

# MICROFINANZAS®

La revista del sistema financiero peruano

Fuente: iStock



## • Crédito vehicular

Economía informal, problemas regulatorios y baja educación financiera dificultan su acceso.  
Págs. 33-35

## • Infraestructura pública

Falta de priorización e incapacidad en ejecución siguen afectando inversión en regiones.  
Págs. 36-39

## • Alianza digital

Aproximadamente un tercio de los bancos peruanos están abiertos a trabajar con las fintech.  
Págs. 52-54

## Bitel espera ofrecer con Cajas Municipales créditos desde el segundo trimestre del 2025

Con su billetera BiPay en base a un análisis previo del movimiento de dinero o el pago de servicios de sus usuarios, tal como lo hace Yape. Prepara inicio de primer piloto de dinero digital en Perú luego de ganar concurso convocado por el BCR.

### Nuevos mercados

Rolando Arellano Cueva, presidente de Arellano Consultoría, dice que se está dando una concentración económica en macrorregiones, más allá de las regiones actuales, y la gente ya no está dejando sus casas para ir a las grandes ciudades.



Págs. 12-16

### Minería ilegal

Paola Herrera Gaspar, economista senior del IPE, advierte que el débil combate a las actividades económicas ilegales afecta a las expectativas de los empresarios y hace mucho más difícil atraer inversiones de gran envergadura al país.



Págs. 18-25

### Mejor percepción

Mario Guerrero Corzo, de Scotia Wealth Management Perú, afirma que los inversionistas financieros internacionales se mantienen expectantes respecto de la economía peruana, ya que la visión desde el exterior es más positiva que la local.



Págs. 44-45



Versión Digital

# 4 Editorial

Oportunidad de desarrollo



## 6-10 Interoperabilidad

Bitel Perú optó por registrarse como billetera digital sin solicitar la licencia EEDE debido al largo tiempo de espera, de 1 a 2 años, y busca alianzas con entidades financieras para acceder a la CCE, señala su subgerente de Fintech, Judith García Condori.

## 11-16 Rapidez crediticia

Rolando Arellano Cueva, de Arellano Consultoría, afirma que las Mypes requieren que las microfinancieras respondan más ágilmente en la entrega de créditos para adaptarse rápidamente a los cambios en el consumo.

## 17 Opinión

La cartera de microfinanzas tuvo un alza en la ratio de incumplimiento de 1,4% a 2,1% en 15 meses. Se espera que las mejoras en los portafolios de las microfinancieras se sientan a partir de octubre, dada una alta correlación con los ingresos tributarios, dice Gustavo Morón Pastor de Mibanco.

## 18-25 Oro ilegal

Sin un seguimiento adecuado a la cadena de suministro del oro en Perú, la minería ilegal podría aprovechar el potencial minero del país, mezclando oro ilegal con legal y facilitando su blanqueo y exportación, advierte Paola Herrera del IPE.

## 28 Nuevo reto

Caja Piura asumió los activos y pasivos de Caja Sullana, ahora en proceso de liquidación, asegurando la continuidad de los depósitos y créditos para más de 922 mil clientes, tras una subasta realizada por la SBS en julio pasado.

## 29-30 Medidas necesarias

Fortalecer el gobierno corporativo en las microfinancieras mediante la inclusión de miembros independientes y una gestión rigurosa de riesgos es clave para asegurar la sostenibilidad, estabilidad financiera y confianza de inversionistas.

## 31 Norte chico

Caja Ica continúa su expansión nacional con la apertura de tres nuevas agencias en Supe, Huaura y Chancay, al norte de la ciudad de Lima, transformando oficinas informativas en sedes completas para mejorar la comodidad y eficiencia de las operaciones financieras locales.

## 32 Mitigar riesgos

Caja Cusco recibió la Certificación ISO 27001:2022, un estándar internacional que define los requisitos para la implementación, mantenimiento y mejora continua de un Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información.

## 33-35 Costo elevado

La SBS impone requisitos para el crédito vehicular similares a los de un crédito de consumo, a pesar de la garantía del vehículo, lo que eleva el costo del crédito debido al desconocimiento del menor riesgo asociado, asegura Alberto Morisaki Cáceres de la AAP.

## 36-39 Ejecución lenta

A julio, los gobiernos regionales muestran lentitud en la ejecución de su presupuesto para obras públicas, afectando el desarrollo del país. Especialistas sugieren una reforma integral de los sistemas de inversión y contratación públicas para mejorar la situación.

## 40-41 Infraestructura

LAP consideró que el nuevo aeropuerto Jorge Chávez ofrece una oportunidad para el crecimiento de las Mypes. Con la iniciativa 'Despega Emprendedor', busca aumentar la participación de estas empresas, que actualmente constituyen solo un 7% de sus proveedores.

## 42 Emprendedor

Las Mypes deben conocer tanto la oferta financiera tradicional como la fintech para evitar créditos informales. Para consolidar el sector, es esencial abordar el acceso a capital y el fortalecimiento de sus capacidades de gestión, afirmó José Callegari Gazzo del BCP.

## 43 Opinión

El megapuerto de Chancay ofrece oportunidades que requieren una preparación cuidadosa y adaptación por parte de las Pymes. Las que se ajusten eficazmente podrán aprovechar al máximo esta infraestructura, resalta Hugo Valdivia Trujillo de Land Life Company.

## 44-45 Panorama alentador

A junio del 2024, los inversionistas internacionales mantienen el 35% de los bonos soberanos peruanos, similar al 38% del año anterior. El apetito por inversiones podría aumentar con señales que mejoren el entorno de negocios en Perú, dice Mario Guerrero Corzo de Scotia Wealth Management Perú.

## 46 Confianza

En julio, 15 de 18 indicadores de expectativas empresariales se situaron en el tramo optimista, mejorando respecto a 13 en el mes anterior. Solo las expectativas de economía y demanda a 12 meses disminuyeron, según la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas del BCR.

## 47-49 Fondos mutuos

Esta industria en Perú superará los S/45.000 millones en inversiones este año. En el 2025, se prevé una desaceleración en el crecimiento, pero se mantendrá la tendencia positiva, señaló Oscar Zapata Urteaga de Credicorp Capital SAF.

## 50-51 Inversión bursátil

BVL registra aumento récord de inversionistas con 47.000 nuevas cuentas, casi el 50% pertenece a menores de 30 años, quienes están comenzando a invertir con montos iniciales de entre S/1.500 y S/2.000, asegura Jorge Ramos Maita, presidente de la ASAB.

## 52-54 Gremio fintech

El desafío es formar un gremio bancario moderno con fintechs con licencias bancarias, afirma Roberto Vargas Buendía de la Asociación de Fintech Perú. En octubre, el país acogerá una cumbre de unicornios fintech de la región.

## 56-57 Recordatorio

Se busca implementar un mecanismo de requerimiento de pago para alertar y cobrar deudas automáticamente al aceptar la solicitud, debitando el monto de la cuenta o billetera, resalta Martín Santa María Fernández, CEO de la Cámara de Compensación Electrónica.

# MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2023 Edición N° 224

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.

## 58-61 Pago limitado

El 56% de peruanos no ha podido escoger su medio de pago preferido en puntos de venta, debido a la dependencia del efectivo y la preferencia de pequeños comercios por la informalidad, precisa informe de Minsait Payments.

## 62-64 Aprender más

Los estudiantes peruanos han mejorado en competencia financiera, pero aún están por debajo del promedio de la OCDE, con un 42% no alcanzando el nivel básico, frente al 18% en la OCDE, revelan resultados de la prueba PISA.

## 65-67 Inclusión financiera

Solo el 17% de los trabajadores informales alcanza un nivel avanzado de inclusión financiera. Hay una relación inversa entre la informalidad laboral y la inclusión financiera: mayor inclusión implica menor informalidad, indica informe de Credicorp.

## 68-69 Mejoran resultados

En junio, el crédito al sector privado creció 1,3%, y el crédito a empresas avanzó 0,5%, superando cifras negativas previas por el Programa Reactiva Perú. Sin este programa, el crédito empresarial habría aumentado un 3,5% interanualmente, reporta el BCR.

## 70 Oferta crediticia

Las instituciones bancarias prevén condiciones neutrales para la oferta crediticia en todos los segmentos empresariales en los próximos 3 meses, con una moderación en el crédito personal. El segmento hipotecario se mantendrá en el tramo neutral, muestra encuesta del BCR.

## 71-73 Movilidad inclusiva

La movilidad urbana puede impulsar la inclusión financiera al permitir pagos fáciles y uniformes en todos los sistemas de transporte, facilitando el acceso a servicios financieros para los usuarios, revela reporte de Visa.

## 75 Opinión

Al momento de emprender, la capacitación constante es un pilar esencial para el éxito; no se trata solo de tener una idea innovadora o una visión clara, sino de estar preparado para enfrentar los desafíos y cambios del mercado, expresa José Callegari Gazzo del BCP.

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

Síguenos:     





**ESTA PODRÍA SER TU  
ÚLTIMA CISTERNA  
\* GRACIAS A \*  
AQUA CRÉDITO**

**DEJA DE  
PAGAR DEMÁS POR UN  
SERVICIO BÁSICO.**

Pide tu **AQUA CRÉDITO** y  
mejora hoy la calidad de vida  
de toda tu familia.  
a sola firma, para mujeres  
emprendedoras como tú.

 **CAJA PIURA**

CMAC Piura S.A.C. - RUC: 20113604248

Información sobre tasas de interés, comisiones y gastos en: Tarifarios de la red de oficinas y en [www.cajapiura.pe](http://www.cajapiura.pe), conforme al Reglamento de Gestión de Conducta de Mercado del Sistema Financiero.



# Oportunidad de desarrollo



Fuente: iStock

Está próxima la fecha de entrada en operaciones de dos de las obras de infraestructura de mayor trascendencia que tendrá Perú en la presente década: el megapuerto de Chancay, ubicado al norte de Lima, y el nuevo aeropuerto internacional Jorge Chávez, en el Callao.

Estas obras deben marcar un nuevo hito en la historia del desarrollo económico del país, como en su momento lo marcó, al menos en lo que a épocas recientes respecta, la privatización de la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT), en el año 1994, licitación que ganó Telefónica de España y que inició la democratización del acceso al servicio de telefonía, lo que antes solo era privilegio de unos cuantos.

La licitación de la CPT quedará registrada como el símbolo del proceso de privatización que liberó al Estado peruano de empresas, en su mayor parte estatizadas durante la nefasta dictadura izquierdista de Juan Velasco Alvarado, que cayeron en decadencia a los pocos años de su estatización por el mal uso y abuso que hicieron de las mismas los corruptos e ineficientes funcionarios públicos de entonces; y que nos terminaron costando, a todos los peruanos, miles de millones de dólares en subsidios y pérdida de oportunidades de desarrollo por los malos o nulos servicios que brindaban.

También marcó un hito en el desarrollo económico del país la llegada del gas natural de Camisea a Lima, en el año 2004, transformando la matriz energética peruana. Concretar este proyecto, que ahora beneficia a diez regiones del país, llevando energía a millones de hogares, miles de comercios, industrias y vehículos que recorren las vías peruanas, tomó prácticamente dos décadas desde su descubrimiento, por los convulsionados años de terrorismo y crisis económica y política que sufrió el país a fines del siglo pasado.

Ahora, veinte años después de Camisea y luego de ocho años de frustración por el incalculable daño que la corrupta Odebrecht, así como otras empresas

brasileñas y sus cómplices peruanos, hicieron a los procesos de inversión privada promovidos por el Estado, especialmente en obras de infraestructura, pareciera que estamos frente al inicio de una nueva era en el desarrollo de grandes obras, sobre todo en el sector transportes, que traerán bienestar a todos los peruanos.

Entre estas obras se puede mencionar los trenes de cercanías Lima-Barranca, Barranca-Trujillo y Lima-Ica, tan necesarios para liberar las congestionadas vías que cubren esas rutas de la costa peruana, reduciendo significativamente las horas de viaje. Urge también la construcción de las líneas 3 y 4 del Metro de Lima y Callao. En una ciudad de prácticamente 11 millones de habitantes con un transporte colapsado, no puede tardar más su ejecución. El costo que se está pagando por su ausencia es mucho mayor.

Por su parte, el proyecto para construir el megapuerto de Corío, como un terminal multimodal en la provincia de Islay, es una gran oportunidad para el desarrollo de Arequipa y de todo el sur peruano, y para consolidar a Perú como el hub portuario del Pacífico sudamericano.

Las grandes obras de infraestructura son un catalizador para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa. (Mipyme), porque extienden sus beneficios a sectores que no están directamente relacionados. Esto, a su vez, genera demanda por créditos que pueden atender las instituciones microfinancieras.

La inversión en minería, agroindustria y turismo también son un catalizador para el desarrollo de la Mipyme. Hay muchos proyectos de inversión privada en estos sectores por miles de millones de dólares que están a la espera de autorización gubernamental para su ejecución.

En turismo, se puede mencionar, por ejemplo, el proyecto de la terminal de cruceros en la Bahía de Miraflores, iniciativa privada que espera desde el año 2017 por su aprobación. Este proyecto, que busca atraer a más de

400 mil turistas a Lima anualmente, consolidaría a la capital peruana como destino turístico.

Simultáneamente, los indicadores de las expectativas empresariales, que mide el Banco Central de Reserva (BCR), se están recuperando; asimismo, los inversionistas en fondos mutuos y en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) están volviendo, y también se incorporan nuevos inversionistas, tal como compartimos en la presente edición de **Microfinanzas**.

Es responsabilidad de todos los peruanos que se pueda concretar esta nueva oportunidad de desarrollo que se nos presenta. Observemos con detenimiento lo que está sucediendo en nuestra región para no cometer los mismos errores que hemos cometido en años recientes.

