este es nuestro esfuerzo, el de salir a buscar negocios. Sin duda, en el camino están los negocios que sólo utilizan Yape para cobrar los distintos pagos de sus productos. Ese es un número que sigue creciendo de manera orgánica.

¿Cómo han determinado el perfil de los negocios que son su objetivo en esta búsqueda?

Son distintas variables las que utilizamos para poder

definir estos nuevos negocios que queremos traer a Yape, como giros, por sector, si es una empresa unipersonal o de varias personas, la ubicación geográfica en la que se encuentran dentro del país, etc.

¿Hay algunas zonas donde creen que están por debajo del promedio de afiliación?

Sin duda, hay más concentración en Lima que en provincias. Queremos seguir profundizando en las provincias. En Lima es más o menos 70% de penetración, en provincias es 60%. Queremos convertir ese 60% en un 70% y que cada vez haya más casos de uso.

¿En algún momento igualarán ese nivel de penetración que Yape tiene en Lima?

Es la aspiración que tenemos. Al final, el mercado dice qué es lo real y qué no. Se necesita que el negocio sienta la utilidad de usar Yape y que haya personas con billeteras digitales que vayan a hacerle pagos a ese negocio con ese medio. Si no para qué se tendría un medio de cobro que nadie lo va a utilizar. No serviría de nada.

¿Cuál es la frecuencia de uso de la billetera digital?

Tenemos cerca de 16 millones de yaperos que al mes hacen más de 450 millones de transacciones. La mitad de las transacciones son con los más de 2,5 millones de negocios que tenemos afiliados.

Yape Tienda

¿Cuál es el balance a más de 6 meses del lanzamiento del market place Yape Tienda?

Tenemos más de 30.000 ventas al mes. Es totalmente

distinto hacer un negocio de mover dinero o colocar préstamos que conseguir que llegue a la puerta de la casa alguna compra que se hizo. Hay distintos productos en donde el sentido de urgencia y la temporalidad son distintos. Para nosotros es un reto no ser dueños de toda la cadena de valor.

Somos un market place donde los socios que consideramos apropiados para el yapero venden sus productos. Los productos salen de los almacenes de nuestros socios o de su partner logístico. Toda esa orquestación es un reto nuevo para nosotros.

“En Yape Tienda tenemos casi 10.000 productos distintos y más de 100 socios. Queremos ser el comercio electrónico número uno del país. Si eso implica que nuestro surtido sea igual o distinto que el de la competencia lo descubriremos en el camino”.

Estamos muy contentos porque Yape Tienda ha tenido aceptación, se ha vendido bien. Hemos tenido un par de Cyber Days y se ha vendido mucho. Sin lugar a duda, somos o estamos muy cerca de ser el quinto e-commerce del Perú.

¿Cuántos yaperos han utilizado el servicio de Yape Tienda hasta el momento?

Alrededor de un millón han entrado a Yape Tienda. No necesariamente han comprado, pero ya visitaron la página.

¿Cuáles son los productos más demandados por los usuarios de Yape?

Debemos ser los principales vendedores de audífonos, sin ser de alta gama, y de mochilas en el Perú. Es lo que el cliente nos está pidiendo. Lanzamos a la venta muchos celulares, pero nos sorprendió que los otros productos sean los más vendidos.

Los audífonos y las mochilas que vendemos son productos que tienen un precio de entre S/20 y S/30. Nosotros somos masivos y enviamos todos los productos a domicilio.

En Yape Tienda vendemos todo tipo de productos como colchones, artículos deportivos, licores y miles de productos más. Cuando hablamos de volumetría, el volumen más grande va a ser el producto de ticket bajo que tenga mayor rotación. Los artículos que tienen mayor rotación son comida para perros, pañales y perfumes.

¿Cuántos socios proveedores de las mercancías tiene Yape Tienda?

En Yape Tienda tenemos casi 10.000 productos distintos y más de 100 socios. Queremos ser el comercio electrónico número uno del país. Si eso implica que nuestro surtido sea igual o distinto que el de la competencia lo descubriremos en el camino.

¿Están trabajando para ofrecer productos que aún no han entrado a Yape Tienda?

Siempre hay conversaciones. Por ejemplo, ese es el caso de los productos frescos.

¿Cómo les va con Yape Promos?

A través de Yape Promos estamos colocando más de un millón de promociones al mes, como el tradicional pollo a la brasa, entradas al cine, juegos para niños, etc.

Préstamos

¿Cuál es el balance de los préstamos que otorga Yape?

Desde que lanzamos esta funcionalidad, hemos sobrepasado los 2 millones de préstamos colocados.

El monto promedio del préstamo es de S/500. El 40% de estos préstamos que colocamos todos los meses son repetidos por los clientes. Son préstamos personales de consumo de corta duración de uno a 2 meses.

¿Cómo están los niveles de morosidad de estos préstamos?

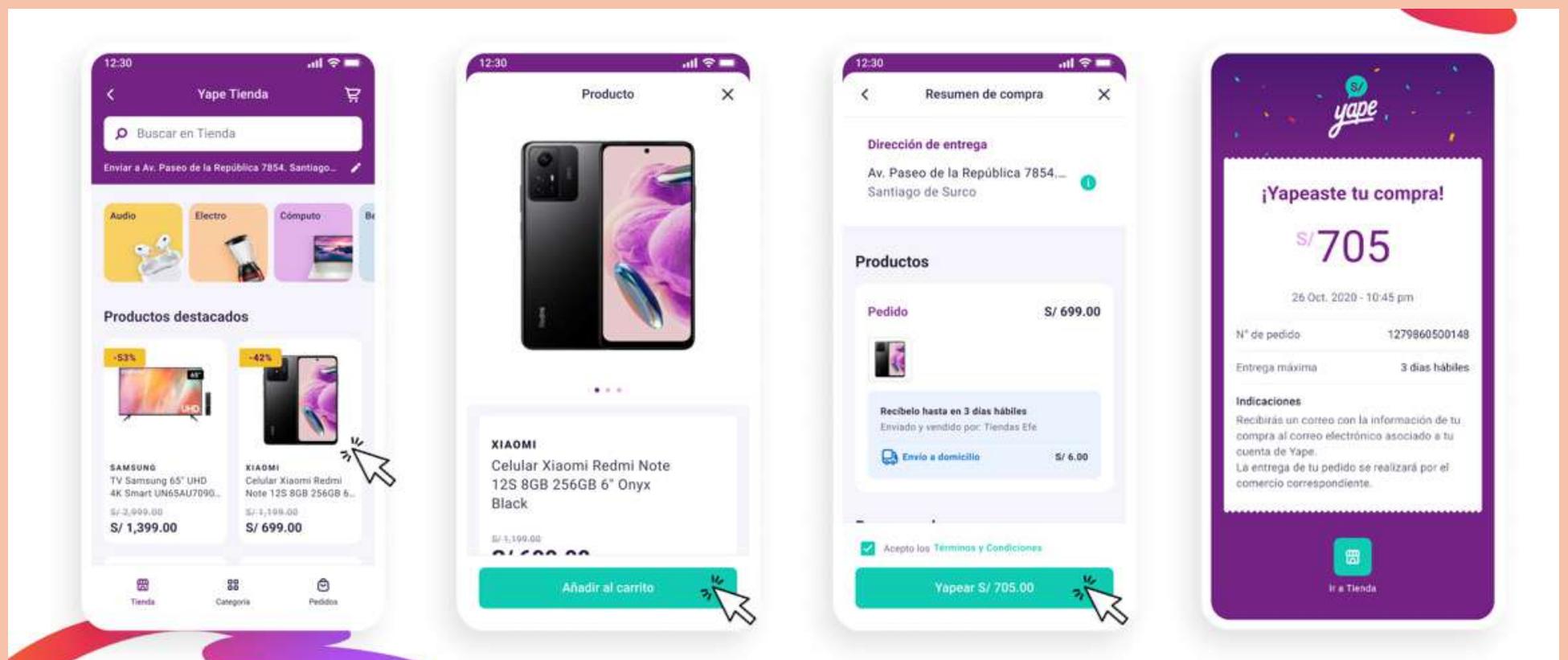
Los niveles de mora que tenemos son muy bajos y van de la mano con el tipo de ticket. Empezamos con préstamos

de S/150 y S/200. Hemos hecho experimentos con préstamos de S/50. Hay personas que tienen ofertas de préstamos de hasta S/10.000.

Lo que sucede es que las personas se auto restringen al monto límite de S/500 como transacción máxima. Estamos trabajando en cambiar esta percepción equivocada de que el préstamo límite de Yape es de S/500. Por eso, en marzo, cambiamos el límite diario transaccional de S/500 a S/2.000.

Características de Yape Empresa

- Agregar perfiles de ‘Ayudantes’: La empresa puede elegir al personal que podrá verificar, desde su propio Yape, que los clientes del negocio hayan realizado el yapeo correspondiente a cada venta. De esta manera, el dueño de la empresa ya no tiene que dejar su celular en el negocio o estar verificando los pagos con pantallazos. Los ‘Ayudantes’ pueden ver el registro del pago de las ventas del día, mas no administrar el dinero de la cuenta, ni ver el saldo o hacer cambios en la configuración.
- Vincular la cuenta de Yape Empresa a pagos con Yape POS, solución que permite aceptar pagos con tarjeta de crédito.
- Obtener un canal de atención personalizado a través de WhatsApp.
- Recibir yapeos por encima de los S/25.750 al mes, así como yapear y realizar pagos de servicios de hasta S/3.000 diarios, respectivamente.
- El servicio de Yape Empresa tiene un costo de 2,95% sobre las ventas del día que se reciban por QR y número de celular.
- Las empresas tienen la posibilidad de desafiliarse a Yape Empresa en cualquier momento.



Yape Tienda tiene más de 30.000 ventas al mes y alrededor de un millón de yaperos han entrado al market place, pero no necesariamente han comprado, afirma Rufino Arribas Irazola.

¿A qué tasas de interés se hacen las colocaciones de Yape?

La tasa de interés que aplicamos para estos préstamos es la misma tasa que cobra el sistema financiero. Nosotros competimos con los préstamos informales. El 50% de las personas que han sacado préstamos con Yape han tenido su primer préstamo formal con el sistema financiero. Esa es la gran diferencia entre sacar un préstamo con un banco o sacar un préstamo con un prestamista de la calle cuyas tasas son excesivas.