Venezuela, un país otrora el más próspero de Sudamérica, hoy está en ruinas, gobernado por una dictadura desde hace años que ya no hace ningún esfuerzo en disimularlo, tras el último fraudulento proceso electoral, y que ha llevado a un doloroso exilio a más de ocho millones de sus habitantes.

Resulta paradójico que los peruanos hayan elegido, en la segunda vuelta electoral de las elecciones presidenciales del año 2021, al partido político que apoya a la dictadura venezolana que sistemáticamente viola los derechos humanos de sus ciudadanos y que tiene a toda su población en la más cruel de las miserias. El 2025 es, para Perú, un año preelectoral, está en juego esta nueva oportunidad de desarrollo que tiene el país. No nos dejemos engañar con propuestas demagógicas y llenas de resentimiento que en lugar de ofrecer soluciones busca enemigos donde no los hay.

Salir de la pobreza, crear empleo de calidad y mejorar los salarios no se logra con ofrecimientos de redistribución de lo poco que hay, tampoco con subsidios; sino con la generación de nueva inversión que impulse el desarrollo de los pequeños emprendimientos.



# ¡Un premio más para Caja Ica!



**SEMANA  
MUNDIAL  
DEL  
AHORRO**

Categoría:  
**Propuesta Inclusiva  
de Educación Financiera**

Ganador:  
**Caja Ica**

Lima, 12 de julio 2024

*Hemos sido premiados por nuestro compromiso con la inclusión financiera de poblaciones vulnerables, empoderándolos para hacer realidad sus sueños.*

**¡Sigamos construyendo un futuro financiero más justo!**



## Entrevista a Judith García Condori, subgerente de Fintech en Bitel Perú

# “Lo más conveniente sería que también podamos interoperar porque tenemos el nivel tecnológico para integrarnos a la CCE”

**Viettel Perú, con su servicio de telecomunicaciones Bitel y su billetera digital BiPay, se prepara para realizar el primer piloto de dinero digital en el país luego de haber ganado el concurso convocado por el BCR. El despliegue se hará en 10 distritos de zonas rurales, comenta a Microfinanzas Judith García Condori.**

## Entrevista por Javier Parker Chávez

**¿Qué representa para Viettel Perú haber sido elegido por el Banco Central de Reserva (BCR) como primer Participante de Piloto de Dinero Digital para facilitar a la población no bancarizada el acceso y uso de pagos digitales?**

Ha sido un trabajo arduo que venimos realizando desde que se lanzó la Circular (N° 011-2024-BCRP el 16 de abril del 2024). El BCR nos llamó para poder dar nuestros comentarios respecto a lo que se planteaba, el objetivo como tal. Esto se acomoda mucho con los objetivos que tenemos con la billetera BiPay que es justamente una solución para personas no bancarizadas, que no necesitan tener una cuenta bancaria.

La cobertura que Bitel tiene a nivel nacional cubre estas zonas a donde nosotros queremos llegar que son las rurales. Le comentamos al BCR, el año pasado, de nuestra propuesta cuando nos registramos como proveedor de la billetera digital. Sabemos que estuvieron llamando a diferentes entidades para que den su opinión.

Incluso, hubo un focus group donde invitaron a muchos miembros del medio de ecosistemas de pagos. El Banco Mundial llegó a poner el primer estudio sobre la CBDC (Moneda Digital del Banco Central, por sus siglas en inglés). Tras haber sido elegidos, estamos trabajando en el plan de despliegue. Empezaremos con la marcha blanca en la que vamos a medir el impacto de la billetera en zonas donde se utiliza el efectivo y donde las soluciones tecnológicas, como Yape o Plin, no tienen mucha acogida. El reto es ese y requiere de mucha enseñanza.

## ¿En qué va a consistir el plan de despliegue?

Vamos a elegir a 10 distritos que se encuentren netamente en zonas rurales, dispersos en diferentes partes del país, básicamente en el norte, centro, sur y oriente. Haremos el despliegue en esos distritos. Estamos trabajando en la elaboración del ecosistema de pagos a través de los ‘merchants’ que es como llamamos

a los comercios, taxis o mototaxis, que reciben pagos a través de las billeteras.

Este mismo trabajo se hará en las zonas rurales elegidas adonde iremos con nuestra fuerza de ventas para implementar BiPay en cada una de las bodegas que hay, y también implementar un punto de recaudo. Este iría de la mano del servicio de telefonía.

Entonces, sería un punto de venta donde se aceptaría la adquisición de líneas móviles de Bitel, pero a la vez también la recarga de la billetera, pagos de recibos y retiro de dinero en efectivo. Así es como estamos planteando la estrategia para llegar a la zona rural.

## ¿Cómo funcionaría el proceso, los merchants y usuarios deberán tener la billetera BiPay para operar?

Para poder usar BiPay se descarga la aplicación y se crea una cuenta. Luego se pasa por un ‘onboarding’ (incorporación) donde se valida la identidad. Uno se puede registrar siendo de cualquier operador móvil; no necesariamente de Bitel.

Al tener la cuenta creada se ingresa el dinero. Hay 2 maneras de hacerlo, una es generando un código de pago que se puede abonar en la banca móvil de los principales bancos o en un agente bancario. Esto lo hemos habilitado para nuestra fuerza de ventas que ya está bancarizada y que necesita ingresar su capital a BiPay para poder trabajar.

Ahora, Bitel usa BiPay para hacer todas las ventas, es

el principal medio de pago. A su vez, hemos habilitado puntos de venta y distribuidores autorizados de Bitel a nivel nacional donde los usuarios pueden acercarse con el efectivo y recargar la billetera BiPay, es un B2B (Business to Business).

## ¿Cuántos negocios van a participar por cada distrito en este plan de despliegue en 10 distritos?

No hemos definido aún la cantidad exacta de negocios porque vamos a investigar qué hay. Muchas veces, en la zona rural, hay comunidades pequeñas, en donde existen pequeñas bodegas o locales, los cuales usualmente esperan las ferias que llegan de manera quincenal o mensual para vender sus productos.

Las personas que viven en áreas más remotas vienen al lugar para comprarle a los comerciantes. Vamos a tratar de llegar justo en el momento en que se arman estas ferias para poder incentivar el registro en BiPay a los que venden y que sean ellos mismos los que puedan recibir pagos a través de la billetera; enseñarles cómo transferir y retirar dinero.

## ¿Qué período va a abarcar el plan de despliegue dentro de los 12 meses de plazo que tendrá el piloto?

Todavía no hemos firmado el convenio con el BCR, el cual estaremos firmando a mediados de agosto. El Banco Central está elaborando de manera detallada las obligaciones que tendría Bitel y ambas partes tienen que estar de acuerdo.

**“El objetivo del piloto durante estos 12 meses es llegar a tener 500 mil usuarios registrados utilizando dinero digital y que el 10% de este segmento sea netamente de zonas rurales. Ese es el objetivo planteado, pero durante las evaluaciones que se tengan, las metas pueden ir cambiando”.**





# Felices Fiestas Patrias

Perú país de emprendedores

Celebremos el espíritu emprendedor que impulsa  
y fortalece nuestras comunidades.  
¡Juntos, seguiremos tejiendo historias de éxito!





A la firma del convenio iniciamos la marcha blanca con estos 10 distritos, lo que tomaría de mes a mes y medio. En el interín estamos desarrollando un sistema de reportería con notificación online de las operaciones que realizan los usuarios para notificárselo al BCR.

Estamos en este trabajo de desarrollo y, una vez que se tenga bien establecido, lo abriríamos a nivel nacional en septiembre u octubre.

Nos da un espacio para probar la aceptación de los usuarios y, al mismo tiempo, medir su experiencia teniendo en cuenta que en las zonas rurales muchas personas no tienen smartphones.

Por ello, tenemos que probar para los teléfonos básicos la aplicación USSD (Datos de servicio suplementario no estructurado, por sus siglas en inglés) que es un protocolo del sistema global para comunicaciones móviles (GSM). Queremos ver bien cómo va a ser la experiencia del usuario porque en el USSD no podemos validar identidad.

Tienen que acercarse presencialmente a un punto que nosotros hayamos establecido para que les ayuden a crear su propia cuenta y con eso comiencen a hacer sus operaciones, como enviar dinero o hacer pagos de servicios. La marcha blanca terminaría en septiembre. Luego de concluida, vendría el piloto como tal que duraría 12 meses.

### **Expectativas**

#### **¿Qué expectativas tienen con respecto a este proceso?**

La billetera BiPay tiene más de 200 mil usuarios registrados. La mayor cantidad de usuarios están en San Martín, Cusco y Huánuco. Posiblemente escojamos una zona rural de esas regiones. A inicios de agosto tendríamos definido los 10 primeros distritos donde haremos el trabajo.

El objetivo del piloto durante estos 12 meses es llegar a tener 500 mil usuarios registrados utilizando dinero digital y que el 10% de este segmento sea netamente de zonas rurales. Ese es el objetivo planteado, pero durante las evaluaciones que se tengan, las metas pueden ir cambiando.

Teníamos como objetivo llegar a un millón de usuarios de BiPay para fines de este año, pero como vamos a estar enfocados en el piloto, vamos a ir más al tema rural. Es ahí donde se tiene que ajustar la meta porque no es tan masivo y tenemos que ir por fases.

#### **¿Qué obstáculos han encontrado para que BiPay crezca más y cómo piensan superarlos?**

En una primera etapa tuvimos varios obstáculos, inclusive para abrir cuentas para recolección de dinero en los bancos. Como no se nos priorizaba en los proyectos, terminamos reutilizando canales que ya existían para Bitel como empresa de telecomunicaciones, para poder recaudar los fondos. Aparte de esto, las tarifas eran muy altas.

Ese fue el primer bloqueo que tuvimos como BiPay y fue el obstáculo para acceder al mercado, pero como ya teníamos conexiones de recaudación para Bitel reutilizamos el mismo canal.

#### **¿No han solucionado el problema para la apertura de cuentas de la billetera digital con las instituciones financieras?**

Los bancos avanzan muy lento. Tienen una cantidad de usuarios o de integraciones dentro del backlog (lista de tareas clasificadas por su importancia) que tienen en el trimestre y a veces no se priorizan o tienen otros temas. Integrarse con el banco es bien engorroso.

Como Bitel ya tenía integración, nos montamos sobre lo que había para que BiPay pueda salir al mercado, que eran los canales de venta de Bitel, pero también en la integración que ya teníamos previamente con los bancos por Bitel. Porque un usuario Bitel puede recargar o pagar sus recibos por el banco, simplemente por este canal fuimos también para la recarga de la billetera BiPay.

Es decir, se ha utilizado la misma conexión para el pago del servicio telefónico y de internet de Bitel dentro del sistema bancario para el pago de los abonos de la billetera BiPay.

Un segundo punto que aun seguimos enfrentando es la interoperabilidad. En el plan de interoperabilidad del Banco Central aún no se incluyen a las fintech que no tienen una licencia de Empresa Emisora de Dinero Electrónico (EEDE) que emite la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Nosotros nos registramos como billetera digital pero no aplicamos a la licencia EEDE porque demoraba mucho tiempo, de 1 a 2 años. Hemos estado tocando las puertas de entidades financieras que quieren darnos un paraguas regulatorio para poder acceder a la Cámara de Compensación Electrónica (CCE).

Hay algunas EEDE como Gmoney que ya brindan ese servicio, pero los costos son altos. El cargo es por transacción. Nuestro modelo de negocio todavía no se acomoda mucho. Estamos viendo algunas salidas para interoperar. Estamos en conversaciones con Niubiz para poder montarnos a la interoperabilidad, lo que nos abriría un espacio para poder jalar usuarios que ya tienen Yape o Plin a usar BiPay porque sería más fácil la transferencia del dinero.

#### **¿En cuánto tiempo creen que van a tener solucionado el tema de la interoperabilidad?**

Hablando con Niubiz sobre un proyecto, en el caso que no salga una solución a nivel regulatorio y podamos ir a la CCE, puede tomar de 6 a 9 meses porque es un tema de coordinación con diferentes entes como las otras billeteras, crear el riel y también cuadrar conciliaciones y reportería. Sería para fines del próximo año.

A través de una asociación con una EEDE sería más rápido pero el costo es más alto por las comisiones que cobran por transacción y también por mantenimiento de las cuentas. Está fuera de nuestro alcance y no lo vemos viable.

#### **¿Qué normas deberían flexibilizarse si se va por la opción regulatoria?**

Para ser EEDE son demasiados los requisitos que se solicitan y son muy estrictos. Quizá se deberían flexibilizar un poco para que más entidades quieran aceptar el reto de licenciarse. Es por lo que solo existen ahora 4 empresas que tienen la licencia EEDE.

La SBS debería dar más facilidades. Se podrían flexibilizar, por ejemplo, para el registro de una EEDE la exigencia de que se abra una subsidiaria y que se tenga un directorio nuevo dedicado. En el piloto no está sucediendo eso, estamos yendo como Bitel con la experiencia del personal. Si eso se flexibilizara sería más sencillo para empresas grandes que desean dedicarse a esto.

### **Beneficios**

#### **¿Y cómo hace BiPay para ser atractivo a los usuarios?**

Es con la fidelización que estamos brindando a nuestros clientes Bitel. Tenemos un programa de fidelidad cash back que permite llevar el 30% de regreso de su dinero si pagan sus líneas, pero también si recargan.

Es super potente porque los clientes que usan la billetera hacen el pago de su recibo y si este es más de S/29,90 reciben el 30%.

Si el plan es más alto pueden recibir aún más. Eso es lo que jalaría. A veces los clientes se quejan diciendo que ya tienen una billetera. No se acomodan al proceso de generar un código de pago, de ir a la banca móvil y poder pagarlo. Sería más sencillo transferirlo como si

fuera una transferencia entre pares (P2P, por sus siglas en inglés).

Es algo que esperamos solucionar el próximo año, a menos que el BCR vea viable de que, si estamos entrando al piloto, también nos incluya en el plan de interoperabilidad. Sería muy beneficioso para nosotros.

#### **¿Hay algo más que debería cambiar en la regulación?**

Que permitan a las fintech que tienen este potencial de clientes, como una empresa de telecomunicaciones (telco), que puedan también ingresar a la CCE, no necesariamente teniendo la licencia como EEDE. Nosotros ya estamos yendo con el programa piloto y sería genial que el piloto pudiera incluir también a la interoperabilidad, porque no está dentro del alcance. Solo está el poder hacer retiros.

Actualmente en BiPay no puedes hacer retiros, pero con el piloto se va a poder hacer retiros en físico. La idea no es generar este círculo de retirar dinero, sino mantenerlo dentro del ecosistema y que todo se digitalice. Lo más

***“Para ser EEDE son demasiados los requisitos que se solicitan y son muy estrictos. Quizá se deberían flexibilizar un poco para que más entidades quieran aceptar el reto de licenciarse. Es por lo que solo existen ahora 4 empresas que tienen la licencia EEDE”.***



conveniente sería que nosotros también podamos interoperar porque tenemos el nivel tecnológico para integrarnos a la CCE.

### ¿Los que tienen la billetera BiPay solo pueden interactuar entre ellos?

Es un ecosistema cerrado. Pero, si tienes una línea Bitel tienes más beneficios. Nosotros estamos trabajando en ampliar nuestro catálogo de empresas para pagar servicios básicos. Actualmente tenemos 7 empresas, pero con la alianza que se firmó con GloboKasNet vamos a tener más de 100.

Hay un valor más porque podemos ir jugando en el tema de la lealtad donde se ganen puntos para sorteos si es que uno paga sus servicios. El cliente siempre ve el beneficio mayor. ¿Me da Yape o Plin un cash back por pagar? No, pero con BiPay sí. Esa es la estrategia que estamos adoptando.

### ¿Dónde podrán hacer su retiro de efectivo los usuarios que participen en el piloto sin la interoperabilidad?

El retiro de dinero en efectivo se podrá hacer en los mismos puntos Bitel donde se puede recargar la billetera. Estamos trabajando en políticas de comisiones para los agentes de estos puntos Bitel para que se vean incentivados a aceptar estas transacciones de los usuarios al ser nuestros socios estratégicos.

No están exactamente en la planilla de la compañía, sino que son terceros que trabajan con nosotros y queremos que se vean motivados.

### ¿Hay un límite del monto que se podrá transferir en el marco de este piloto?

Serán los límites actuales que tenemos en BiPay. Se podrá transferir hasta S/500 por operación y hasta S/1.500 como límite por día si es una persona; y, si es un negocio, hasta S/3.000 por día.

En una cuenta de dinero electrónico una persona puede tener hasta S/3.000 acumulados. No se puede tener más. Un negocio puede tener hasta S/10.000. Esos son los límites que manejamos.

### ¿Se va a hacer todo a través del celular incluyendo a los mismos negocios?

Sí. Todo es por celular. Estamos visitando los negocios para entregarles el material, los jalavistas y stickers donde pueden poner su número de teléfono. Es como un usuario final. Solo que ellos van a tener ciertas funcionalidades especiales. Por ejemplo, los que llamamos merchants tienen la opción de solicitar el retiro de su dinero a una cuenta bancaria.

Ellos hacen una solicitud y nosotros la atendemos. Es un proceso operativo que nos toma bastante esfuerzo y que podría solucionarse con la interoperabilidad.

También estamos trabajando en una solución para que estos negocios locales puedan crear promociones y nosotros tener una sesión de promociones, pero de negocios locales y no con las grandes marcas como estamos acostumbrados a ver en las otras billeteras.

### ¿Qué diferencia tendría este proyecto

### piloto con las billeteras digitales que ya existen?

La principal diferencia ahora es que con BiPay los fondos van a ser resguardados por el BCR. Es un gran diferencial. En las otras billeteras quienes controlan los fondos son las mismas empresas en cuentas de bancos comerciales, como también lo es con BiPay.

Además, Bitel va a poner al 100% de los fondos un 2% de garantía, lo cual es un primer punto de seguridad para el usuario de que sus fondos están 100% seguros porque los custodia el Banco Central.

El segundo punto es que, como BiPay, vamos a poder atender retiros en efectivo. Únicamente como proveedor de billeteras digitales no podíamos atender retiros porque esa es una función que tiene el dinero electrónico. Estábamos impedidos, pero ahora con el piloto sí lo vamos a poder hacer.

A diferencia de las otras billeteras del mercado, un extranjero no puede crear una cuenta en una billetera digital. En nuestro caso, siendo extranjero, sí podrá crear una cuenta y tener los mismos límites que un peruano con cualquier operador telefónico.

También se tiene la solución USSD que está enfocada para personas que no tienen un smartphone. Y por la tecnología 3G de mensajería, se puede usar la solución BiPay sin ningún problema. Pero esta solución solo va a estar disponible para clientes Bitel porque va a operar sobre nuestra red de telefonía. Posteriormente, se conversará con las otras telco para que den espacio y liberen nuestro USSD en sus plataformas.

## Bitel junto a Cajas Municipales espera ofrecer préstamos a partir del segundo trimestre del 2025

### ¿Ha habido avances en las conversaciones con las Cajas Municipales para el otorgamiento de micro préstamos a través de BiPay?

Sí. Estuvimos avanzando con la Caja Metropolitana de Lima y hemos tocado la puerta a Caja Huancayo. En una primera etapa, estamos viendo el servicio de recaudación que brindamos para recaudar los préstamos que ellos han colocado en nuestros puntos físicos de venta y también a través de BiPay.

Una vez terminada esa fase, procederíamos a ver lo de las cuentas de ahorro. Posiblemente tengamos algo lanzado en el segundo trimestre del próximo año. Pensamos hacerlo con cada Caja individualmente. En realidad, ellos lo ven como algo potencial porque no somos su competencia directa. Nuestro negocio no es brindar préstamos ni abrir cuentas de ahorro.

### ¿Qué esperan tener lanzado en el segundo trimestre del próximo año?

Se les ofrecería los préstamos a las personas tras un análisis. Eso es lo que ocurre con Yape. No a todos se les ofrece los préstamos. Se hace un análisis previo

si es una persona que ingresa bastante dinero a la billetera o si hace pagos de servicios. En base a ello, se le podría ofrecer una suma. Lo que vemos con las Cajas es cómo realizar el análisis.

### Red

### ¿Cuántos puntos de venta tiene Bitel a nivel nacional?

Entre los medianos y más grandes tenemos alrededor de 17.000 puntos de venta a nivel nacional. Pero si contamos a los locales que atienden recargas, a los que también estamos tratando de montar en la ola de BiPay, serían 30.000 a nivel nacional. Es bastante. Pero por ahora estamos yendo con estos 17.000 que son locales físicos con la marca de Bitel que son de mayor visibilidad para los usuarios.

### ¿Cuántos usuarios tiene Bitel en su servicio de telefonía?

Tenemos más de 7 millones de usuarios. En zonas rurales tenemos aproximadamente el 34% de penetración según la última medición que hicimos.

### ¿Qué planes tienen para este año en

### inversiones, expansión de la red, estrategias comerciales?

Después de haber ganado la licitación de 2 nuevas bandas 4G en junio del 2023, que beneficiará a un total de 2.640 localidades con la banda AWS-3, y a 1.185 localidades con la banda 2,3 GHz, se acopla al objetivo que tenemos de llegar a zonas rurales, porque el despliegue de este nuevo espectro va a ser enfocado a zonas rurales. La idea es ir, plantar una antena en una zona donde no había cobertura, llevar la solución de comunicación de telefonía y de internet y a la vez llevar la billetera.

También estamos trabajando en servicios de valor agregado como es TV360, una plataforma de streaming gratis para los usuarios que tienen planes con Bitel desde S/39,90 en adelante. También tenemos la lotería TuSami.

Bitel se está expandiendo en diferentes rubros, no solamente relacionado a las telco, lo que nos permite capturar otros nichos. Lo mismo para los servicios corporativos donde está Smart City que se ha estado desplegando en diferentes distritos de Lima y en provincias. Las proyecciones por ahora son hacer crecer los productos.



## Expectativas

### ¿Qué información busca el BCR que Bitel puede proporcionarle con este piloto de moneda digital?

Se quiere ver el cambio de comportamiento de los usuarios finales en el uso de efectivo hacia plataformas digitales. El BCR va a levantar un registro y ver cuál es el porcentaje de la población que usa más efectivo.

Después del piloto se va a volver a hacer una nueva medición, si el cambio es relevante se seguiría apostando por esta solución. En realidad, ahora los bancos centrales están apostando por la moneda digital que, inclusive, es un ahorro porque producir monedas de manera física y tener que invertir en personal, y que no haya falsificación en las monedas, es un alto costo para los bancos centrales.

Por eso esta tendencia de cambio lo que, a su vez, conlleva también a un cambio de comportamiento de las personas. Eso es lo que se va a medir.

Nos han solicitado que hagamos encuestas dentro de la

aplicación preguntando si las personas ya tienen una cuenta bancaria o si es la primera vez que usan una billetera digital. En base a eso se va a medir al final si ha habido un impacto relevante.

Tras terminar el periodo del piloto, que se puede extender hasta 2 años, se vería una especie de licenciamiento. El grupo Viettel ya lo ha visto en Vietnam cuando se inició el piloto de Mobile Money, como lo llaman allá. Viettel también realizó un piloto allá que duro casi 2 años, y luego les dieron el visto bueno para ser licenciados para la emisión de Mobile Money.

Tenemos esta expectativa y además poder dialogar con la SBS en los varios cambios que se deberían hacer a nivel general, por ejemplo, como en el pago de los salarios. Actualmente se pagan a través de los bancos. No ha habido ningún cambio por más que existen billeteras digitales que mueven bastante dinero. Uno como usuario debería poder decidir dónde desea que le paguen su salario.

Nos interesa también el open banking porque va de la mano con los objetivos del piloto. No sólo es brindar

una plataforma que permita transferir dinero, sino que permita acceder a otros servicios financieros como la apertura de cuentas de ahorro, micro préstamos, que es algo que estamos conversando con algunas Cajas Municipales para poder brindar el servicio dentro de BiPay y los usuarios puedan solicitar sus cuentas de ahorros, principalmente, y luego puedan evaluar el tema de micro préstamos después de que tengamos la suficiente información para hacer los análisis necesarios para saber si se le pueda otorgar o no un préstamo al usuario final.

### ¿Qué otras expectativas tienen con respecto a este piloto?

Queremos enfocarnos bien en que la recepción de este producto sea buena en el área rural y asegurar la experiencia del usuario. En esas zonas, a veces, no tienen mucho apego a la tecnología y existe desconfianza.

Se tiene que ir, generar confianza respaldados por el Banco Central y enseñarles. Es bastante esfuerzo humano poder trasladar a las personas a lugares remotos y hacer las activaciones. Ese es el primer objetivo que tenemos y, tras ello, se irá pensando en masificar.



***“Nosotros nos registramos como billetera digital pero no aplicamos a la licencia EEDE porque demoraba mucho tiempo, de 1 a 2 años. Hemos estado tocando las puertas de entidades financieras que quieran darnos un paraguas regulatorio para poder acceder a la CCE”, afirma Judith García Condori.***





# HEROES

DE HOY

Caja Trujillo saluda de manera especial a los **héroes de hoy**, aquellos que día a día luchan con admirable coraje para sacar adelante nuestro Perú.

*Felices Fiestas Patrias*

[www.cajatrujillo.com.pe](http://www.cajatrujillo.com.pe)





## Entrevista a Rolando Arellano Cueva, presidente de Arellano Consultoría

# “Hay una regionalización hecha por la misma gente y que tiene que ver mucho más con el crecimiento de los mercados”

**Las micro y pequeñas empresas (Mypes) necesitan una reacción mucho más rápida de las microfinancieras con las que se financian, es decir, que los préstamos sean más ágiles para facilitar la rápida reacción que ya tienen las Mypes a los cambios que se están dando en el consumo, señala a Microfinanzas Rolando Arellano Cueva.**

## Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

**Usted puso en evidencia, hace ya unas décadas, el ascenso de nuevas clases económicas urbanas emergentes que provenían de la migración interna y de la economía informal. ¿Cómo se ha comportado este proceso en los últimos años a raíz de la pandemia, de la recesión económica y el aumento de la pobreza?**

En ese proceso se dio la consolidación de una clase media popular que no respondía a las características tradicionales de clase media (compuesta básicamente por empleados bancarios, profesionales universitarios, etc.) sino a las de nuevas familias que crecieron en las periferias de las ciudades (Lima) y progresaron fuertemente.

Lo que vemos es que el impacto de la pandemia de la COVID-19 en el 2020 fue muy fuerte para esa nueva clase media y se ha reflejado, más que en las personas mayores, en un resentimiento, digamos, de los más jóvenes.

### ¿A qué se debe esa reacción de los más jóvenes?

A que ellos ya crecieron en una nueva situación económica de mayor holgura y lo que han visto es que con la crisis esa holgura se ha mantenido o, en algunos casos, ha disminuido, a diferencia de sus padres que cuando eran jóvenes su sentimiento era de crecimiento. Entonces, en el grupo más joven, de 18 a 25 años de esta nueva clase media, se ve que hay un menor positivismo. Ha habido una respuesta diferenciada por edades.

### ¿Quiere decir que la resiliencia de la nueva clase media ante la crisis económica ha disminuido?

No, la crisis económica fue muy dura por la pandemia, pero la resiliencia, esa capacidad de los peruanos de seguir luchando, se mantuvo. A diferencia de un japonés,

o un español, que cuando viene la crisis económica se pregunta qué hago o dice que necesita ayuda del Gobierno, aquí el peruano sabe que el Gobierno no funciona.