¿Cuál es el perfil del cliente que saca un préstamo con Yape?

A nivel cuantitativo, el perfil de los clientes a los que les damos estos créditos personales de consumo son personas que nunca habían sacado un préstamo en el sistema financiero. Por lo tanto, si es que tenían un préstamo, era de manera informal. El género es parejo entre hombres y mujeres que piden un préstamo.

A nivel cualitativo, como metodología de trabajo ahondamos mucho en quiénes usan nuestras funcionalidades. Hemos tenido muchas entrevistas estadísticamente significativas para ver quiénes utilizan el producto. Hemos conseguido incluir financieramente a más de 3 millones de peruanos.

Servicios

Yape tiene alianzas con empresas de consumo masivo para que los minoristas,

como los bodegueros, les paguen a estos proveedores a través del aplicativo, ¿cuál es el balance?

En Yape tenemos la funcionalidad de pago de servicios. Quisimos evolucionar esta funcionalidad para facilitar a las empresas como bodegas o restaurantes para pagar sus facturas a los proveedores de servicios. Por ejemplo, entras a Yape, seleccionas 'Pagar servicios', das a la opción de consumo masivo y aparecerán los proveedores grandes del mercado.

Estamos trabajando con todas las empresas de consumo masivo que es un tema de tiempo porque hay que hacer integraciones tecnológicas. Algunas están logrando terminar antes que otras.

¿Cuántas empresas usan Yape para cobrar facturas a sus clientes minoristas?

Hay 34 proveedores de negocios, entre ellos Arca Continental, Backus, Bimbo, Gloria, etc. Con Yape, los minoristas le pueden pagar al distribuidor de la marca grande que les vende.

Retailers

¿Están incorporando a más empresas grandes de consumo retail, como Ripley, para que sus clientes puedan pagar a través de Yape?

En Yape tienes la transacción tradicional de yapear

donde uno manda plata a un número de contacto o a un QR. También, la transacción del yapero que lo manda a la bodega o a un restaurante. Y la última son los pagos a empresas de superficies más grandes como Ripley. Además, tenemos a Falabella y hemos tenido conversaciones con Cencosud.

Si uno va a cualquier negocio que tenga un POS, puede pedir el pago con QR. Cuando aparece el QR, Yape lo puede leer y disparar transacciones. Esa es una forma. Por ejemplo, si uno entra a la página págalo.pe a pagar la renovación del DNI aparecerá la opción 'Pagar con Yape' con un código de aprobación. Por ese código de aprobación sabemos que al día estamos en alrededor de 100 mil transacciones.

Hacemos millones de transacciones de pago con POS al mes. Pero el uso de Yape va más allá. El ticket promedio de Yape irá creciendo en el tiempo. Piensa en Yape como si fuera dinero en efectivo y el efectivo está en todos lados. Eso es lo que queremos hacer, estar en todos lados.

¿Cómo les ha ido en los otros servicios que ofrece Yape?

En el negocio de remesas más de 100 mil personas han recibido al menos una remesa. También hemos lanzado la funcionalidad de venta de balones de gas, venta de entradas, de gaming. En cuanto a las colocaciones del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT) a través de Yape, tenemos una participación importante en el mercado.



“El 50% de las personas que han sacado préstamos con Yape han tenido su primer préstamo formal con el sistema financiero. Esa es la gran diferencia entre sacar un préstamo con un banco o sacar un préstamo con un prestamista de la calle cuyas tasas son excesivas”, manifiesta Rufino Arribas Irazola.

Opinión

Historial crediticio

La clave para el éxito de su negocio



José Callegari Gazzo
Líder del Programa Contigo Emprendedor, BCP

En el mundo de los negocios, tener una idea innovadora y una visión clara es fundamental, pero las finanzas también son primordiales para el éxito de su emprendimiento. Por eso, contar con un buen historial crediticio debe ser una prioridad.

El historial crediticio es un registro que detalla cómo ha manejado sus deudas y obligaciones financieras. Incluye información sobre sus préstamos, tarjetas de crédito, pagos realizados y cualquier tipo de deuda que el cliente haya adquirido a lo largo de su vida.

Esta información es analizada por las instituciones financieras para evaluar la capacidad de pago del cliente y el riesgo que representa como prestatario.

En ese sentido, un buen historial crediticio le abrirá las puertas a nuevas oportunidades de crecimiento y le permitirá tener el control de su futuro financiero y, sobre todo, le facilitará el acceso a financiamiento, esencial para que su emprendimiento se expanda.

Pese a su importancia, muchas veces no es tomado en cuenta a la hora de construir un emprendimiento, por eso, siga estos consejos prácticos para mantener un buen historial crediticio de su negocio:

1. Realice los pagos de su emprendimiento a tiempo. Configure recordatorios y automatice los pagos para evitar posibles retrasos. Esto es crucial porque un pago atrasado puede dañar significativamente el puntaje crediticio.

2. No sobrepase el límite de su crédito y, sobre todo, evite acumular deudas excesivas. Mantener el crédito de su emprendimiento por debajo del 30% del límite disponible es ideal, ya que demuestra una gestión responsable de sus finanzas.

3. Separe sus finanzas personales de las de su emprendimiento. Utilice el crédito a nombre de la empresa solo para fines del negocio. Si usa su crédito empresarial para fines personales podría afectar su historial crediticio.

4. Evite solicitar créditos si es que realmente no los necesita. Cada vez que se solicita un crédito, se genera una consulta en su informe crediticio. Limite las soluciones de crédito solamente cuando sea necesario.

5. Infórmese de las mejores prácticas en gestión crediticia. Si tiene la oportunidad, participe en talleres, lea libros y consulte con asesores financieros para mejorar continuamente el manejo de su crédito.

Es así como podrá establecer relaciones de confianza con las entidades bancarias, ya que evalúan la solvencia financiera de sus clientes antes de extender líneas de crédito comerciales o condiciones de pago favorables ante un préstamo.

Recuerde que un historial crediticio deficiente puede ser un obstáculo significativo en el camino de emprender, ya que una puntuación baja o antecedentes de incumplimiento le dificultará obtener financiamiento a través de canales tradicionales y, sobre todo, canales seguros.

Incluso, si consigue un crédito, es muy probable que se enfrente a tasas de interés más altas y condiciones más estrictas, lo que podría comprometer su capacidad de pago y limitar sus oportunidades de crecimiento.

Por eso, emprendedor, siguiendo prácticas responsables y estrategias efectivas de manejo de sus finanzas, podrá fortalecer su posición financiera, garantizar el crecimiento sostenido de su negocio y aprovechar al máximo las oportunidades que se le presenten.

“Por eso, emprendedor, siguiendo prácticas responsables y estrategias efectivas de manejo de sus finanzas, podrá fortalecer su posición financiera, garantizar el crecimiento sostenido de su negocio y aprovechar al máximo las oportunidades que se le presenten”.

BCR espera tener para el 2027 un ecosistema de pagos inmediatos, interoperable y altamente competitivo

Para la masificación de los pagos digitales en el país se debe trabajar en el aumento de la inclusión financiera, en nuevos casos de uso y mejorar la experiencia del usuario, subrayó el gerente general del BCR, Paul Castillo Bardalez.

El Banco Central de Reserva (BCR) tiene como visión para el 2027 que el Perú cuente con un ecosistema de pagos inmediatos, interoperable y altamente competitivo, que permita que toda la población tenga acceso y use pagos digitales innovadores, afirmó su gerente general, Paul Castillo Bardalez.

Indicó que para la masificación de los pagos digitales en el país se debe trabajar en el aumento de la inclusión financiera, en nuevos casos de uso y mejorar la experiencia del usuario. También se debe trabajar en los estándares y protocolos para la seguridad y propiedad de los datos.

En la presentación de su informe 'Pagos digitales: Presente y futuro del ecosistema', señaló que hay oportunidades de mejora en la implementación de la interoperabilidad debido a que Perú aún tiene ecosistemas cerrados, baja inclusión financiera de solo el 52% de la población, un ecosistema que favorece el uso del efectivo en más del 80% de los pagos y bajo uso de los códigos QR para pagos.

Entre los aspectos positivos mencionó el compromiso y capacidades de la industria, el incremento de la competencia, el mejoramiento de la experiencia del usuario, la adopción masiva del pago digital y la mayor inclusión financiera.

Retos

Entre los desafíos para la adopción de pagos digitales en la demanda, Castillo citó que son la alta dependencia del efectivo, la baja inclusión financiera, la economía informal, la desconfianza, la baja educación financiera y el limitado acceso a internet.

Por su parte, los desafíos en la oferta son la limitada interoperabilidad, la necesidad de un mayor número de proveedores de servicios de pago, los limitados puntos de acceso al ecosistema para los usuarios y experiencias de usuario heterogéneas.

Fase 4

Para el diseño de la Fase 4, para que ingresen a la interoperabilidad las fintech, bigtech y otras entidades, Castillo informó que se coordina la elaboración del Reglamento de Iniciación de Pagos en mesas de trabajo con la industria. También se coordina con la

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y se hace el análisis de la regulación comparada.

Los aspectos clave bajo consideración son los estándares de la interfaz de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés), si la ejecución será obligatoria o voluntaria y cuáles serán los participantes (entidades financieras, acuerdos y sistemas de pagos, fintechs, etc.).

Otros aspectos clave a definir en el reglamento son los roles (iniciadores de pagos, proveedores de cuentas, etc.), el tipo de datos compartidos, la gobernanza y el tratamiento de terceros proveedores de servicios.

Dinero digital

Cabe señalar que el BCR tiene plazo hasta el 15 de julio para decidir 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.

¿Qué es la interoperabilidad de pagos?

- Es una capacidad que tienen las infraestructuras, sistemas y servicios de pago para comunicarse entre sí.
- La interoperabilidad permite que un usuario pueda recibir o realizar una transferencia o pago digital a cualquier persona o comercio. Desde y hacia cualquier billetera digital, funcionalidad o aplicativo móvil que utilice. Independientemente de la entidad financiera en la que tenga su cuenta de fondos.

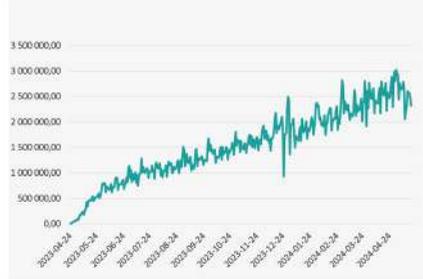
Funciones del Banco Central en el ecosistema de Pagos

	REGULACIÓN	SUPERVISIÓN	SEGUIMIENTO
Plataforma LBTR	✓	✓	✓
Plataforma CCE	✓	✓	✓
Acuerdos de Pago de Dinero Electrónico	✓	✓	✓
Proveedores/Billeteras Códigos QR	✓	✓	✓
Acuerdos de Pago con Tarjeta	✓	✓	✓
Proveedores de Servicios de Pago			✓

Fuente: BCR

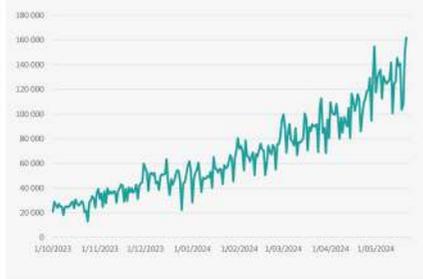
Resultado de las Fases 1 y 2 de Interoperabilidad

FASE 1: +2,5M TX DIARAS (+75M MENSUAL)



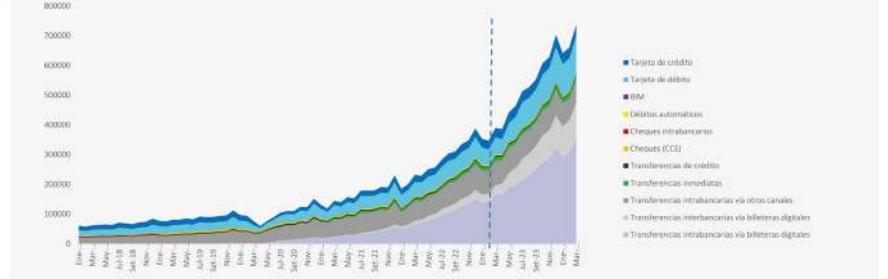
Fuente: BCR

FASE 2: +170K TX DIARIAS(+5M MENSUAL)



Aceleración en el uso de los instrumentos de pagos digitales

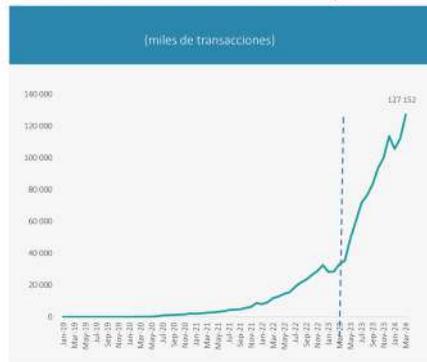
Número de transacciones mensuales con los principales instrumentos de pago digitales (Miles, Ene 2018 - Mar 2024)



Fuente: BCR

Crecimiento exponencial de billeteras interoperables

Transferencias interbancarias a través de billeteras digitales (Ene 2019 - Mar 2024)

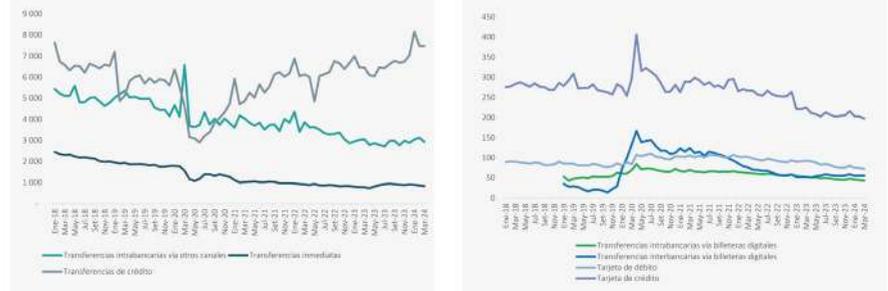


Fuente: BCR



Las billeteras vienen desplazando el uso del efectivo (Pago promedio con billeteras digitales por debajo de los S/50)

Ticket promedio por instrumento de pago (Soles, Ene 2018 - Mar 2024)



Fuente: BCR

FASE 3 :Interoperabilidad entre cuentas de dinero electrónico y dinero fiduciario

En junio de 2023, se concedió a las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDs) acceso directo a los servicios de la Cámara de Compensación Automatizada (CCE) y al Sistema de LBTR.



Fuente: BCR

BIM Acuerdo de pagos de dinero electrónico PDP (BIM Wallet):
+1M de usuarios
Conexión a Yape y Plin (oct. 2023)
Acceso a CCE (mar. 2024) mediante modelo patrocinador

GMONEY Dinero electrónico EEDe G-Money:
+700K usuarios
Acceso a LBTR (Feb. 2024)
Acceso a CCE (en proceso)

Tarjetas Peruanas Prepago EEDe TPP:
+250K usuarios
Acceso a LBTR (en curso)
Acceso a CCE (en curso)

Optimizar los procesos, generar mejora continua de UX, mayor seguridad del ecosistema

- Mejorar los indicadores de calidad del servicio** (UX icon)
- Generar mayor seguridad y eficiencia en las transacciones.** (Shield icon)
- Emitir lineamientos adicionales de experiencia de usuario.** (UX icon)
- Generar información y estadísticas de forma continua, sincronizada y estable.** (SLA icon)
- Apoyar en el diseño de modelos de negocio que asegure la sostenibilidad interoperabilidad** (Money icon)
- Difundir los servicios de pago interoperables al público.** (Public icon)

Fuente: BCR

Informe regional

Piura tiene sus expectativas puestas este año en la agricultura, minería y obras de infraestructura

Si bien la puesta en marcha de la Nueva Refinería de Talara, el año pasado, impulsó a la economía de la región Piura, que creció 3,3% en el 2023, la población no sintió este crecimiento porque no muchos ciudadanos se dedican a actividades relacionadas a la refinación de petróleo.

Piura es una de las pocas regiones cuya economía logró crecer durante el año 2023, aunque lo hizo debido a factores extraordinarios como la entrada en operaciones de la Nueva Refinería de Talara, que impactó positivamente en la Manufactura (creció 44,3%). Para este año, se mantendrá el crecimiento de la región y esta vez el efecto positivo incluirá a más sectores.

Cifras del Banco Central de Reserva (BCR) revelan que la economía del departamento de Piura se expandió 3,3% durante el año 2023, tasa que fue superior al promedio nacional (-0,6%). Los sectores que impulsaron el crecimiento de Piura son manufactura (44,3%), comercio (2,2%) y otros servicios (1,4%).

“Claramente, se observa que varios sectores han caído, acorde a lo que sucedió en el país”, comentó Cristian Maraví Meneses, doctor en Economía y profesor de la Universidad de Piura.

Pero el promedio positivo se debe a que la manufactura creció cerca de 44% en comparación al 2022, una tasa que no es normal y se puede atribuir a 2 cosas:

principalmente, la puesta en marcha de la Nueva Refinería de Talara, cuyo producto petróleo refinado es considerado dentro del sector Manufactura; y, por la producción de derivados de pota, detalló.

“La población no sintió el crecimiento del 2023, pues no muchos ciudadanos se dedican a actividades relacionadas a estos sectores y, más bien, los pobladores se pasaron el 2023 alarmados por las lluvias y en alerta constante ante la anunciada presencia del Fenómeno de El Niño (FEN)”, indicó.

De hecho, las cifras de pobreza que publicó recientemente el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) señalan que los piuranos no tuvieron un buen año económico el 2023, y la pobreza se incrementó en 3 puntos porcentuales hasta alcanzar al 33,1% de la población.

Perspectivas

Las cosas, sin embargo, están cambiando para mejor. A marzo, el BCR reportó que se registra un mayor

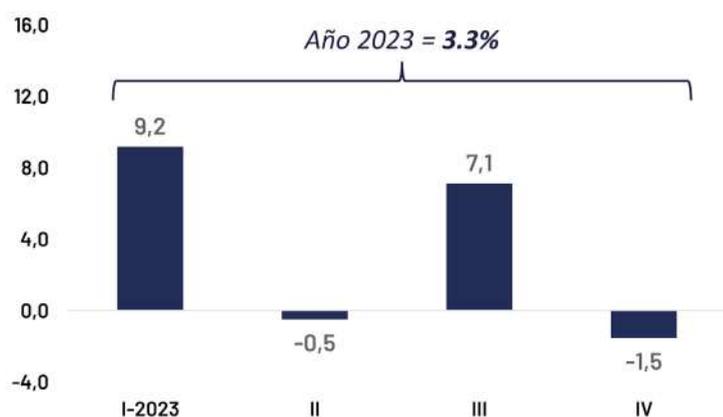
dinamismo en la producción agropecuaria (4,2%) y en los despachos de cemento (5,9%), este último, indicador del sector construcción.

El ánimo empresarial es positivo. Las expectativas macroeconómicas a 3 meses para la zona norte se ubicaban en el tramo optimista y mostraban una mejora en abril, según la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas realizada por la Sucursal Piura del BCR.

Maraví explicó que el sector agrícola mejora porque, ante la ausencia de las lluvias catastróficas que se anticipaban y la disminución de la temperatura, que beneficia a la floración de la fruta, la cosecha será buena y de alta calidad.

“Ello permitirá también que haya abundancia de productos agroexportables y una mejora del ingreso teniendo en cuenta que en este sector se emplea el 30% de la población piurana. A lo que se agrega la reducción de la inflación y de las tasas de interés que propician un aumento de los créditos hipotecarios”, subrayó.

Piura: Índice de la actividad económica departamental
(Variación porcentual interanual)



Nota: A precios constantes del año 2007.
Fuente: INEI.