Por ello, el peruano sigue para adelante y se pone a vender cosas en la calle. En realidad, la capacidad de reacción del peruano promedio ayudó mucho a que no hubiera una crisis económica mucho mayor por el impacto de la pandemia.

## Nuevas empresas

**¿Ha cambiado el patrón y el ritmo de expansión de esos grupos económicos emergentes que se desarrollaron en un modelo de economía de mercado?**

Ese patrón se ha mantenido y su ritmo de expansión no ha disminuido. De hecho, las tasas de emprendimiento en Perú son de las más altas. En el país, en el 2022 y 2023, se han seguido generando casi 300 mil empresas nuevas registradas en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), por año, a pesar de la crisis.

### ¿Ese número de nuevas empresas es similar al que se tenía antes de la crisis?

Sí, es similar, pero si nos comparamos con otros países, por ejemplo, con Argentina, ese país tiene 900 mil empresas registradas en total y Perú tiene 3,5 millones de empresas registradas en la Sunat.

## Pero la mayoría de las empresas en Perú son micro y pequeñas (Mypes)...

Sí, las grandes empresas son sólo el 0,5%, el 3% son medianas y el resto (96,5%) son Mypes. Pero más importante que el tamaño de las empresas es su capacidad de reacción frente a las crisis y en el Perú esta es mayor, esa es la resiliencia que mencioné antes.

## Clase media

**¿La nueva clase media de Perú ha disminuido en los últimos años por el impacto de la pandemia y la crisis económica?**

Depende de cómo se mida, si se mide con las técnicas del Banco Mundial o de las Naciones Unidas, que se basan en tantos dólares de ingreso por día para clasificar a las personas (familias), la clase media se ha achicado un poquito en Perú.

Pero si se mide en términos, por ejemplo, de autoidentificación de la gente, esta se sigue considerando mayoritariamente de clase media en el país. La gente dice: yo no soy pobre, soy clase media (así sea clase media pobre), mis ingresos me alcanzan para

vivir con cierta holgura.

### ¿A qué porcentaje asciende la clase media en el país?

Nuestras medidas siempre han dado entre 52% y 54% y eso se ha mantenido, a pesar del aumento de la pobreza.

**“Lo que se afirma en términos de la economía política clásica es que los propietarios son los ricos y los proletarios son los pobres, pero en el Perú ocurre que los proletarios, los pobres, son dueños de sus casas. La propiedad de la vivienda es altísima en Perú. En porcentaje, hay más propietarios de su vivienda en Comas que en San Isidro”.**



## ¿Cuál sería la diferencia relevante entre clase media y clase alta?

La clase alta tiene capacidad de consumo en todas las categorías y puede elegir qué consume dentro de cada una de ellas. La clase baja se va a vestir, comer, etc., pero no tiene capacidad de elección dentro de esas categorías, dice: “Como lo que hay”. Mientras que el grupo de pobreza extrema come o compra ropa.

Lo que diferencia a la clase media es que puede elegir qué consumir, pero no en todas las categorías. Por ejemplo, estudia o se compra un carro. Y después que decide estudiar elige en qué universidad, pero no puede consumir todo. Vemos que esa capacidad de elección de la clase media se mantiene, no es que se haya pauperizado y haya pasado mucha gente a la pobreza.

### Pobreza

**Las cifras oficiales dicen que ha aumentado la pobreza monetaria, que llegó al 29% de la población en el 2023 y creció más en las ciudades, sobre todo en Lima...**

Ahí hay un dato engañoso. (Ver recuadro: “Intención de compra de vivienda de los venezolanos es el triple que la de los peruanos”).

**El aumento de la pobreza en los últimos 5 años y su recomposición, debido a que creció más en las ciudades, ¿ha tenido efectos importantes en la creación de empresas urbanas en cuanto a su ubicación, considerando que venían creciendo más en los conos de Lima, por ejemplo?**

Sigue siendo así, es en esas zonas donde se ve el mayor desarrollo. Lo que está pasando es que mucha gente, las segundas y terceras generaciones de las familias que viven en la periferia de Lima, están empezando a ir a vivir a Lima central. Y lo que sigue creciendo más son las Mypes.

**¿Sigue vigente su afirmación de que en el Perú la riqueza ya no es más privilegio de las élites tradicionales y de alcurnia?**

Sí, claro. Lo que se afirma en términos de la economía política clásica es que los propietarios son los ricos y los proletarios son los pobres, pero en el Perú ocurre que los proletarios, los pobres, son dueños de sus casas. La propiedad de la vivienda es altísima en el Perú. En porcentaje, hay más propietarios de su vivienda en Comas que en San Isidro.

Además, los pobres son empresarios, emprendedores, son dueños de sus medios de producción, tendrán sólo un kiosco, pero es de ellos, mientras que en los niveles sociales más altos encontramos más gente que son empleados, con buenos sueldos, pero no son propietarios. Podemos decir que Perú es un país mayoritariamente de propietarios, no de proletarios.

**¿Los cambios habidos en la pobreza están afectando los patrones de consumo urbano?**

Esos cambios sí están afectando el consumo, sobre todo en los tamaños de los tickets de compra y en las porciones, pero no está afectando las costumbres de consumo. Por ejemplo, más gente está yendo a los supermercados, se ha incrementado la modernidad del

consumo y van con más frecuencia, pero el ticket de compra es más pequeño.

La gente que ya se acostumbró a usar champú, no es que vuelva a lavarse el cabello con jabón de pepita, sino que compra un frasco de champú más chico porque su capacidad adquisitiva ha disminuido con la inflación que ha sido alta en estos años.

**¿Ha cambiado la estructura del gasto familiar por tipo de productos?**

Con la caída de los ingresos de las personas, lo que se ve es que aumenta la proporción del gasto en alimentos, pero el gasto en educación se ha mantenido relativamente.

De otro lado, algunos precios relativos han disminuido, por ejemplo, el de la ropa, o de la vivienda, lo que hace que se mantengan los niveles de consumo. Otros gastos han subido bastante, por ejemplo, en transporte, y en salud por el aumento de sus precios.

**Ante esos cambios en el consumo, ¿cuál debe ser la respuesta de las empresas?**

Las microempresas se adaptan rápidamente a esos cambios, su capacidad de reacción es muy rápida, inmediatamente comienzan a sacar productos de menor tamaño y no dejan que el cliente se les vaya. El problema está en las medianas y grandes empresas, donde las expectativas se tornan más negativas y dicen ‘mejor no invierto’, ‘lo pospongo para más adelante’.

Las Mypes necesitan una reacción mucho más rápida de las entidades microfinancieras con las que se financian,

es decir, que los préstamos sean más ágiles para facilitar la rápida reacción que ya tienen estas empresas a los cambios en el consumo.

### Nuevas regiones

**¿Siguen los flujos de migración interna hacia las grandes ciudades desde el campo y las provincias, o eso se está revirtiendo en el contexto actual de crecimiento económico débil?**

De hecho, aparte de la migración de los venezolanos, en las grandes ciudades ya no hay crecimiento poblacional por causa externa (migración interna). El crecimiento demográfico en ellas es básicamente endógeno, como es el caso de Lima; en algunas ciudades un poco más que en otras. Lo que sí vemos es que se están formando nuevos ejes económicos regionales.

**¿A qué se refiere?**

Los políticos quieren hacer regiones, regionalizar nuevamente, pero nosotros encontramos que ya hay una regionalización hecha por la misma gente y que tiene que ver mucho más con el crecimiento de los mercados. Por ejemplo, hay una región

macro en el norte donde las capitales serían Chiclayo y Trujillo, ciudades a las que acude, por ejemplo, un consumidor de Cajamarca, de Piura, etc., para comprar productos que necesita y ya no viene hasta Lima; lo mismo pasa con los estudios, envían a sus hijos a esas capitales.

Arequipa es otra macro región que ha concentrado todo el sur: Tacna, Cusco, Moquegua, etc. Y en el centro

**“Los pobres son empresarios, emprendedores, son dueños de sus medios de producción, tendrán sólo un kiosco, pero es de ellos, mientras que en los niveles sociales más altos encontramos más gente que son empleados, con buenos sueldos, pero no son propietarios. Podemos decir que el Perú es un país mayoritariamente de propietarios, no de proletarios”.**

### Cifras & Datos

- Según cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), el ingreso real mensual por habitante (IRMH) en el país fue de S/1.148 en el 2023, menor en 1% respecto al del 2022, pero 10,2% por debajo del nivel del 2019 (S/1.278)

- En Lima Metropolitana el IRMH (S/1.332) subió en 0,7% en el 2023, respecto al 2022, pero es menor en 17,1% respecto al 2019.

- En el resto urbano las caídas del IRMH (S/1.204) fueron de 3% y 9,5%; mientras que en el área rural creció 0,3% y 5,2%, respectivamente.

- El gasto real mensual por habitante (GRMH), por su parte, fue de S/866 y cayó 0,7% en el país en el 2023 y está 10,7% por debajo del nivel del 2019.

- En Lima Metropolitana el GRMH fue de S/968 en el 2023, menor en 0,4% respecto al 2022, pero 17,2% por debajo del nivel del 2019.

- En el resto urbano el GRMH fue de S/917 en el 2023, es decir 1,8% menos que en el 2022 y 10,3% por debajo del nivel del 2019.

- En el área rural el GRMH fue de S/569 en el 2023, es decir 1,4% más que en el 2022 y 3% mayor que el nivel prepandemia.

tenemos a Huancayo. En ambos casos pasa algo similar que en la macrorregión norte. A esas 3 macrorregiones se añadiría la selva, pero aún está algo aislada.

Entonces, más que una migración interna, se está dando una concentración económica en esas macrorregiones, pero la gente ya no está dejando sus casas para venir a las grandes ciudades.

### **¿Cuáles son las consecuencias en las características del empleo de estos cambios de la migración interna?**

Ya no está creciendo tanto el empleo independiente por este factor; además, la tercera generación de los migrantes internos tiene una visión de negocios distinta, ya son más organizados. Pero algo que tiene que ver es que, más que con la migración, a pesar de las malas autoridades, se ve un mayor crecimiento económico fuera de Lima que en la capital.

Eso también se ve en los presupuestos. El 75% del presupuesto público nacional se aplica fuera de Lima, antes era el 50%. Y esto augura un crecimiento importante de las regiones.

### **Inclusión financiera**

**La Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) ha mostrado que, para enfrentar la caída de sus ingresos y el aumento de la pobreza, los peruanos estarían recurriendo a sus ahorros y a endeudarse más, sobre todo**

### **en el mercado informal que es el más caro y peligroso. ¿Cuál es la situación del crédito informal y cuáles son sus nuevas tendencias?**

De los datos que tenemos de nuestros estudios no vemos que la gente se endeude más que antes. Lo que sí hemos visto es que hubo un momento en el que creció fuerte el endeudamiento en el mercado informal, pero más que por necesidad fue por oportunidad ya que era muy fácil endeudarse ahí. Pero la gente ahora ha empezado a reaccionar y debería disminuir.

De otro lado, es normal en una crisis que, con la disminución del ingreso de las personas, suba un poco la morosidad en el repago de los créditos en el sector formal.

En cuanto a los ahorros, sí se han gastado en parte, pero sucedió algo extraño después de la pandemia que no se midió: hubo un grupo muy grande de peruanos cuyos ahorros disminuyeron, pero en un 30% sus ahorros aumentaron durante la pandemia. Son los que tenían trabajo y no gastaban como antes (por la cuarentena y luego por las limitaciones en los aforos, etc.), pero superadas esas limitaciones, el ahorro de las personas ya no ha seguido subiendo.

### **Hace unos años Ud. advertía de que solo el 30% de peruanos bancarizados presenta conocimientos financieros. ¿Ha mejorado ese porcentaje?**

La bancarización ha subido ahora al 50%, lo que ha

cambiado mucho es la introducción de los monederos digitales, lo cual es un primer plazo para la formalización y ayuda a la bancarización.

Pero tenemos una bancarización precaria, se habla de bancarización porque se tiene alguna relación con un banco o entidad financiera mediante una cuenta de ahorro o de sueldo, pero la penetración bancaria es menos de 2 productos bancarios por persona bancarizada. Es una penetración muy débil y menos de la mitad de los bancarizados tiene tarjeta de crédito, por ejemplo.

### **¿Qué hacer para que los peruanos pobres accedan cada vez más al crédito formal?**

Pasa por un tema de educación bancaria básicamente. Las empresas no nos hemos dado cuenta de que cuando copiamos cosas que vienen de afuera estas se han dado en un ambiente donde la gente está bancarizada hace más de 30 años y tienen conocimientos financieros.

Por ejemplo, queremos poner la banca por internet, que sirve muy bien para alguien que hace tiempo hace operaciones por el cajero y ahora las puede hacer en línea. Pero cuando la gente nunca ha hecho operaciones de ese tipo, empezar por banca por internet es complicado.

Antes se tiene que educar y capacitar a la gente en el uso de estos instrumentos. Y eso lo tienen que hacer las empresas financieras, los bancos, no sólo los grandes, sino sobre todo las microfinancieras ya que su público es el que más necesita aprender.



***“Aparte de la migración de los venezolanos, en las grandes ciudades ya no hay crecimiento poblacional por causa externa (migración interna). El crecimiento demográfico en ellas es básicamente endógeno, como es el caso de Lima; en algunas ciudades un poco más que en otras. Lo que sí vemos es que se están formando nuevos ejes económicos regionales”, afirma Rolando Arellano Cueva.***



## “La gente no se da cuenta de que lo que hacen las autoridades políticas sí les afecta fuertemente en lo económico y social”

### Los problemas económicos y el aumento reciente de la pobreza en el país están asociados a la crisis política de los últimos años, ¿cómo ha afectado esta crisis a la creación de empresas?