Piura: Índice de la actividad económica departamental, por sectores
(Variación porcentual interanual)

Sector	Estructura Porcentual	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	Año 2023
Agropecuaria	9,2	11,7	-22,5	5,1	-12,3	-5,4
Pesca	2,1	38,9	-41,9	10,8	-17,8	-2,9
Minería e Hidrocarburos	8,6	-4,5	-11,5	-0,5	-1,2	-4,5
Manufactura	16,5	65,9	40,4	61,4	11,4	44,3
Electricidad, Gas y Agua	2,1	11,3	2,1	7,9	2,4	5,8
Construcción	8,5	-12,2	-26,8	-16,8	-9,1	-16,0
Comercio	13,8	1,1	3,5	2,2	1,8	2,2
Transporte y Almacenamiento	6,4	2,4	2,7	3,6	1,4	2,5
Telecomunicaciones	4,2	-10,0	-8,7	-2,4	-4,0	-6,6
Administración Pública	6,4	3,9	3,8	2,7	1,9	3,0
Otros servicios	22,3	1,5	2,0	1,2	1,1	1,4
TOTAL	100,0	9,2	-0,5	7,1	-1,6	3,3

Nota: A precios constantes del año 2007.
Fuente: INEI.

Infraestructura

La construcción es otro sector que está en ascenso. En el 2023, la reconstrucción estuvo paralizada y este año se han puesto en marcha proyectos en manos de los gobiernos nacional, regional y municipales que, en total, tienen un presupuesto de S/4.222 millones de los cuales ya han certificado S/3.153 millones y llevan ejecutados S/324 millones.

El alcalde de Piura, Gabriel Madrid Orúe, indicó a **Microfinanzas** que con el gobierno regional trabajan en 4 grandes proyectos por S/132 millones: la recuperación de las pistas del centro histórico (S/63,9 millones), el sistema de drenaje pluvial del mercado urbano (S/18,7 millones) y 2 etapas de la ampliación de la avenida Sullana por un total de S/49,4 millones.

“Nuestra intención no solo es reconstruir la ciudad ante los estragos de El Niño, sino que buscamos que Piura tenga más espacios para el turismo, por eso, parte del centro histórico va a ser peatonal”, sostuvo.

Hacia fines de junio, según el portal de Transparencia Económica del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la Municipalidad Provincial de Piura tiene un presupuesto asignado de S/432 millones para proyectos de inversión, de los cuales ha ejecutado el 30,7%.

Madrid detalló que en su cartera de inversiones priorizada se encuentra la renovación de pistas y veredas, creación de un circuito de aguas y anfiteatro, mejoramiento de redes de agua potable y alcantarillado y la adquisición de un camión compactador, volquete, camioneta y un vehículo para la operación del relleno sanitario.

“Y estamos trabajando en el expediente técnico para la construcción del Gran Teatro Municipal con una inversión aproximada de S/52 millones”, destacó.

Cartera regional

En el gobierno regional de Piura también se cuenta con una importante cartera de inversiones, puesto que su presupuesto aprobado es de S/1.321 millones de los cuales se ha ejecutado hasta fines de junio el 31,8%, según datos del MEF.

En la cartera regional destaca el proyecto hidroenergético Alto Piura (S/93,9 millones para este año), adquisición de maquinaria para el sector transporte (S/80 millones), decenas de proyectos de infraestructura vial por S/366 millones y para el sector agropecuario por S/254 millones.

En infraestructura educativa se planea invertir S/256 millones, incluyendo el mejoramiento del Instituto de Educación Superior Tecnológico Almirante Miguel Grau (S/50 millones).

Cabe indicar que Piura es el departamento con mayor presupuesto para proyectos de inversión, pero la preocupación siempre estará en la ejecución, y allí el gobierno regional se encuentra a mitad de tabla hasta fines de junio, aunque arguyen que tiene el 76% ya certificado.

Potencial

Raúl Martínez Luna, presidente del Colegio de Economistas de Piura y director de Luna Consultores

Piura: Evolución reciente de principales indicadores económicos (Variación porcentual interanual)

Indicadores	Ene-24	Feb-24	Mar-24
Agropecuario	-54,2	-0,2	4,2
Pesca	-60,0	-69,2	-81,5
Hidrocarburos	-9,6	-9,7	-1,6
Manufactura	5,7	-41,6	-50,0
Despachos de cemento ^{1/}	2,1	2,1	5,9

Nota: A precios constantes del año 2007.
Fuente: INEI.

Zona Norte ^{1/}: Encuesta Mensual de Expectativas Macroeconómicas

	Zona Norte		
	Mar. 24	Abr. 24	Tramo
Situación actual			
Situación actual del negocio	64,1	65,1	↑ Optimista
Nivel de ventas	51,0	57,0	↑ Optimista
Nivel de producción	50,0	50,0	→ Neutral
Nivel de demanda con respecto a lo esperado	41,3	48,5	↑ Pesimista
Órdenes de compra respecto al mes anterior	55,7	57,9	↑ Optimista
Días de inventarios no deseados ^{2/}	8,0	11,5	↑ Pesimista
Expectativas a 3 meses:			
La economía a 3 meses	67,1	71,1	↑ Optimista
El sector a 3 meses	69,1	69,3	→ Optimista
La situación de su empresa a 3 meses	70,9	71,3	↑ Optimista
La demanda de sus productos a 3 meses	71,5	72,6	↑ Optimista
Contratación de personal a 3 meses	59,1	61,9	↑ Optimista
Inversión de su empresa a 3 meses	65,5	65,6	→ Optimista
Precios			
Insumos a 3 meses	54,2	48,4	↓ Pesimista
Venta a 3 meses	56,0	52,9	↓ Optimista
Número de respuestas	151	137	

^{1/} La zona norte corresponde a los departamentos de Amazonas, Cajamarca, La Libertad, Lambayeque, Piura y Tumbes.

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

Fuente: BCRP.

& Asociados, consideró que los sectores más dinámicos serán el comercio y la construcción vía consumo e inversión de recursos con lo que cuenta una parte de la población por el retiro de sus fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y de la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS).

“Las tasas positivas dependerán bastante de factores como la estabilidad del Gobierno, el impulso que se dé a la ejecución de proyectos de inversión en infraestructura y equipamiento, la aceleración de inversiones que cierren brechas de servicios básicos en zonas de influencia minera, y el fomento de la reactivación en sectores clave como la agroexportación y el turismo”, estimó.

Señaló que la minería será una actividad para tomar en cuenta pues crea expectativas a inversiones multisectoriales en proyectos por S/3.242 millones, como Río Blanco y la Ampliación Bayóvar que demandará una inversión total de US\$940 millones y un impacto de 50% más en la producción de roca fosfórica. “Pero convendría frenar el avance de la minería ilegal”, advirtió.

Agregó que la Nueva Refinería de Talara mantendrá

su impacto en la producción y en la generación de empleo, así como el sector agroexportador que se vería impulsado por el proyecto de irrigación Alto Piura, que con una inversión de S/3.209 millones, mejorará 31.000 hectáreas y ampliará otras 19.000 en Valle Viejo.

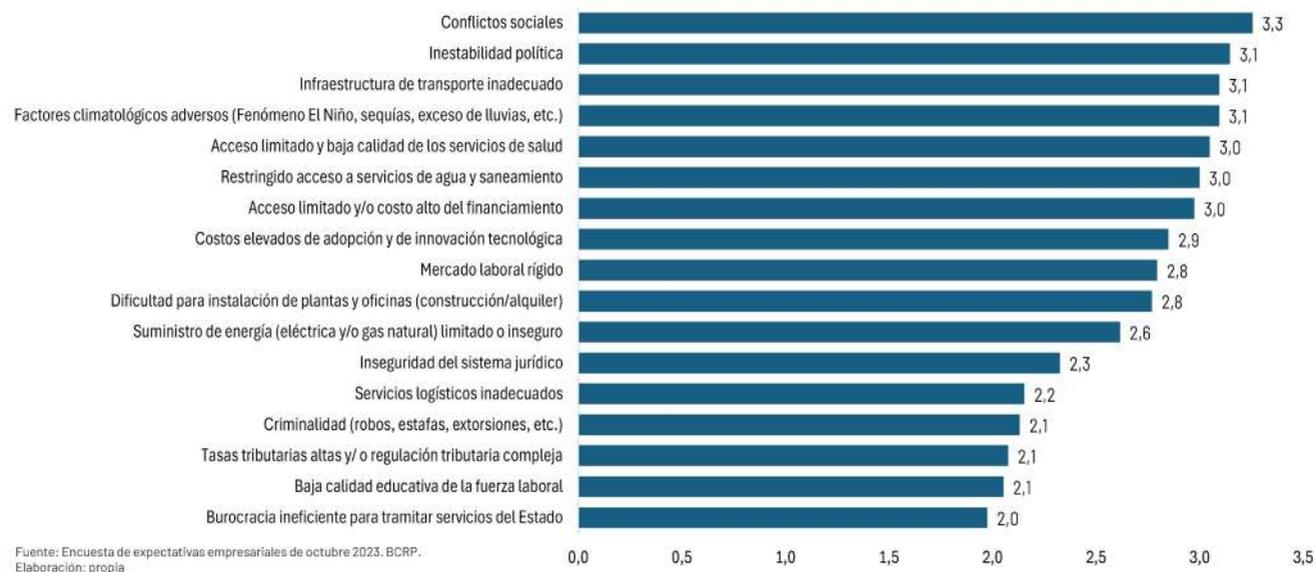
“El sector turismo también ofrece buenos resultados a corto plazo, pero se requiere que los gobiernos locales y el gobierno regional resuelvan el tema de la limpieza, mejoren el tránsito de la ciudad y se implemente una adecuada zonificación y control, así como establecer un manejo de licencia para áreas de diversión nocturna”, comentó.

Por el contrario, la pesca presentó cifras negativas desde septiembre del 2023 hasta febrero del presente año.

Retos

Las principales limitantes al crecimiento económico de Piura, según los resultados de la encuesta de expectativas del BCR a octubre del 2023 son: los conflictos sociales, la inestabilidad política, infraestructura de transporte inadecuado y los factores climatológicos.

Piura: Factores limitantes al crecimiento de la empresa (Promedio de respuesta)



Financiamiento

De otro lado, Martínez señaló que todavía existe poco acceso a los créditos formales. En Piura, solo el 35,9% de los adultos tiene crédito en el sistema financiero, en tanto que en Lima llega al 52,8%, según datos del Instituto Peruano de Economía (IPE).

“Es muy preocupante porque limita el apalancamiento que necesitan las pequeñas y medianas empresas, o en el sector agropecuario. Esto limita la inversión en soluciones que incrementen la productividad y reduzcan los riesgos. Ahora mismo es importante la intervención del Estado en el salvaje de sectores como el maricultor”, dijo.