La crisis política ha afectado el crecimiento de las empresas, sobre todo de las grandes porque son las más ligadas a la política. El 75% de las personas es informal y lo que haga o no el Gobierno en términos políticos casi no las afecta.

Si se pregunta a ese sector de peruanos cuál es la noticia más importante hoy, la mayoría va a decir algún partido de fútbol de Perú. Pero si se les pregunta quién es el primer ministro, no saben.

Sólo hay un 25% de la población a los que les interesa la política. La mayoría de estos está ligada a empresas grandes o medianas, es población con un poco más de educación, que es la que está midiendo el largo plazo.

### Pero las consecuencias económicas de la crisis política sí afectan a todos...

Correcto, lo que sí afecta también a ese 75% es el impacto de la crisis política en la inversión ya que si las expectativas de los empresarios caen se contrae la inversión privada y eso afecta a las microempresas porque la demanda de sus productos y servicios por parte de las empresas grandes disminuye.

Digamos que las consecuencias de la mala política comienzan desde arriba, en las grandes empresas y llegan hasta abajo a las Mypes, pero a la mayoría de los micro y pequeños empresarios no les interesa la política.

### La elección de gobiernos que no promueven el libre mercado y la inversión privada, como el de Pedro Castillo, ha tenido resultados negativos. ¿Por qué los peruanos eligen a este tipo de gobernantes?

Para empezar, hay que considerar que, si la política no me interesa, si no sé para qué me sirve un presidente, no pongo atención en el tema y al final termino preguntando en la fila de votación el día de las elecciones por quién voto.

De hecho, si el voto no fuera obligatorio, probablemente el ausentismo electoral en el país sería enorme, estamos hablando de un 70% de ausentismo. La gente no se da cuenta de que lo que hacen las autoridades políticas sí les afecta fuertemente en lo económico, social, etc.

En segundo lugar, nadie se preocupa por hacer educación cívica en este sentido, educación política, digamos. Por el contrario, desde el Gobierno de Alberto Fujimori se empezó a quitar piso a los partidos políticos, a hablar mal de la política como si esta fuera mala en esencia.

Todo eso ha contribuido a que la política sea cada vez menos importante para la mayoría de la población y que esta no sepa elegir a sus representantes políticos.

### Siendo el Perú un país de emprendedores y trabajadores independientes mayoritariamente ¿diría que su comportamiento está disociado entre lo político y lo económico? Para emprender son muy capitalistas, pero para elegir autoridades políticas votan como clase asalariada...

Comparto poco esa visión; si se observa cómo fue realmente el voto que eligió a Castillo, por ejemplo, tuvo menos del 15% de los votos en primera vuelta, el resto (en la segunda vuelta) fue un voto por temas raciales, el antifujimorismo, etc. No es que la gente en Perú tenga un comportamiento político de izquierda.

Lo que sí se ha visto, y que los políticos tradicionales no se han dado cuenta, es que el poder está yendo hacia la gente más representativa del pueblo.

### ¿Cómo es eso?

Si vemos los presidentes elegidos desde los años sesenta, tenemos a Manuel Prado, procedente de la oligarquía; luego Fernando Belaúnde que es un patricio, un miraflorentino (clase alta); después vino Alan García, un barranquino (clase media alta).

Luego empezamos a ver a un descendiente de inmigrantes, Fujimori que vivió en Breña (clase bien media); Alejandro Toledo, el primer serrano; luego otro serrano, Ollanta Humala; y, después viene Castillo.

Es decir, salvo Pedro Pablo Kuczynski, en los últimos años los presidentes elegidos son más de pueblo que de la clase alta debido a que la población está identificándose más con ellos.

### Por su familia

### ¿Qué hacer para evitar que en el 2026 los peruanos sigan votando mal, es decir, sin considerar los riesgos económicos y sociales de las opciones que elijan?

De hecho, tenemos que hacer un gran trabajo de educación cívica con la gente para que sepa elegir; más allá del tema de elegir a tal persona, hay que

enseñarles a que voten bien. Que sepan, en primer lugar, que cuando votan lo están haciendo por su familia, por ellos mismos. Además, que no están eligiendo a un jefe sino a un subordinado (un servidor público).

En segundo lugar, que voten por alguien que tenga capacidad y actitud positiva, que por lo menos se informen sobre quiénes son los candidatos; y, tercero, un factor que mucha gente ignora, que sepan la importancia de votar en la primera vuelta ya que esa es la que decide la conformación de los grupos políticos en el Congreso porque resulta un gran problema si no se elige bien. (Cabe señalar que los últimos gobiernos no han tenido peso en el Poder Legislativo).

### ¿Los peruanos podemos ver con optimismo el futuro de nuestra economía en un contexto de incertidumbre política, estando ya cerca las elecciones del 2026?

Sí, creo que las posibilidades de un resultado político muy negativo son menores que la probabilidad de que salga elegido un presidente medianamente bueno. Considero que difícilmente saldrá elegido un extremista.

### ¿No cree que en el 2026 se repita la experiencia que se tuvo con la elección de Castillo?

No. El gran peligro es tener una gran atomización de candidatos, tener 40 por ejemplo. Y no creo que el

problema de las próximas elecciones vaya a ser de tipo ideológico, sino de mala elección.

En cuanto a la economía, tenemos año y medio para que el Producto Bruto Interno (PBI) crezca 3%, como se proyecta, y con cierto nivel de estabilidad, lo que significaría una tasa casi el doble del promedio de la región.

Además, es probable que en el corto plazo haya un crecimiento mayor por el impacto del inicio de operaciones del puerto de Chancay, que se inauguraría en noviembre, y por la resiliencia de la gente.

Lo peor que puede pasar es que la gente empiece a paralizarse, que no invierta, que no emprenda por el temor a que en 2 años salga elegido un presidente extremista. Eso sí haría mucho daño a la economía.

**“Tenemos que hacer un gran trabajo de educación cívica con la gente para que sepa elegir; más allá del tema de elegir a tal persona, hay que enseñarles a que voten bien. Que sepan, en primer lugar, que cuando votan lo están haciendo por su familia, por ellos mismos”.**

## “Intención de compra de vivienda de los venezolanos es el triple que la de los peruanos”

### ¿Por qué dice que las cifras de la pobreza son engañosas?

Sorprende que en la discusión sobre las cifras de crecimiento de la pobreza no se mencione a la que vino con la inmigración venezolana. Porque si esta se considerara como factor relevante, las propuestas para mejorar cambiarían drásticamente.

La duda surge al ver que entre el 2018 y 2023 la pobreza creció en 8 puntos porcentuales, pero, en ese mismo período, ingresaron al país 1,5 millones de venezolanos, que representan el 5% de la población total del país. En un estudio nuestro encontramos que 2 tercios de ellos están en situación de pobreza.

### ¿Eso explicaría por qué ha aumentado más la pobreza en la zona urbana?

Claro, pero siempre que los nuevos migrantes venezolanos hayan formado parte de la muestra en las encuestas sobre la pobreza. El mayor crecimiento de la pobreza urbana que la rural coincide con que casi todos los migrantes se afincaron en ciudades. (Venezuela tiene la menor proporción de población rural de Latinoamérica).

Las cifras oficiales muestran que, justamente contra lo que siempre pasaba, que la pobreza rural crecía más que la urbana y en las regiones más que en Lima, ahora ocurre lo inverso, crece más en Lima que en el resto del país, en el área urbana más que en la rural, en la costa más que en la sierra, que son precisamente los lugares a donde más llegaron los venezolanos.

### Coincidencia extraña

#### Las cifras dicen que la pobreza urbana creció más en Lima...

Esa es otra coincidencia extraña para las tendencias usuales. Se calcula que en Lima se quedaron un millón de migrantes venezolanos, el 10% de la población capitalina, y donde la pobreza creció mucho más (de 14,2% a 28,7%) que en el resto de Perú.

#### Si el aumento de la pobreza urbana es más producto de la migración venezolana, ¿tendrían que modificarse entonces las políticas para la lucha contra la pobreza?

Totalmente, porque en nuestro estudio además hemos encontrado que 2 tercios de los venezolanos que migraron al Perú quieren quedarse, no piensan regresar a su país. Hemos medido su intención de

compra de vivienda (no su capacidad) y es el triple que la de los peruanos.

De otro lado, a partir de las medidas oficiales de la pobreza monetaria se afirma que esta ha crecido muchísimo, pero en realidad no ha aumentado tanto. De hecho, si nos comparamos con otros países de la región, el nivel de pobreza de Perú (29% en el 2023) es mucho más bajo que el de México (cerca de 40%) y el de Colombia (36%).

Mi mensaje es que hoy escuchamos muchas voces en el país que dicen que todo está mal en Perú y están generando un pesimismo en la población. Las cifras de la economía y la pobreza son malas, pero no son tan malas como se dice.

### ¿Hacia dónde debería orientarse la política pública contra la pobreza teniendo en cuenta a los venezolanos?

Son 2 grupos de venezolanos que vinieron al país.

Uno es el pobre extremo tradicional que necesita ayuda del Estado y otro es el venezolano que necesita una ayuda especial (para que sean más productivos y autosuficientes) ya que con ellos está pasando lo mismo que pasaba cuando los primeros migrantes (nuestros antecesores) vinieron a Lima y los marginaron.

Además, tengamos en cuenta que una mejor interpretación de las cifras ayudaría a definir un nivel de riesgo país distinto hacia afuera y, sobre todo, disminuiría el desánimo de los empresarios que invierten y generan empleo.

### ¿Por qué?

Porque notaríamos que la “pobreza importada del extranjero” más que un decrecimiento total de la demanda podría estar mostrando un crecimiento de los consumidores potenciales, situación muy similar a la que vivieron nuestras ciudades durante la gran migración interna del siglo pasado.

## Censos Nacionales se adelantaron al 2025 para evaluar efectos de pandemia, FEN y migración venezolana

En la última semana de junio, el Poder Ejecutivo declaró de interés y prioridad nacional la realización de los Censos Nacionales: XIII de Población, VIII de Vivienda y IV de Comunidades Indígenas, en el año 2025, a cargo del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Cabe señalar que estos Censos Nacionales se realizan cada 10 años, por lo que, considerando que los últimos se realizaron en el año 2017, correspondía al año 2027 su próxima realización. Sin embargo, estos han sido adelantados por el Poder Ejecutivo.

“Es necesario realizar los censos nacionales el próximo año por los cambios que ha experimentado el país como consecuencia de la pandemia de la COVID-19, los efectos que dejó el Fenómeno de El Niño (FEN)

y la creciente migración internacional (mayoritariamente venezolana), que han impactado seriamente en el crecimiento demográfico y económico”, explicó el INEI.

Indicó que los próximos Censos Nacionales 2025 permitirán actualizar la información demográfica, económica y social de los habitantes y hogares de los distritos de Perú; así como, la de las viviendas.

La información obtenida de los censos nacionales servirá de herramienta para el diseño de políticas públicas, asignación de recursos, identificación de polos de desarrollo económico, identificar las poblaciones vulnerables, fuerza laboral; así como establecer perfiles y proyecciones de población, que ayuden a disminuir la pobreza, subrayó.



# Opinión

## Tiempos de crisis

### Construyendo un portafolio resiliente



**Gustavo Morón Pastor**  
Gerente de la División de Riesgos, Mibanco

En los últimos tiempos, los empresarios de la micro y pequeña empresa (MYPE) han enfrentado una crisis extendida, aún sin recuperarse del impacto de la pandemia se sumaron conflictos sociales y eventos climatológicos adversos. En medio de esta situación, la inflación acumulada se mantiene elevada y la economía, muestra signos de recuperación aún leves.

En ese contexto, los clientes de las microfinancieras han tomado más deuda de consumo, pasando de representar

el 30,9% de su endeudamiento en diciembre del 2022 a 34,1% en junio del 2024.

A pesar de todo esto, el sector financiero especializado en microfinanzas expandió sus colocaciones durante el 2023, posiblemente producto de un mayor apetito de las instituciones especializadas en microfinanzas (IEM) para retomar niveles de crecimiento.

Como consecuencia del crecimiento acelerado en un

entorno de crisis, la cartera de microfinanzas viene experimentando un deterioro. Así, el crecimiento de la ratio de incumplimiento de la cartera MYPE, que muestra el traslado de cartera vigente a vencida en un periodo de 3 meses, pasó de 1,4% en diciembre del 2022 a 2,1% en febrero del 2024.

### Perspectivas

Observamos una correlación de 92% entre la variación de los ingresos tributarios y la cartera en riesgo de la micro, pequeña y mediana empresa (Mipyme) con un desfase de 6 meses, lo que nos sugiere que podemos esperar que las mejoras en los portafolios de las microfinancieras empiecen a sentirse a partir de octubre.

### Aprendizajes y conclusiones

**a) En épocas de crisis los buenos perfiles de riesgos pueden comportarse de manera diferente a como lo han hecho en mejores condiciones de la economía, por lo que se requiere:**

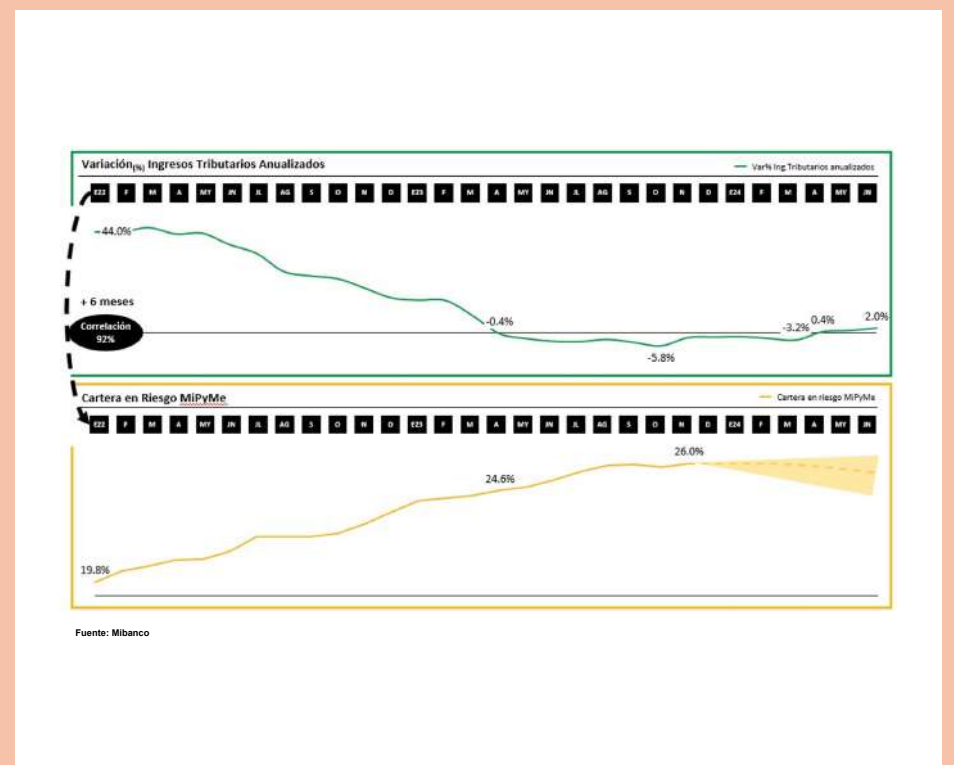
- Ajuste continuo de los perfiles de riesgo.
- Seguimiento temprano.
- Alertas de cambios de comportamiento.
- Complementar los modelos de admisión con variables más recientes, en especial de endeudamiento y/o con variables económicas.
- Soluciones de pago que puedan adaptarse a los cambios en los flujos de los clientes.

**b) Las pautas y procesos deben acompañar esos posibles cambios de comportamiento:**

- Se requiere mayor nivel de personalización, tratando de impactar sólo a aquellos que requieren algún ajuste.

**c) Seguimiento oportuno:**

- Dado el nivel de incertidumbre, los ajustes más frecuentes y la variedad producto de la personalización, se requiere un seguimiento mucho más temprano, granular y preciso a fin de corregir o ajustar las medidas tomadas.



## Entrevista a Paola Herrera Gaspar, economista senior del Instituto Peruano de Economía (IPE)

# “Si no aprovechamos el potencial minero de Perú, lo hará la minería ilegal con todos los efectos nocivos que trae”

**En Perú no hay un seguimiento adecuado de la cadena de suministro del oro, desde que se produce hasta que se vende o exporta (trazabilidad) por lo que el oro ilegal se mezcla con el legal y es más fácil blanquearlo y exportarlo, generando retornos sumamente altos para los mineros ilegales, explica a Microfinanzas Paola Herrera Gaspar.**

### Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

#### ¿Cuál es el impacto positivo más importante que tiene la minería formal en la economía peruana?

Las cifras sobre el impacto de la minería en la economía peruana están en un estudio realizado por el Instituto Peruano de Economía (IPE). El mensaje central del mismo es que si se ejecutara la cartera total de proyectos de inversión minera que tenemos hoy, eso permitiría alcanzar un Producto Bruto Interno (PBI) que sería el doble del que se tuvo en el 2023, lo cual ayudaría a reducir la pobreza (que hoy está en 29% de la población) de manera muy significativa, en alrededor de 20 puntos porcentuales, es decir, del 29% al 9% de la población.

**Sin embargo, la minería está siendo afectada fuertemente desde hace más de una década por varios factores como los conflictos sociales antimineros, inestabilidad política, falta de seguridad jurídica para la inversión privada, minería ilegal. ¿Cuál afecta más?**

La minería formal es afectada sobre todo por la conflictividad social, no solo en la continuidad de los proyectos mineros que están en marcha, sino que también complica el entorno para la inversión y la competitividad de Perú para atraer inversiones.

Perú ha estado retrocediendo en el Índice de Competitividad Minera que elabora el Instituto Fraser, colocándonos debajo de otros países que tienen menos potencial minero. Junto con Chile, Perú está en los primeros lugares en cuanto a producción y potencial de cobre y oro, pero el ambiente de incertidumbre ha estado trabando estos proyectos.

Otro factor que afecta a los proyectos mineros formales es la tramitología (demasiados documentos requeridos y muchas entidades encargadas de aprobar los trámites) lo cual complica el proceso de inversión minera, alarga

los plazos y desequilibra los planes iniciales de la empresa minera.

#### A ello se suma el impacto de la minería ilegal que está escalando hacia episodios criminales en el país...

Efectivamente, la minería ilegal afecta directamente a la minería formal porque en algunos casos acapara terrenos en los que llegan a operar grupos del crimen organizado y que lo hacen de una manera muy nociva impactando al medioambiente y a la seguridad ciudadana.

Si no aprovechamos el potencial minero del país en el contexto actual de precios altos del oro y de otros minerales (cobre) e impulsamos los proyectos mineros formales y legales, ese potencial lo va a aprovechar la minería ilegal, con todos los efectos nocivos que ella trae.

#### Se afirma que el 64% de mineros ilegales ocupa concesiones de terceros...

No hemos mapeado esa conexión entre minería ilegal y proyectos formales, pero el caso claro que estamos viendo es el de Pataz (La Libertad). Esta cercanía de la minería ilegal a los proyectos mineros formales es una muestra de la debilidad del país para garantizar la seguridad de su territorio. Y esto afecta el desarrollo de nuevos proyectos mineros formales ya que esas oportunidades las están tomando mineros informales e ilegales que, en muchos casos, se ven protegidos por el Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo).

#### Según un estudio del IPE, la exportación de

#### oro ilegal desde Perú se multiplicó por 7 en el 2023 respecto al 2005, alcanzando más de US\$4.800 millones. ¿Ese crecimiento se asocia al aumento del precio del oro?

Correcto, el alto precio del oro hace que la minería ilegal sea mucho más atractiva ya que la hace más rentable que otras actividades ilícitas, incluso que el narcotráfico. Ello porque en Perú (y en todos los países que abarca el estudio) no hay seguimiento adecuado de toda esta cadena de suministro del oro, desde que

se produce hasta que se vende o exporta (trazabilidad) por lo que el oro ilegal se mezcla con el oro legal y es más fácil blanquearlo y, finalmente, este último se exporta de manera 'formal' y genera retornos sumamente altos para los mineros ilegales.

#### ¿Cuáles son las consecuencias de la minería ilegal para la actividad minera formal?

En general, el débil combate a todo tipo de actividades económicas ilegales afecta a las expectativas de los empresarios internacionales y locales, y hace mucho más difícil atraer

inversiones de gran envergadura.

Además, la dificultad que han tenido grandes proyectos que se han desplegado últimamente sienta un precedente negativo de lo difícil que es desarrollar un proyecto minero, o en otro sector, en Perú.

El efecto negativo principal de la minería ilegal es sobre la inversión minera. Las unidades informales e ilegales pueden estar afectando la producción de las empresas mineras formales.

**“El débil combate a todo tipo de actividades económicas ilegales afecta a las expectativas de los empresarios internacionales y locales, y hace mucho más difícil atraer inversiones de gran envergadura”.**



### Cifras y datos

- El BCR proyecta que este año la inversión minera alcanzará casi US\$5.300 millones, 6,4% más que en el 2023 cuando cayó en 10,2% (a US\$4.908 millones).

- Según el Ministerio de Energía y Minas (Minem), entre mayo del 2023 y abril del 2024, la inversión minera creció 26%, alcanzando más de US\$412 millones.

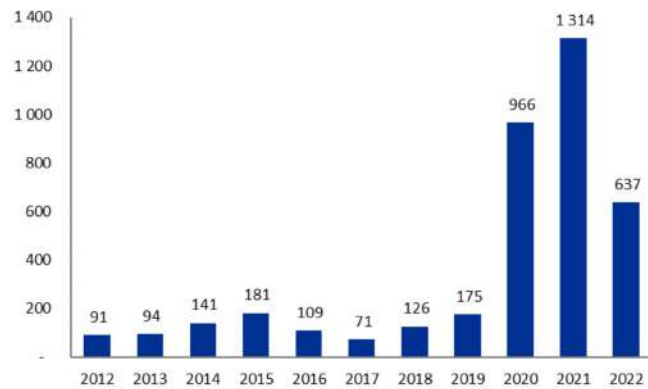
- Un informe de la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) de la SBS muestra que, entre el 2012 y 2022, en 3.905 reportes de operaciones sospechosas (ROS) se identificó como posible delito precedente a los de la minería ilegal que representaban US\$18.478 millones.

- En ese período, la minería ilegal fue el

segundo delito precedente con mayor monto reportado, solo superado por los delitos contra la administración pública, según el informe de la UIF.

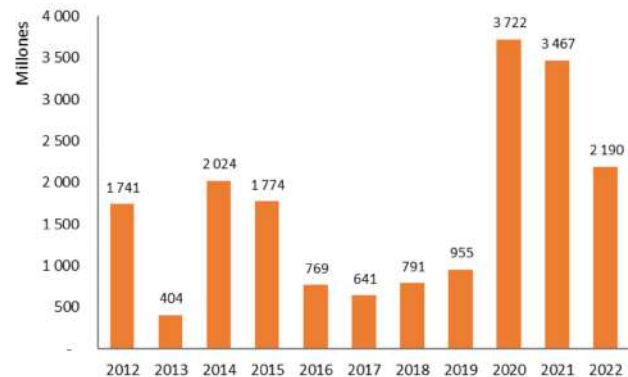
- En el 2023, los ROS vinculadas a minería ilegal habrían superado los US\$900 millones.

**Cantidad de ROS recibidos con posible delito precedente de minería ilegal**



Fuente: SBS - UIF

**Monto involucrado en los ROS con posible delito precedente de minería ilegal (en millones de USD)**



Fuente: SBS - UIF

### Políticas

**El estudio del IPE detalla las políticas que han tomado los países para combatir a la minería ilegal, entre ellas la formalización, cuyos resultados son muy pobres. ¿A qué se debe?**

Ese es un hecho común que también hemos visto en otros países de Sudamérica, por ejemplo, en Colombia. La opinión compartida es que estos procesos de formalización no funcionan porque no están acompañados de políticas que ayuden de manera integral a desincentivar la minería informal.

No se puede obligar a dejar esta actividad a mineros artesanales que no están vinculados a la actividad ilegal porque es su única fuente de ingresos. Por lo que se requiere complementar con otro tipo de políticas y también con la provisión de servicios básicos a esa población para mejorar su nivel de vida y que puedan entrar a otro tipo de negocio que le sea rentable.

**¿Qué componentes centrales debería tener la política que señala?**

Otro factor clave es que la aplicación del proceso de formalización tiene que hacerse de manera clara y mucho más estricta. En lugar de fijar plazos que se van prorrogando, debería darse un solo plazo, con requisitos o pasos a seguir bien definidos y realistas, y acompañando también con políticas punitivas que ataquen a aquella minería informal que está relacionada a actividades criminales.

El principal rasgo de la política de lucha contra la

minería ilegal en Perú es que hasta ahora no ha habido un liderazgo que englobe todas las iniciativas que se han propuesto en el estudio del IPE. Y esa falencia es algo común en los países estudiados de Sudamérica.

### Reinfo

**Actualmente la política de formalización minera se plasma en el Reinfo que vence a fin de este año. Sin embargo, en el Congreso**

**de la República, se pretende apurar su prórroga probablemente hasta el 2027 e, incluso, hacerlo indefinido. ¿Cuál sería la consecuencia de aprobarse?**

Como no se está dando una política más integral para poder realmente sacar a los mineros informales e ilegales, el plazo que se ponga en el Reinfo no va a permitir formalizar a esa actividad. Seguir alargando los plazos es seguir prorrogando el problema.

**Precio internacional del oro y minería ilegal en Perú, 2005-2025\***  
(toneladas y US\$ por gramo)



\* El oro ilegal se estima a partir de la diferencia entre los registros oficiales de exportación y producción de oro.

\*\* El precio del oro de 2024 y 2025 corresponde a proyecciones de JP Morgan actualizados en mayo

Fuente: BCR; Elaboración: IPE

**El ministro de Energía y Minas, Rómulo Mucho Mamani, afirmó que el Gobierno tiene un proyecto de nueva ley de la pequeña minería y minería artesanal, pero no dijo si se va a eliminar el Reinfo. ¿Qué comentario le merece?**

Expertos de otros países, por ejemplo, de Colombia, nos comentaban que este tipo de políticas de formalización

minera funcionarían bajo 2 condiciones. Una es establecer un plazo fijo y que durante ese período se acompañe con otras políticas y, vencido este plazo, se apliquen confiscaciones de maquinaria, etc., es decir, que no haya ‘más perdones’ por así decirlo.

Lo otro es que los requisitos para formalizarse sean realistas para el tipo de minería del que estamos hablando, es decir, entender mejor no sólo a la minería

artesanal sino los diferentes tipos que hay al interior de ella (minería en ríos o aluvial, minería filoniana) para poder adaptar los requisitos de la formalización a cada realidad.

**Perspectivas**

**Hace poco se anunció el inicio de la construcción del proyecto minero Tía**

**Aumentan los ataques de mineros ilegales a la minería formal**

Hace poco, el 11 de julio, Minera Poderosa denunció que sus instalaciones en la provincia de Pataz (La Libertad) fueron atacadas por un grupo armado de mineros ilegales, con el resultado de 3 vigilantes privados heridos.