En el mismo sentido opinó Maraví, quien consideró que las condiciones de acceso al crédito son menos competitivas para los empresarios que si estuvieran en Lima. “Ello es peor en la sierra de Piura que no tiene mucho acceso al crédito”, remarcó.

Cifras & Datos

El departamento de Piura posee una superficie de 36.657 kilómetros cuadrados, con una población proyectada al 2023 de 2'127.093, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). De ese total, el 51% son hombres y el 49% mujeres y su tasa de crecimiento anual es de 1%.

El 40% de la población vive en la provincia de Piura y un 15% en Sullana, el resto se distribuye entre Morropón, Paita, Ayabaca, Huancabamba, Talara y Sechura.

La población económicamente activa es de 1'214.800, de los cuales el 55% son hombres y el 45% mujeres.

Las personas entre 25 y 59 años equivalen al 69,4% del total, en tanto que los trabajadores informales son el 80%.

El ingreso promedio el 2023 fue de S/1.274,8, mientras que la pobreza se sitúa entre el 25% y 29% de la población.

“El cliente promedio de Caja Piura en la región se dedica al comercio al por menor, sobre todo de alimentos y bebidas”

El mercado financiero piurano presenta buenas oportunidades, en particular, para el segmento de las microfinancieras. Según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en el departamento de Piura el sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) tenía entregado, hasta el 30 de abril, préstamos por S/2.155,3 millones, poco menos del 6% de los créditos otorgados en todo el país.

El potencial de crecimiento es grande si se tiene en cuenta que, en departamentos de tamaño similar como Arequipa, Cusco y Junín, las Cajas Municipales han otorgado por encima de los S/3.000 millones.

Para conocer más de cerca el mercado crediticio

de la región, declara a **Microfinanzas** Liliana Lescano Albán, jefa de Productos de Caja Piura.

¿Cómo evoluciona este año el mercado crediticio para Caja Piura?

Al mes de mayo, los créditos muestran un desempeño variado. Las colocaciones totales y en segmentos como microcréditos y pequeña empresa registraron crecimientos cercanos a las metas proyectadas, aunque levemente inferiores.

Sin embargo, los créditos personales, prendarios, y en mediana y grande empresa no alcanzaron las metas esperadas, presentando crecimientos anuales y mensuales significativamente menores.

Esto indica áreas de oportunidad para enfocar estrategias y mejorar el rendimiento en estos segmentos específicos.

¿Cuál es el perfil del cliente promedio de Caja Piura en la región Piura?

En cuanto a los clientes de créditos, en su mayoría son independientes con secundaria completa, solteros. El 50,1% son mujeres. Se dedican al comercio al por menor, sobre todo de alimentos y bebidas.

La edad promedio es de 41 años, de hecho, el 40,93% se sitúa en el rango de 36 a 53 años. El principal destino del crédito es para capital de trabajo.

¿Cómo ha evolucionado la Caja Municipal en comparación con el resto del sistema?

Al cierre de marzo y abril del 2024, Caja Piura exhibe un panorama mixto en cuanto a su base de clientes. La participación de mercado en el segmento de crédito mostró un crecimiento saludable, aumentando de 15,02% a 15,85% en términos anuales y expandiendo su presencia en el segmento de la micro y pequeña empresa (MYPE) de 12,47% a 13,18%.

Esto indica una estrategia efectiva en el mercado de clientes de créditos. El crecimiento anual en este segmento superó el promedio del sistema de Cajas Municipales, lo cual es positivo.

¿Y en la captación de ahorros?

Si bien hemos tenido una disminución en la participación de mercado en ahorros de 19,08% a 18,90%, lo que refleja un área de mejora; el crecimiento anual de 8,88% en ahorros supera tanto el promedio del sistema como el rendimiento del año anterior. Estos resultados muestran una recuperación y fortalecimiento en la mayoría de los segmentos, posicionando a Caja Piura como una entidad competitiva en el mercado.

¿Cómo están fortaleciendo su captación de ahorros?

Caja Piura ha lanzado productos innovadores como la Cuenta Ahorro Light, que no cobra comisiones en canales digitales; y ha revisado su producto

de Cuenta de Ahorro a Plazo Fijo, dado que nuestra estrategia está centrada en el incremento del ahorro corriente con la finalidad de lograr eficiencia en el gasto financiero.

En línea a lo antes indicado, se ha impulsado la apertura de cuentas para menores de edad, alineándonos con la Ley de Educación Financiera.

Además, se está desarrollando un producto de ahorro programado para fomentar la cultura del ahorro entre los clientes.

Estas iniciativas demuestran un enfoque en la diversificación y mejora de la oferta de productos para satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes.



Caja Piura ha impulsado la apertura de cuentas para menores de edad, alineándose con la Ley de Educación Financiera, afirma Liliana Lescano Albán.



Fuente: Agencia Andina

El sector agroexportador sería impulsado por el proyecto de irrigación Alto Piura, que con una inversión de S/3.209 millones, mejorará 31.000 hectáreas y ampliará otras 19.000 en Valle Viejo.

BCP evalúa productividad de agentes corresponsales en Lima ante cambios en comportamiento de usuarios

Como parte de una nueva estrategia de expansión, el BCP ha decidido dejar de abrir estos agentes para evaluar si sus corresponsales actuales están en zonas en las que la población los necesita, considerando que el avance de las billeteras digitales les ha restado protagonismo en lugares como Lima urbana.

En el 2003, el Banco de Crédito del Perú (BCP) contaba con aproximadamente 1.600 agentes corresponsales, para el 2006 esta cifra se había casi cuadruplicado, alcanzando los 6.000 agentes. A lo largo de la pandemia de la COVID-19, la red se expandió aún más, llegando en la actualidad a los 10.500 agentes a nivel nacional.

Sin embargo, en este año, el BCP ha optado por no incrementar su red en Lima, centrándose en evaluar la productividad de sus agentes corresponsales debido a cambios en el comportamiento de los usuarios, especialmente en zonas urbanas de la capital, explicó Sara Rodríguez Galván, su gerente del Área de Canales Alternativos.

“La evaluación se realiza por zonas. Hay áreas que ya son bastante digitales y el uso de los agentes no es frecuente, por lo que debemos reubicar a estos agentes a zonas donde realmente se necesitan”, agregó.

En una primera evaluación, el BCP identificó que Lima urbana es altamente digitalizada, con personas que utilizan billeteras digitales para transacciones personales y comerciales. A pesar de esto, todavía hay áreas dentro de Lima urbana que dependen de los agentes corresponsales. Sin embargo, en Lima provincias se observa una mayor necesidad de presencia bancaria y conocimiento de los canales digitales.

“El crecimiento de los agentes corresponsales ha sido significativo en provincias, especialmente en áreas donde la digitalización aún no ha llegado. Debemos continuar en esa dirección. Por ello, uno de nuestros Agentes Móviles recorrerá Lima provincias”, indicó.

Cabe señalar que, en julio del año pasado, el BCP lanzó un proyecto piloto denominado Agentes Móviles que consiste en un vehículo equipado con la tecnología necesaria para ofrecer los servicios básicos de los agentes BCP en zonas rurales.

Provincias

Por su parte, Fernando Acosta, gerente del Canal Agente BCP, precisó que, en términos de crecimiento, el banco no ha expandido su número de agentes corresponsales este año, pero en el 2023 se incrementaron en 1.400 puntos, principalmente en provincias.

“La oferta en Lima está bien cubierta, por lo que nuestros esfuerzos se centran en las provincias. Este proyecto de Agentes Móviles es parte de esa estrategia”, indicó.

A través de la red de 10.500 agentes del BCP en todo el país, se realizan más de 40,3 millones de transacciones mensuales, atendiendo a más de 14 millones de clientes. Antes de la pandemia, las transacciones mensuales eran de 20 millones.

Un 40% de estos agentes se encuentran en Lima, mientras que el 60% restante opera en provincias. Históricamente, el banco solía abrir entre 2.000 y 2.500 nuevos agentes por año. Las transacciones de retiro y depósito representan el 70% de las operaciones realizadas en estos puntos. El ticket promedio de las transacciones en los agentes, tanto para retiros como para depósitos, oscila entre S/170 y S/200.

Agentes móviles

El proyecto piloto denominado Agentes Móviles, que en julio del año pasado lanzó el BCP al identificar

que el desafío de la inclusión financiera se centra en provincias, consiste en un vehículo equipado con la tecnología necesaria para ofrecer los servicios básicos de los agentes BCP en zonas rurales.

El Agente Móvil comenzó su recorrido en Arequipa y se extendió a Cusco, Moquegua, Puno y Tacna, beneficiando a más de 650 mil personas en más de 50 distritos rurales en un periodo de 10 meses.

“Durante la fase piloto en Arequipa, se logró que 2.000 personas abrieran su primera cuenta de ahorro digital y se instruyó a 3.000 personas en el uso de la aplicación Yape y la banca móvil, alcanzando a un total de 5.000 nuevos usuarios de estos servicios”, precisó Rodríguez.

Sin embargo, el BCP ha enfrentado dificultades como el acceso a Wi-Fi en las áreas rurales y, para superar estos obstáculos, los 4 agentes móviles ahora están equipados



El crecimiento de los agentes corresponsales ha sido significativo en provincias, especialmente en áreas donde la digitalización aún no ha llegado, afirmó Sara Rodríguez Galván.



con Wi-Fi satelital y paneles solares, permitiendo que las personas puedan cargar sus dispositivos con energía limpia y renovable.

La inclusión financiera también requiere educación financiera, reconoció Rodríguez, por ello, el BCP está capacitando a sus socios operarios en el ABC de la Banca, preparándolos para explicar los servicios bancarios a personas en zonas rurales sin ningún conocimiento previo. Estos operarios son entrenados para proporcionar información clara y accesible sobre los beneficios y el uso de los servicios bancarios.

Uno de los retos adicionales que enfrenta el BCP es la barrera del idioma en algunas regiones donde los habitantes no hablan castellano. “Por lo tanto, el próximo paso para los Agentes Móviles del BCP es capacitarse en otras lenguas locales para poder comunicarse eficazmente y llegar a un mayor número de personas”, aseguró.

Con estos esfuerzos, el BCP busca no solo ampliar su red de servicios en áreas rurales, sino también fomentar una mayor inclusión y educación financiera, asegurando que más peruanos tengan acceso a los beneficios de la banca moderna.

Plan anual

Luego del éxito del piloto de Agente Móvil, el BCP ha lanzado 4 Agentes Móviles BCP, una innovadora modalidad de sus agentes corresponsales. Estos vehículos recorrerán cerca de 300 distritos durante un año, principalmente en zonas rurales, con el objetivo de democratizar el acceso a la educación y servicios financieros para más de 3,7 millones de peruanos.

Los nuevos Agentes Móviles partirán desde Lima hacia diferentes regiones: Piura en el norte, Loreto en el oriente, Junín en el centro y Huaura en Lima Provincias. “Seleccionamos las regiones basándonos en la necesidad de educación financiera y falta de oferta bancaria. Estaremos en cada zona aproximadamente un año, moviéndonos para asegurar una cobertura adecuada”, señaló Acosta.

Además de los servicios básicos que ofrecen los agentes BCP, como consulta de saldos y movimientos, retiros y depósitos, pago de servicios y giros, este nuevo formato también permitirá a los clientes abrir cuentas de ahorro digital, suscribirse a Yape y afiliarse a la Banca Móvil BCP.

Los usuarios podrán acceder a cursos gratuitos de educación financiera a través del ABC del BCP,

conectarse a internet satelital con capacidad para 100 puntos simultáneos y cargar sus celulares con energía limpia generada por paneles solares, una iniciativa que también contribuye a reducir la huella de carbono.

“El Agente Móvil BCP está alineado con nuestro compromiso de llevar la banca a cada rincón del país, un compromiso que asumimos desde que instalamos el primer agente BCP”, comentó Rodríguez.

Este nuevo formato de Agentes Móviles supera las barreras geográficas, de conectividad y de comunicación vial, llevando directamente la educación y los servicios financieros a zonas con acceso limitado o nulo a estos recursos.

Con este lanzamiento, el BCP suma un total de 5 Agentes Móviles, incluyendo el piloto que comenzó su recorrido en Arequipa en el 2023 y que este año continuará su misión de inclusión financiera en la región. “Más allá de las transacciones, nuestro objetivo es educar a los peruanos en conceptos básicos de la banca: cómo usar una tarjeta de crédito, cómo abrir y manejar una cuenta, y la importancia del ahorro. También brindamos los servicios que ya ofrecen los más de 10.000 agentes corresponsales BCP en todo el país”, explicó Acosta.

Respecto a las limitaciones en las transacciones, detalló que para depósitos y retiros son los mismos que los de un agente regular, hasta S/1.000 por transacción y S/2.500 por persona al día.



El BCP tiene 5 Agentes Móviles, incluyendo el piloto que comenzó su recorrido en Arequipa en el 2023.

El sector microfinanciero necesita socios estratégicos tecnológicos para mantener su competitividad

La infraestructura tecnológica es una de las principales barreras para las microfinancieras, ya que muchas carecen de la capacidad y la visión necesarias para implementar estas innovaciones, afirmó Jorge Alva Ibárburo, especialista en innovación y transformación digital.

En la era de la digitalización, las instituciones microfinancieras se enfrentan a retos significativos como la infraestructura tecnológica, la ciberseguridad y la capacitación del personal, al tiempo que reconocen la importancia crucial de los socios estratégicos tecnológicos para mantenerse competitivas y eficientes, aseguró Jorge Alva Ibárburo, especialista en innovación y transformación digital.

“Las instituciones microfinancieras, especialmente las más pequeñas, se enfrentan a varios desafíos al intentar adoptar nuevas tecnologías. La infraestructura tecnológica es una de las principales barreras, ya que muchas carecen de la capacidad y la visión necesarias para implementar estas innovaciones”, dijo.

Además, la ciberseguridad se convierte en un tema crucial a medida que se digitalizan más servicios, requiriendo robustas medidas de protección de datos y seguridad en las transacciones.

Por último, la capacitación del personal también es vital, los empleados deben estar adecuadamente formados y ser visionarios tecnológicos para utilizar y gestionar estas nuevas herramientas de manera efectiva, indicó.

Socios estratégicos

Alva destacó la importancia de los socios estratégicos tecnológicos para mantener la competitividad en el sector microfinanciero. “Estos socios no solo aportan conocimiento especializado y soluciones tecnológicas, sino que también ofrecen soporte continuo y actualizaciones, asegurando que las instituciones dispongan siempre de las últimas tecnologías”, dijo.

Añadió que también ayudan a reducir costos al permitir el acceso a tecnologías avanzadas sin grandes inversiones iniciales, y aceleran la implementación de soluciones y la obtención de resultados, aumentando el retorno de la inversión y la rentabilidad.

Cobranza

La digitalización ofrece numerosas oportunidades en la recuperación y cobranza mediante plataformas que automatizan gran parte del proceso, desde el envío de recordatorios de pago hasta la reestructuración de deudas, resaltó.

Los chatbots y asistentes virtuales brindan soporte al cliente las 24 horas, resolviendo problemas y respondiendo preguntas sobre sus deudas. La tecnología

también permite analizar patrones de comportamiento y predecir posibles incumplimientos de pago, permitiendo actuar preventiva y correctivamente, sostuvo.

En la colocación de créditos, la tecnología permite una evaluación de riesgos más precisa y rápida. “Ahora los algoritmos de inteligencia artificial (IA) analizan datos no tradicionales para evaluar la solvencia de un cliente potencial. La solicitud y aprobación de créditos en línea aceleran el proceso y mejoran la experiencia del cliente”, precisó.

Captación

Alva consideró que, en la captación, las plataformas

digitales y las campañas de marketing basadas en datos identifican y atraen a segmentos específicos de la población. El análisis predictivo permite identificar clientes potenciales con mayor probabilidad.

Para la retención, mencionó que herramientas como el CRM (gestión de relaciones con clientes, por sus siglas en inglés) permiten gestionar y analizar las interacciones con los clientes, ofreciendo servicios más personalizados y mejorando su satisfacción.

“Las aplicaciones móviles y billeteras digitales facilitan transacciones y brindan acceso rápido y seguro a los servicios financieros, lo que incrementa la confianza del cliente”, concluyó.



Los socios estratégicos ayudan a reducir costos al permitir el acceso a tecnologías avanzadas sin grandes inversiones iniciales, señaló Jorge Alva Ibárburo.

Financiera Qapaq redujo monto de colocaciones y las restringió en zonas de mayor riesgo

Adoptó estas medidas luego de que el nivel de sus clientes sobreendeudados aumentó aproximadamente en un 20% y, si bien los niveles de riesgo se elevaron, en Qapaq ya habrían alcanzado el punto más alto y empezarían a descender, afirmó su gerente central de Finanzas y Compliance, Jorge Gómez Robles.

Las entidades financieras están enfrentando problemas como el sobreendeudamiento de personas y empresas y la dificultad para encontrar buenos sujetos de crédito por el complicado entorno económico y político, aseguró el gerente central de Finanzas y Compliance de Financiera Qapaq, Jorge Gómez Robles.

Explicó que el nivel de clientes sobreendeudados en Qapaq aumentó aproximadamente en un 20% en comparación con años anteriores. Los clientes del segmento de consumo son los más afectados debido a que muchos de ellos enfrentan dificultades laborales y financieras.

“Este incremento en el sobreendeudamiento se refleja en la caída de la demanda crediticia en alrededor de 40% en lo que va del año. Este fenómeno ha llevado a las instituciones financieras a ser más cautelosas en sus colocaciones, resultando en una menor actividad en el mercado de crédito”, dijo.

Añadió que esta situación también se refleja en el incremento de las provisiones en todo el sistema financiero, así como en una disminución en las colocaciones.

“No esperamos que el nivel de riesgo este año sea tan malo como el del año 2023. Aunque somos conscientes de que el riesgo sigue en aumento, ya habríamos alcanzado el punto más alto y, en adelante, deberíamos empezar a ver una moderación en los niveles de riesgo. Las instituciones están colocando menos créditos y los buenos clientes adoptan una postura más cautelosa, lo que debería ayudar a mejorar la situación”, apuntó.

Indicadores

A pesar de los problemas que afronta el sistema financiero, Qapaq ha mantenido un desempeño dentro de los estándares de mercado, afirmó Gómez. Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), la financiera tiene una cartera de créditos directos de S/254,6 millones, su cartera atrasada representa el 10,48% (S/26,6 millones) y la atrasada a más de 90 días el 6,77% (S/17,2 millones).

Por ello, Qapaq implementó diversas estrategias orientadas a mejorar la calidad de sus colocaciones, como un enfoque en créditos de menor tamaño y mayor

margen de ganancia, y restringió sus colocaciones en zonas de mayor riesgo. Además, está reduciendo el tamaño promedio de sus créditos en un 10%, buscando así un manejo más eficiente del riesgo.

Según la SBS, la mora del conjunto de empresas financieras fue de 8,39% a mayo, mientras que en Qapaq estuvo en 10,48%. No obstante, Gómez se mostró optimista respecto a una mejora en este indicador,

anticipando que desde junio la mora habría comenzado a disminuir.

Qapaq cuenta con una cartera total de S/254,6 millones en créditos y captaciones por S/300 millones. Para el cierre del 2024, espera reestructurar su cartera privilegiando los créditos de menor tamaño y mayor rentabilidad, así como incrementando las captaciones de ahorro.



El sobreendeudamiento se refleja en la caída de la demanda crediticia en Qapaq de alrededor de 40% este año, señaló Jorge Gómez Robles.

Crédito al sector privado avanza 1,1% en mayo por menor caída del crédito a las empresas

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas continuó su reducción, bajó de 2,8% en marzo a 2,3% en abril y a 0,4% en mayo, lo que corresponde a una tasa de variación de 1,1% en el mes, señaló 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 1,1% en mayo, superior al 0,4% que tuvo en abril y al 0,1% en marzo, reportó el Banco Central de Reserva (BCR).

Este resultado correspondió a una tasa de variación de 0,5% en el mes. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado registraría un crecimiento de 3,2% en términos interanuales en el mismo periodo.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 3,5% en mayo (4,6% en el mes previo). Por su parte, el crédito a las empresas se redujo en 0,4% en términos interanuales (caída de 2,3% en abril).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue de 1,5% en mayo, explicada por el aumento del crédito a las personas (3,8%).