No es la primera vez, en diciembre del 2023 esta empresa sufrió un ataque similar durante el cual fueron asesinados 9 trabajadores y, en abril de este año, volaron algunas torres de energía eléctrica de la minera.

El objetivo de este tipo de acciones violentas es la explotación ilegal de minerales por mineros informales devenidos en delincuentes que no tienen contratos vigentes con los titulares de las concesiones atacadas.

En cuanto al último atentado, Minera Poderosa denunció que las operaciones de interdicción de las bocaminas ilegales de la zona, a cargo de la Policía, habían sido suspendidas. Los mineros ilegales mantenían tomadas 25 galerías.

Además, advirtió que, debido a la vigencia del Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo), se sigue permitiendo el traslado de volquetes con mineral ilícito procedente de sus concesiones con rumbo a plantas de beneficio en la costa, por lo que la empresa invocó a las autoridades para que

frenen esta escalada de violencia, y al Congreso de la República para no vuelva a prorrogar el Reinfo que vence a fines del 2024.

Los ataques a la minería formal por parte de mineros

ilegales se están incrementando en los últimos años en zonas donde se dejó avanzar a la minería informal (Madre de Dios, Puno y la costa sur, sobre todo) y la tendencia es que siga creciendo en la medida que esta actividad se vaya haciendo más rentable.



Fuente: Minera Poderosa

**Como en las épocas del terrorismo, en mayo pasado volaron la torre 55 que conecta el Sistema Eléctrico Nacional (SEIN) con Mina Poderosa en La Libertad.**

**Dina Boluarte: Decir que Tía María es un proyecto impuesto es una falsa narrativa de reducidos sectores ideologizados**

La presidenta Dina Boluarte Zegarra reconoció, en su último mensaje a la Nación por 28 de Julio, que la inversión minera es un motor del crecimiento de la economía peruana, en la generación de riqueza, así como fuente de inclusión y cierre de brechas sociales.

“Nuestro Gobierno está comprometido con una minería competitiva, formalizada, moderna y sostenible, tanto social como ambientalmente”, señaló, para luego respaldar el reinicio del proyecto Tía María de Southern Perú.

“El Gobierno está convencido de los beneficios de Tía María: potenciará la agricultura, cerrará las brechas en educación y salud, dinamizará el comercio, mejorará la pesca y se impulsará el turismo. El proyecto tiene una importancia vital para el relanzamiento de la inversión minera en Perú y para la consolidación del clima de inversión en general”, precisó.

Agregó que Tía María no constituye un proyecto impuesto, “eso es una falsa narrativa enarbolada por reducidos sectores ideologizados que se

resisten a admitir que la minería es la actividad que afianza el crecimiento económico de nuestro país, que aportará S/400 millones anuales para la región Arequipa, por concepto de canon y regalías”.

También se espera iniciar la construcción de 5 proyectos mineros (Ampliación Quellaveco, Corani, Reposición Raura, Chalcobamba Fase I y Romina) en las regiones de Apurímac, Áncash, Huánuco, Lima, Cajamarca y Puno, respectivamente, con una inversión conjunta superior a US\$2.025 millones.





**SUMMIC**  
2024 MICROFINANCE SUMMIT FOR  
LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

# “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](mailto:eventos@fpcmac.org.pe) | 985 422 913 | [www.summic2024.com](http://www.summic2024.com)

AUSPICIADOR KORI:



AUSPICIADOR QOLLQUE:



**María de Southern Perú luego de más de 30 años de espera, y se podrían reiniciar otros proyectos mineros grandes. ¿Es un punto de quiebre y el inicio de un nuevo boom de mega inversiones mineras en Perú?**

El escenario que estamos esperando todos es el de un nuevo boom de grandes inversiones mineras que acompañe el precio alto del cobre. Este año, y probablemente el próximo, tendremos mayor estabilidad y confianza empresarial que en el 2022 y 2023.

El entorno de incertidumbre e inestabilidad política se

ha disipado relativamente, pero hay un nuevo riesgo que viene con las elecciones generales del 2026; en un período preelectoral (como será el 2025) suele haber mucho ruido político y se está a la espera de propuestas de los partidos políticos respecto a la minería, a la inversión privada.

El escenario óptimo sería que eso no afecte tanto como sí afectó en la última campaña electoral; pero, definitivamente, es una buena señal que se esté anunciando el reinicio de grandes proyectos mineros y ahora habrá que esperar que se desarrollen sin ninguna traba.

**¿Para ello se necesitará también que se enfrente a la minería ilegal y que esta no**

**siga escalando hacia episodios criminales como los de Pataz?**

Deben ir de la mano el impulso a las nuevas inversiones formales con políticas que le den mucha más prioridad a combatir la minería ilegal y los efectos negativos que genera.

El IPE ha llamado la atención sobre el poco presupuesto público que se dedica para combatir la minería ilegal: en el 2024 por cada S/100 del presupuesto total destinado a la partida Orden Público y Seguridad, sólo S/0,50 (el 0,5%) es para combatir la minería ilegal, mucho menos que en el 2019 cuando llegaba a S/2 (el 0,8%) que ya era muy bajo. Esta es una agenda pendiente que debe volver a ser prioritaria.



*“Como no se está dando una política más integral para poder realmente sacar a los mineros informales e ilegales, el plazo que se ponga en el Reinfo no va a permitir formalizar a esa actividad. Seguir alargando los plazos es seguir prorrogando el problema”, señala Paola Herrera Gaspar.*

**¿Qué hace el Gobierno contra la minería ilegal?**

Es evidente, por las cifras que se conocen, que los procesos de formalización en la minería no han dado resultados en Perú. El intento más reciente se expresa en el Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo) cuyo plazo de vigencia vence este 2024, el cual también ha fracasado.

En efecto, el ministro de Energía y Minas, Rómulo Mucho Mamani, informó a mediados de julio pasado que en el Reinfo había unos 86.000 mineros inscritos, pero quienes querían realmente

formalizarse eran sólo algo más de 20.000. Considerando que los pequeños mineros artesanales informales son unos 500 mil, según refirió el propio ministro, los resultados son muy pobres.

Los mineros informales restantes (unos 66.000, que es la diferencia entre los 86.000 y 20.000 antes señalados) estarían en condición de suspendidos en el Reinfo, pero siguen gozando de los beneficios de este registro; esto es, siguen operando sobre el yacimiento mientras se formalizan.

**Nueva ley**

Mucho considera que el Reinfo es un proceso bien intencionado, pero reconoce que ha sido mal utilizado. Incluso, reveló que el Ministerio de Energía y Minas (Minem) ha encontrado que miles de inscritos en este registro están muertos.

En ese contexto, informó que la Dirección de Formalización del Minem ha concluido un proyecto de ‘Nueva ley de la pequeña minería y la minería



artesanal', cuyo objetivo es ordenar esta actividad, sin embargo, prefirió no pronunciarse sobre si el Reinfo será eliminado.

Por su parte, durante su mensaje a la Nación por 28 de Julio, la presidenta de la República, Dina Boluarte Zegarra, dijo que el Reinfo se mantendría. "Hemos culminado el proyecto de ley de la pequeña minería y minería artesanal que será socializado con todos los actores del sector a fin de recibir aportes para ordenar las actividades mineras a pequeña escala y concluir con el proceso de formalización minera integral en curso (es decir, el Reinfo)", precisó.

Cabe señalar que el ministro no ha dado mayores detalles sobre las medidas que plantea ese proyecto de nueva ley, pero afirmó que "está bien trabajado" y plantea, entre otros, cuadrículas más pequeñas como para un minero pequeño.

En el Congreso, pretenden aprobar una nueva

prórroga del Reinfo hasta el 2027, incluso algunos estarían planteando hacerlo indefinido. Buscaban hacerlo durante el periodo de receso, a través de la Comisión Permanente, pero ello no se concretó.

Es probable que retomen el referido proyecto de ley en la nueva legislatura ordinaria. Los gremios mineros reclaman un amplio debate con la participación de todos los agentes relacionados a la minería.

### Más anuncios

Boluarte también hizo un anuncio más relacionado a este problema: "Un grupo de trabajo multisectorial se encuentra actualizando la estrategia nacional para la interdicción de la minería ilegal pero con un nuevo enfoque, que enfatizará la formalización de la minería, la investigación, la intervención y la sanción a las organizaciones criminales, así como impulsará actividades económicas que permitan el desarrollo sostenible de la población, y que vaya

de la mano con la protección y recuperación del medioambiente".

Ello, tras reconocer que este problema ya es de grandes proporciones. "En estos últimos años, la minería ilegal ha escalado a tal punto de ser la economía ilícita con mayores ganancias en nuestro país, superando inclusive al tráfico ilícito de drogas. Por ejemplo, en los últimos 10 años, en promedio, más del 25% del oro exportado es de procedencia ilegal, poniendo en peligro nuestra riqueza natural y biodiversidad, además de una alta evasión de impuestos", precisó.

También informó que, en el 2023, su Gobierno ejecutó 729 operativos de interdicción a nivel nacional y, en lo que va del presente año, ha superado las mil interdicciones; destruyendo dragas, maquinaria pesada, incautando explosivos, combustible e insumos químicos en general, evidenciando que este delito "se está enfrentando con mayor determinación".

## El 44% del oro ilegal que exporta Sudamérica proviene de Perú

**El combate a la minería ilegal debería implementarse como una política de Estado, con un liderazgo definido y una estrategia integral que, entre otros, defina el proceso de formalización con marcos temporales de manera clara, señaló el Instituto Peruano de Economía (IPE).**

El 44% del oro ilegal que exporta Sudamérica proviene de Perú, donde alcanzó los US\$4.833 millones en el 2023, superando largamente la participación del resto de países, aun cuando Colombia, Ecuador y Venezuela presentan los mayores porcentajes de ilegalidad en el oro que exporta cada país.

El volumen de oro ilegal exportado por Perú se ha multiplicado por 7 en los últimos 20 años, pasando de 12 toneladas en el 2005 a 77 toneladas en el 2023.

Entre el 2021 y 2023, el oro ilegal exportado por Perú representó el 46% del total exportado de este mineral a nivel nacional, es decir, muy por encima del promedio de 25% registrado en la década 2011-2020.

Este es uno de los hallazgos del Instituto Peruano de Economía (IPE) en su estudio 'Análisis comparativo de la respuesta gubernamental a la minería ilegal e informal en América del Sur' que abarca a un grupo de países que presentan un elevado porcentaje de extracción de oro al margen de la ley.

El estudio, que fue presentando en el Simposio XV

Encuentro Internacional de Minería, de la Sociedad Nacional de Minería, Energía y Petróleo (SNMPE), refiere que la minería informal e ilegal ha venido en aumento en los últimos años y, con ella, sus efectos nocivos sobre el empleo, la economía, el bienestar de los ciudadanos, el cuidado del medioambiente y de las comunidades, el estado de derecho y el orden interno.

Señala que el entorno internacional, que ha impulsado el precio de los metales en los últimos años, entre ellos el oro, ha acelerado el deterioro de esta situación, afectando en mayor medida a países con debilidad institucional.

Según el estudio, en las siguientes décadas las cotizaciones se mantendrán en niveles elevados debido a la transición energética "verde" que duplicará la demanda global de los principales metales que se producen en la región, por lo que las medidas que se adopten –así como su implementación– serán clave para combatir adecuadamente este problema.

### Formalización

Una de las conclusiones centrales del estudio es que han

fracasado las políticas de formalización de la minería implementadas en los países analizados, debido a la falta de comprensión de la diversidad del sector, por el aprovechamiento de los mecanismos de formalización por parte de los actores y redes criminales en un entorno de debilidad institucional, y por la ausencia de supervisión y asistencia técnica efectivas por parte de las entidades responsables.

Un indicador de este fracaso para el caso de Perú es que en los registros de formalización minera sólo el 26% (unos 22.722) están vigentes y el 74% (64.151) restante están suspendidos debido a que no cumplen con alguno de los requisitos para formalizarse, como tener Registro Único del Contribuyente (RUC) y declarar su producción minera.

### Políticas punitivas

Otra conclusión es que la implementación de medidas punitivas en los países analizados, aunque ha sido clave para combatir la minería en áreas específicas, ha tenido una efectividad limitada a un nivel más amplio.

Ello responde a la ausencia de un enfoque integral que coordine los esfuerzos de los diferentes sectores y entidades del Estado para implementar medidas punitivas efectivas contra las redes criminales y, paralelamente, incrementar la presencia del Estado y promover un desarrollo productivo alternativo en las zonas críticas expuestas a la minería ilegal e informal.

Asimismo, la elevada adaptabilidad de los actores ilegales, la falta de una coordinación efectiva entre las entidades responsables, y la insuficiencia de recursos y debilidad institucional, han sido obstáculos significativos en la lucha contra la minería ilegal a través de políticas punitivas.

En el caso de Perú, un indicador de esta situación es que, de las más de 7.200 investigaciones por el delito de minería ilegal que ha acumulado el Ministerio Público entre el 2019 y 2023, solo se ha logrado obtener 285 sentencias condenatorias, de las cuales 82 implican penas efectivas.

### Trazabilidad

El estudio también concluye que, en los países analizados, no se cuenta con políticas de trazabilidad desarrolladas con normas claras y procedimientos efectivos para certificar el origen del oro, prevenir la evasión de controles en la cadena de suministro, y superar la debilidad institucional y la falta de coordinación entre entidades reguladoras.

“En Perú no existen mecanismos para verificar la trazabilidad del oro procedente de la minería artesanal. Aunque en el 2012 se creó el Registro Especial de Comercializadores y Procesadores de Oro (Recpo), este no cuenta con mecanismos efectivos de fiscalización y sanciones”, precisa.