Ello fue compensado parcialmente por la reducción del crédito a las empresas (0,7%). Por su lado, el crédito al sector privado en moneda extranjera se mantuvo estable a nivel interanual, explicado por una caída del crédito a las personas (1,5%) y un incremento del crédito a las empresas (0,1%).

Empresas

La magnitud de la caída interanual del crédito a las empresas continuó su reducción, bajó de 2,8% en marzo a 2,3% en abril y a 0,4% en mayo, lo que corresponde a una tasa de variación de 1,1% en el mes.

Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas registraría en mayo un crecimiento de 3% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa aumentó 1,7% interanual, lo que corresponde a un incremento mensual de 1,9%. Esta categoría representa el 53,1% 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 7,2%, que corresponde a una tasa de crecimiento mensual de 0,1%, explicada por el mayor crédito mensual en soles y dólares (0,1%, en ambos casos).

El crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró un crecimiento interanual de 1,1% y se mantuvo sin cambios a nivel mensual.

Personas

El crédito a personas mantuvo una tasa de crecimiento interanual de 3,5% en mayo, lo que corresponde a una caída mensual de 0,2%. Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una tasa de crecimiento interanual de 2,3%, que corresponde a una disminución mensual de 0,6%.

Por su parte, la tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario se mantuvo en 5,3% en mayo.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 4,8% (6,2% en abril) y una ratio de dolarización de 9,9%.

Los créditos asociados a tarjetas se redujeron 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 redujo de 4,6% en abril a 2,8% en mayo.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual se mantuvo en 5,3% en mayo. El coeficiente de dolarización de estos créditos disminuyó de 7,5% en abril a 7,4% en mayo.

Con información al 26 de junio, la mayoría de 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 mantener la tasa de interés de referencia en junio, esta registra una reducción acumulada en el año de un punto porcentual.

Asimismo, reflejando la transmisión de las acciones de política monetaria, las tasas de interés activas cobradas al sector corporativo, a las grandes, medianas y pequeñas empresas, y a los créditos hipotecarios se redujeron en lo que va del año.

Por otro lado, las tasas de crecimiento de los créditos a microempresas y de 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 incrementó en 0,9% en mayo, mientras que su tasa de crecimiento interanual se elevó de 5,1% en abril a 5,7% en mayo.

La liquidez aumentó 0,9% en el mes debido a un incremento del circulante (1,1%) y los depósitos por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) con 22,5%.

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN ^{1/}

	Millones de S/ May-24	Tasas de crecimiento (%)					
		Dic-23/ Dic-22		Abr-24/ Abr-23	May-24/ May-23		May-24/ Abr-24
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
Crédito a empresas	248 595	3,6	-2,3	-2,3	3,0	-0,4	1,1
Corporativo y gran empresa	131 881	2,3	-0,3	-1,4	2,8	1,7	1,9
Medianas empresas	52 108	1,3	-11,7	-8,9	1,2	-7,2	0,1
Pequeña y microempresa	64 606	8,5	2,2	1,8	5,0	1,1	0,0
Crédito a personas	170 774	7,1	7,1	4,6	3,5	3,5	-0,2
Consumo	102 758	8,3	8,3	4,1	2,3	2,3	-0,6
Vehiculares	3 250	11,4	11,4	6,2	4,8	4,8	-0,3
Tarjetas de crédito	18 086	10,4	10,4	1,7	-0,4	-0,4	-0,2
Resto	81 422	7,7	7,7	4,6	2,8	2,8	-0,8
Hipotecario	68 016	5,4	5,4	5,3	5,3	5,3	0,5
Mivivienda	11 251	11,6	11,6	8,2	7,3	7,3	0,4
TOTAL	419 369	5,0	1,3	0,4	3,2	1,1	0,5

^{1/} Los saldos en dólares se valúan a tipo de cambio constante (S/ 3,71 por USD).

Fuente: BCR

Por un lado, la liquidez en soles se incrementó en 2,7% en mayo, que se explica por el aumento del circulante (1,1%), de los depósitos a la vista (7,6%), de los depósitos a plazo (0,7%) y de los depósitos CTS (25,5%).

Por su parte, la liquidez en moneda extranjera se contrajo 3,1% en el mes debido principalmente a la reducción de los depósitos a la vista (11,4%) y los depósitos de ahorro (1,1%).

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado se mantuvo en 23,2% en mayo. Valuada a tipo de cambio constante de diciembre del 2023, la dolarización de la liquidez disminuyó a 28,9% en mayo y la dolarización de los depósitos se redujo de 35,7% en abril a 34,3 % en mayo.

Pasivos externos

En mayo, los pasivos externos de la banca aumentaron en US\$386 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo (vencimiento menor o igual a un año) se incrementaron en US\$251 millones, y los pasivos de mediano y largo plazo se elevaron en US\$136 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado registra un nivel de 13,4% en mayo del 2024.

Se observa que este coeficiente ha permanecido alrededor de 13% durante el presente año. Esto refleja un menor apalancamiento de la banca con el exterior y una mayor proporción de fondeo más estable, tal como depósitos.

Sin embargo, durante el 2022 y en el primer trimestre del 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/7.556 millones; mientras que, los pasivos externos en dólares, a US\$10.324 millones.

Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero aumentó 1,3% en el mes, con lo que se registra un crecimiento interanual de 10,3%. Esta evolución mensual se explica por un incremento en los depósitos, y en el patrimonio de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) y los fondos mutuos. Así, por ejemplo, el patrimonio de estos últimos se elevó 3,4% en el mes.

Los índices bursátiles locales tuvieron resultados favorables. En esa línea, en mayo, el índice principal (SP/BVL Peru General) subió 3,5% y el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) se incrementó en 8,1%.

En mayo, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las AFP aumentó por quinto mes consecutivo, ubicándose en un nivel de 46,9%; mientras que la participación de las inversiones domésticas disminuyó a 53,1%.

La participación de los depósitos en entidades financieras locales dentro de este rubro, así como la participación de las inversiones de renta fija y variable, disminuyeron. En consonancia, el coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones aumentó de 58,4% a 60,1%.

CRÉDITO AL SEGMENTO DE EMPRESAS, SEGÚN MONEDA Y TAMAÑO DE EMPRESA

	Millones de S/ May-24	Tasas de crecimiento (%)			
		Mar-24/ Mar-23	Abr-24/ Abr-23	May-24/ May-23	May-24/ Abr-24
Corporativo y gran empresa	131 881	-1,7	-1,4	1,7	1,9
M.N.	61 635	-4,5	-2,8	2,5	3,0
M.E. (US\$ Millones)	18 934	0,9	-0,1	1,1	1,1
Dolarización (%)	53,3	54,2	53,7	53,3	53,3
Medianas empresas	52 108	-10,2	-8,9	-7,2	0,1
M.N.	37 303	-11,6	-10,4	-8,5	0,1
M.E. (US\$ Millones)	3 990	-6,5	-5,1	-3,9	0,1
Dolarización (%)	28,4	28,2	28,4	28,4	28,4
Pequeña y micro empresa	64 606	1,5	1,8	1,1	0,0
M.N.	63 008	1,6	1,9	1,2	0,0
M.E. (US\$ Millones)	431	-3,0	-1,4	-1,4	1,2
Dolarización (%)	2,5	2,4	2,4	2,5	2,5
TOTAL	248 595	-2,8	-2,3	-0,4	1,1
M.N.	161 946	-4,0	-3,2	-0,7	1,4
M.E. (US\$ Millones)	23 355	-0,5	-0,6	0,1	0,5
Dolarización (%)	34,9	35,1	35,0	34,9	34,9

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 setiembre 2024.

Corporativo: Ventas anuales superiores a S/ 200 millones (ídem).

Grandes empresas: Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones (Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones; o mantener emisiones en el mercado de capitales el último año).

Medianas empresas: Ventas anuales entre S/ 5 millones y S/ 20 millones (Endeudamiento total superior a S/ 300 mil o ventas anuales no mayores a S/ 20 millones).

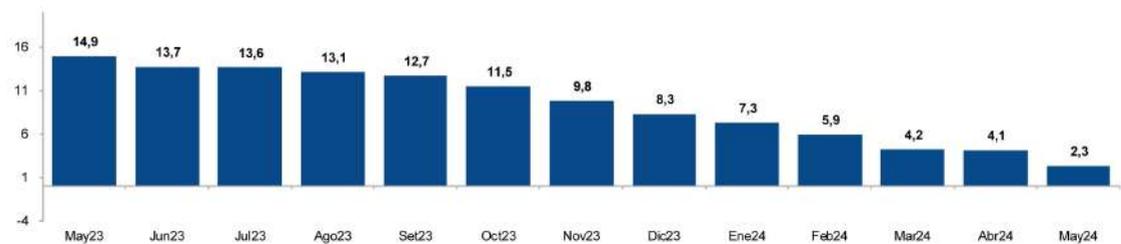
Pequeñas empresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total mayor a S/ 20 mil (Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/ 300 mil).

Microempresas: Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total menor a S/ 20 mil (Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil).

Fuente: BCR

CRÉDITO DE CONSUMO

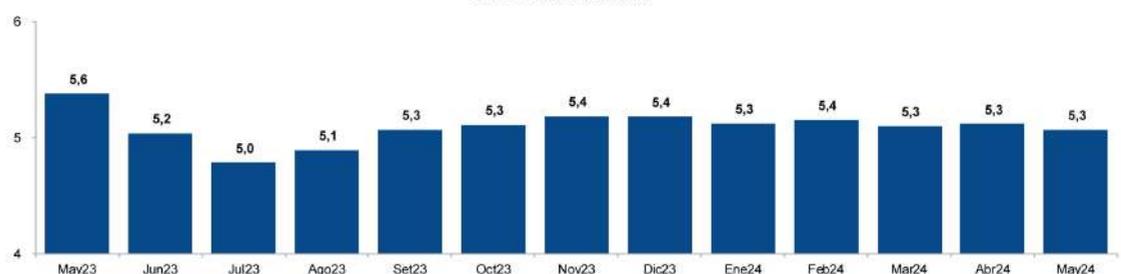
Tasas de variación anual (%)



Fuente: BCR

CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)



Fuente: BCR

Entrevista a Álvaro Rojas Miro Quesada, presidente del comité consultivo del CAMP 2024

“Hoy tenemos un consumidor que busca siempre el mejor valor en cada gasto que realiza”

Álvaro Rojas Miro Quesada, presidente del comité consultivo del 23° Congreso Anual de Marketing – Perú CAMP 2024 y vicepresidente de Marketing de Consumo e Innovación de Alicorp, comenta a Microfinanzas que existen costumbres regionales que han permitido a ciertas marcas posicionarse más sólidamente en algunos lugares.

El Congreso Anual de Marketing 2024 (CAMP 2024), organizado por Seminarium y la Asociación Nacional de Anunciantes del Perú (ANANDA), reunió en junio a los principales expertos internacionales y nacionales en marketing en Lima. Este evento, con **Microfinanzas** como media partner, ofreció a los asistentes una plataforma para explorar las nuevas tendencias y estrategias que están revolucionando la gestión de marketing a nivel global.

Durante el CAMP 2024, los participantes tuvieron la oportunidad de conocer casos de estudio exitosos, interactuar con especialistas del sector y descubrir las innovaciones más recientes que están moldeando el futuro del marketing, comentó Álvaro Rojas Miro Quesada, quien nos brinda la siguiente entrevista.

¿Cómo ve la situación de los consumidores en el contexto actual?

Enfrentamos un año con grandes desafíos, pero creemos en la solidez de nuestras marcas y en nuestra estrategia. Estamos muy atentos a nuestros consumidores y al contexto competitivo de nuestros mercados, con miras a detectar y capitalizar las oportunidades que se presenten.

¿Cómo ha cambiado el comportamiento del consumidor tras la caída de la economía peruana en el 2023?

Hoy tenemos a un consumidor que busca siempre el mejor valor en cada gasto que realiza. Esto lo lleva a explorar diferentes canales, desde bodegas y mercados hasta supermercados, investigando sobre las marcas y siempre buscando el mejor retorno sobre su inversión.

¿Cuáles son las estrategias de marketing que se pueden implementar para llegar a este consumidor?

Lo más importante es invertir tiempo y recursos en

conocer a profundidad a este consumidor: qué necesita, cuáles son sus aspiraciones, temores y frustraciones.

A partir de esa información, se deben diseñar propuestas de valor que realmente conecten con ellos y que las marcas demuestren cercanía y comprensión de sus necesidades.

¿El consumidor de Lima es similar al del interior del país?

Hay similitudes y particularidades en cada región. Existen costumbres regionales que han permitido a ciertas marcas posicionarse más sólidamente en algunos lugares. Sin embargo, en términos generales, todos los consumidores buscan la mayor calidad posible a un precio competitivo.

¿Cómo ha evolucionado la relación entre el marketing y el consumidor?

En los últimos años no solo ha cambiado el consumidor, sino que también la forma de hacer marketing y conectar con él. Atrás quedaron los años en los que una marca anunciaba sus beneficios funcionales y esperaba que el consumidor atendiera con absoluta concentración.

Hoy enfrentamos un entorno cada vez más complejo, con muchas distracciones y un gran número de mensajes buscando la preferencia del consumidor.

¿De qué manera las empresas pueden innovar en marketing para llegar a estos consumidores?

Todo comienza con invertir tiempo y recursos en conocer profundamente al cliente. La innovación no es un objetivo en sí mismo, sino una herramienta para satisfacer las necesidades de los consumidores.

Esta puede manifestarse en el lanzamiento de una nueva marca, sabor o empaque, adaptándose al contexto para estar más cerca del consumidor y fortalecer la relación a largo plazo.

¿En este escenario económico complejo se puede fidelizar a un cliente?

Sí se puede. Si ofreces al consumidor algo que realmente le facilita la vida o resuelve una necesidad, se quedará contigo. Así se sustenta el valor detrás de una marca.

¿Cómo ha afectado el ruido político y social al sector del marketing?

La industria del marketing siempre enfrenta desafíos constantes.

Enfocándonos en las necesidades de los consumidores, encontraremos el camino para navegar cualquier tipo de tormenta, sin importar su origen.

“Lo más importante es invertir tiempo y recursos en conocer a profundidad a este consumidor: qué necesita, cuáles son sus aspiraciones, temores y frustraciones. A partir de esa información, se deben diseñar propuestas de valor que realmente conecten con ellos y que las marcas demuestren cercanía y comprensión de sus necesidades”.

¿Es idóneo para una empresa invertir en un escenario complicado?

En los momentos más difíciles es cuando las empresas deben invertir más, ya que son oportunidades para acercarse a los consumidores y acompañarlos en sus dificultades. Pensar en el mediano y largo plazo es crucial para no tomar decisiones equivocadas.

¿El marketing puede ser una herramienta

para educar o acercar a la población en temas de política o economía?

La gestión de marcas y la comunicación tienen un rol educativo.

A menudo debemos enseñar a los consumidores los beneficios de los productos que desconocen y esto puede aplicarse a diversos ámbitos, no solo a la presentación de productos o servicios.

¿Cuál es el papel de las empresas y sus políticas de responsabilidad social en escenarios complejos como el de Perú?

Los consumidores son cada vez más conscientes de que no solo hay que hacer las cosas, sino hacerlas bien.

Cuidar nuestro planeta es crucial y las marcas que entienden esto e incorporan estas prácticas en su oferta de valor saldrán bien paradas.



“En los últimos años, no solo ha cambiado el consumidor, sino que también la forma de hacer marketing y conectar con él. Atrás quedaron los años en los que una marca anunciaba sus beneficios funcionales y esperaba que el consumidor atendiera con absoluta concentración”, dice Álvaro Rojas Miro Quesada.

Los consumidores valoran el compromiso de las marcas con causas sociales y ambientales

En la actualidad, los consumidores valoran profundamente el compromiso de las marcas con causas sociales y ambientales. En este sentido, Audi ha asumido un papel de liderazgo al implementar estrategias que combaten la contaminación



ambiental y promueven la sostenibilidad, comentó Alexandra Bonnemaïson de Bracamonte, gerente de Audi Perú en Grupo Euromotors.

“La responsabilidad social de Audi no es solo una estrategia de marketing, sino una parte integral de su identidad y propósito”, manifestó.

Uno de los pilares fundamentales de la estrategia de Audi es la movilidad sostenible. La empresa ha realizado importantes inversiones en el desarrollo de vehículos eléctricos, promoviendo la electromovilidad como una solución efectiva para reducir las emisiones de carbono y minimizar el impacto ambiental del transporte.

Además de su enfoque en la electromovilidad, Audi ha implementado diversas medidas puntuales en comunidades y zonas geográficas específicas. Estas acciones incluyen la plantación de árboles, la creación de espacios verdes y la promoción de prácticas sostenibles entre sus empleados y clientes.

“Audi ha llevado a cabo campañas para educar a sus empleados y clientes sobre la importancia de la sostenibilidad y la reducción de la huella de carbono. Estas iniciativas no solo benefician al medioambiente, sino que también fomentan una cultura de responsabilidad y compromiso entre todos los involucrados con la marca”, indicó Bonnemaïson.

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



Es vital que las empresas sean transparentes y se presenten con sus verdaderos valores

Liliana Alvarado, vicerrectora académica de la Universidad Tecnológica del Perú (UTP) y directora de la Escuela de Postgrado de la institución, subrayó que la confianza es fundamental en el entorno actual, donde el consumidor interactúa



con las marcas a través de múltiples puntos de contacto.

“Hablamos de un omnicanal en realidad, donde el consumidor es el mismo y los puntos de contacto son diversos. La experiencia tiene que ser consistente y de alta calidad en cada uno de los canales”, afirmó.

Uno de los aspectos más relevantes que mencionó es la necesidad de transparencia y honestidad por parte de las marcas. Dijo que las empresas deben ser socialmente responsables, presentarse como seres humanos y comunicar claramente sus valores y propósitos. “La honestidad genera confianza. Es vital que las empresas sean transparentes y se presenten con sus verdaderos valores”, comentó.

Agregó que, en un mundo donde la información personal y financiera se encuentra constantemente en riesgo, es importante proteger estos datos. “Hoy hay datos por todos lados, y es fundamental proteger la información personal y financiera de todos los clientes. No todas las compañías lo hacen, y muchas veces comparten datos sin autorización”, advirtió.

También cuestionó la creciente dependencia de los sistemas automatizados y robots en la atención al cliente, resaltando la importancia de mantener una comunicación clara y abierta con los clientes. “Tenemos que mantener una reputación clara y abierta con nuestros clientes. La personalización y el trato humano son esenciales”, afirmó Alvarado.

Finalmente, hizo hincapié en la importancia de respetar las diferencias individuales de los consumidores y de ser flexibles y adaptables en las estrategias de marketing. “Cada uno de nosotros tiene experiencias únicas que nos hacen diferentes. Por lo tanto, es crucial respetar esas diferencias y adaptar nuestras estrategias a ellas”, dijo.

Los marketers deberían utilizar herramientas que promuevan la diversidad y la inclusión



Natalia Dongo-Soria Saito, oficial de Alianzas Corporativas y Filantropía del Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (Unicef) Perú, destacó la importancia de los anuncios publicitarios en la conformación de estereotipos y en la invisibilización de ciertas poblaciones.

Según un estudio reciente de Unicef, las mujeres tienen el doble de probabilidad de ser representadas como responsables del hogar y la crianza en comparación con los hombres.

“Las mujeres son representadas en roles de cuidado y tareas domésticas 2,6 veces más que los hombres. Estos estereotipos limitan sus oportunidades económicas y educativas futuras”, explicó.

En Perú, el 60% de la población se identifica como mestiza, sin embargo, en los anuncios publicitarios predominan los tonos de piel claros. “El 90,9% de los personajes en los anuncios no tenían ninguna capacidad diferente, a pesar de que el 10,3% de la población peruana vive con alguna discapacidad”, señaló.

“Invito a todos los marketers a utilizar herramientas que promuevan la diversidad y la inclusión. Es esencial clasificar el tipo de contenido que producimos y evaluar si estamos perpetuando estereotipos o promoviendo la equidad”, concluyó.

MICROFINANZAS.

Suplementos comerciales

Avisos publicitarios

Espacios contratados



Publicista: Wilfredo Quiroz Fuentes

+51 955 573 812

wilfredo.quiroz@microfinanzas.pe