### Medidas

Entre las principales recomendaciones de política que plantea el estudio del IPE están la implementación del

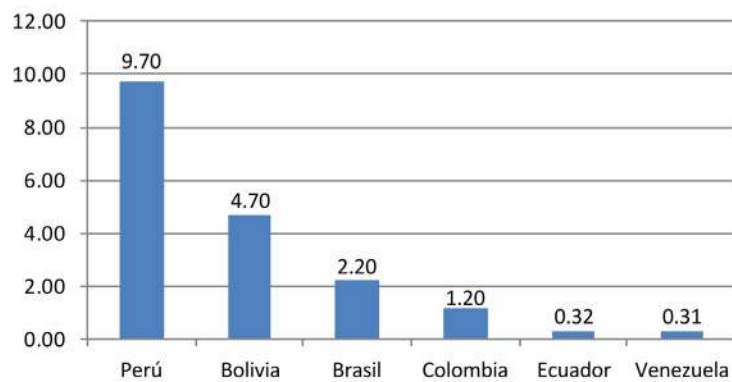
combate a la minería ilegal como una política de Estado, con un liderazgo definido y una estrategia integral, que incluya el fortalecimiento de la coordinación y articulación entre las entidades responsables, la definición de procesos de formalización con marcos temporales y estándares ambientales claros, con supervisión estricta y asistencia técnica efectivas.

Asimismo, la implementación de políticas integrales que promuevan el desarrollo económico alternativo y medidas de interdicción permanentes, coordinadas y basadas en inteligencia.

Adicionalmente, es clave reforzar la trazabilidad a lo largo de la cadena de suministro del oro.

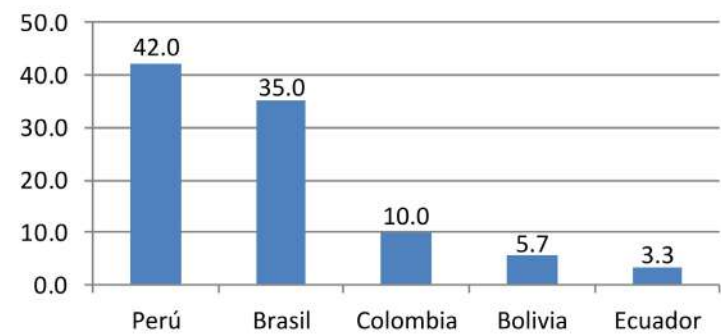
Para que estas medidas funcionen, resulta esencial fortalecer la institucionalidad y transparencia en el Estado, así como promover una mayor cooperación internacional para implementar acciones transfronterizas más efectivas y coordinadas, acota.

### América del Sur: Importancia de la minería\* (% del PBI)



\* / Promedio corresponde al aporte al PBI entre el año 2014 y el último dato disponible. Fuente: BCRP, INE Bolivia, ANM Colombia, BCB, BCE, BCV, CEPAL. Elaboración IPE.

### Exportaciones mineras según países, 2023 (US\$ miles de millones)



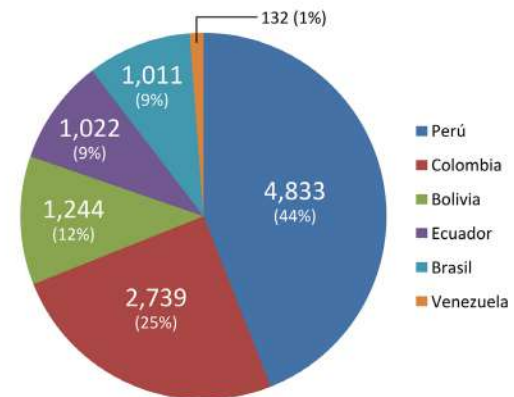
Fuente: Minem, DANE, BCE, MMM Bolivia, Trademap; elaboración IPE.

### Exportaciones de oro por país procedentes de la minería ilegal\*

País	Porcentaje
Perú 1/	44%
Colombia	85%
Brasil	29%
Ecuador	70-77%
Bolivia	50%
Venezuela	70-90%

1/ En el periodo 2021-2023 llegó a 46%. Fuente: IPE - "Análisis comparativo de la respuesta gubernamental a la minería ilegal e informal en América del Sur"

### Participación por país en la exportación de oro ilegal de Sudamérica\* (Millones de US\$ y %)

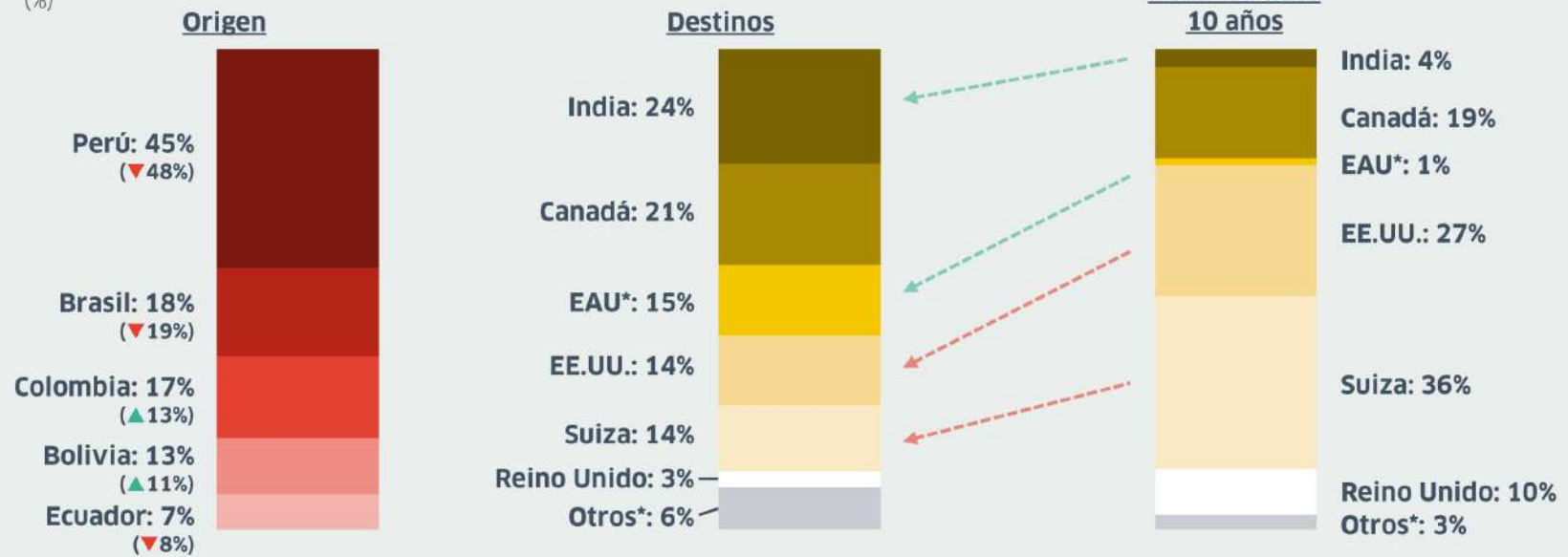


\* / El valor de las exportaciones de oro ilegal se calculó a partir de los porcentajes estimados para diferentes años y el valor de las exportaciones totales de oro del 2023. Fuente: IPE - "Análisis comparativo de la respuesta gubernamental a la minería ilegal e informal en América del Sur"



### AMÉRICA DEL SUR: Origen y destinos de las exportaciones de oro, 2023\*

(%)



\*/ En paréntesis se muestra la participación de los orígenes del oro hace 10 años. EAU: Emiratos Árabes Unidos. Otros incluye Italia, Turquía, Bélgica, Francia, Alemania, China, entre otros. Fuente: ADEX Data Trade, Datasur, BCE Ecuador, MMM Bolivia, Trademap.



## Los costos de la conflictividad y la tramitología en la minería formal

La minería ilegal no es el único problema que afecta a la minería formal. Si bien en la última década esta actividad ha contribuido de manera directa con cerca del 60% de las exportaciones, el 11% de la inversión privada, el 11% de la producción nacional, el 8% de los ingresos fiscales y el 5% de la fuerza laboral, el Instituto Peruano de Economía (IPE) revela que su potencial es limitado por la creciente conflictividad social y la elevada complejidad regulatoria.

Según el estudio ‘El impacto económico de los conflictos sociales y la tramitología en la minería’ del IPE, estos problemas han ocasionado la postergación de la puesta en marcha de proyectos mineros y, con mayor énfasis durante los últimos años, una serie de interrupciones y paralizaciones en las operaciones de diversos yacimientos, todo lo cual genera altos costos económicos.

### No ejecutados

Así, el estudio refiere que en la última cartera de inversión minera 2023 del Ministerio de Energía y Minas (Minem), se identificó un total de 23 proyectos mineros retrasados por efecto de la tramitología o conflictos sociales, con un monto de inversión global de US\$29.667 millones.

Las pérdidas asociadas a ello, en términos del Producto Bruto Interno (PBI) ascendieron a S/698.296 millones (a precios constantes del 2007). Además, entre el 2008 y el 2022, se dejaron

de recaudar S/122.689 millones en ingresos fiscales; en la etapa de producción minera se han dejado de generar hasta 541 mil empleos adicionales al año; y, en la fase de inversión, hasta 125 mil empleos por año.

El IPE estima que el crecimiento promedio anual del PBI durante el periodo 2008-2022 pudo haber sido 4,7% en lugar del 3,9% observado y que, con ello, al 2022 se habría sacado de la pobreza a 1,7 millones de personas.

### Producción perdida

De otro lado, debido a la conflictividad social en la actividad minera, entre el 2021 y el primer trimestre del 2023, se registró la paralización de 11 de las principales unidades mineras en 8 regiones del país. Ello generó una subproducción minera que impactó sobre el PBI en alrededor de S/6.991 millones a precios del 2007, unos US\$1.860 millones hoy.

Casi el 80% de este valor se explica por una menor producción, principalmente de cobre, en 4 regiones: Apurímac (Las Bambas), Cusco (Constancia y Antapaccay), Áncash (Antamina) y Moquegua (Cuajone), detalla el estudio.

De esta manera, el PBI minero en el 2021 creció 10,5%, en lugar de la cifra potencial de 12,9%. Para el 2022 la minería pudo haber crecido 2,8%, en lugar de caer 0,1%.

Y la recaudación fiscal perdida por los conflictos sociales ascendió a S/1.791 millones, lo que representa el 5,2% del monto recaudado en el sector minero entre enero del 2021 y el primer trimestre del 2023. Debido a la menor actividad productiva, se estima que se perdieron 156.380 empleos en ese mismo periodo.

### Tramitología

El estudio también revela que los principales procedimientos administrativos (PA) que representan demoras regulatorias están vinculados a los macroprocesos de los instrumentos de gestión ambiental (IGA) y al proceso de consulta previa durante la etapa de inversión y preparación.

La acumulación de retrasos de los principales macroprocesos priorizados a lo largo de la cadena de valor minera puede generar que el cumplimiento de los PA se prolongue por un periodo de hasta 6 o 7 años, es decir, más del doble de lo que estos deberían durar según los plazos normativos (2 o 3 años).

La consecuencia del retraso por 4 años de un proyecto minero representativo es pérdidas del PBI por S/12.044 millones a precios constantes del 2007.

Solo en etapa de inversión, dejan de generarse 8.500 empleos y, en etapa de producción, 7.400 empleos por año; y el Estado deja de percibir S/2.066 millones en recursos fiscales.

# Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

## Descargas únicas totales de los PDF\*



M223 - Junio 2024

1'425,341



M222 - Mayo 2024

1'444,613



M220 - Marzo 2024

1'467,912



M221 - Abril 2024

2'061,784



M219 - Febrero 2024

1'760,113

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



# Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

## Descargas únicas totales de los PDF\*



**M218 - Enero 2024**

**1'430,647**



**M215 - Octubre 2023**

**2'006,347**



**M217 - Diciembre 2023**

**1'893,644**



**M214 - Septiembre 2023**

**1'884,002**



**M216 - Noviembre 2023**

**1'708,101**



**M213 - Agosto 2023**

**1'661,493**

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

(\*\*) Ediciones anteriores, descargar en [microfinanzas.pe](http://microfinanzas.pe)

# Caja Piura adquirió cartera de clientes y demás patrimonio de Caja Sullana

**Caja Piura asumió los activos y pasivos de Caja Sullana, ahora en proceso de liquidación, asegurando la continuidad de los depósitos y créditos para más de 922 mil clientes, tras una subasta realizada por la SBS en julio pasado.**

La Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC) Piura se adjudicó el pasado 12 de julio el bloque patrimonial de activos y pasivos provenientes del balance general de la Caja Sullana, que en ese momento se encontraba en Régimen Especial Transitorio, luego de una subasta realizada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Jorge Mogrovejo González, superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS, explicó que al concurso se presentaron 2 Cajas Municipales: Huancayo y Piura. “El concurso evaluó y asignó puntajes en base a solvencia, liquidez, eficiencia, riesgo crediticio y precio. En este caso, la Caja Piura obtuvo el mayor puntaje debido a su oferta técnica y económica”, detalló.

Así, los depositantes y deudores de Caja Sullana, ahora en liquidación, pasaron a ser clientes de Caja Piura, respetando los términos y condiciones iniciales.

Según la SBS, a finales de abril, Caja Sullana contaba con 922 mil clientes y una cartera neta de S/1.667 millones. Su cartera de depósitos sumaba poco más de S/1,858.7 millones. El bloque patrimonial incluye la cartera de créditos, disponible, inversiones, inmuebles, mobiliario y equipos, es decir, todos los activos fácilmente valorizables, precisó.

## Tranquilidad

Mogrovejo enfatizó la importancia de transmitir un mensaje de tranquilidad a los depositantes de Caja Sullana, quienes ahora son clientes de Caja Piura.

Asimismo, destacó que en este caso no era necesaria la aplicación de la cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos (FSD), ya que todos los depositantes iban a pasar completos a ser clientes de Caja Piura. “Una vez operativo el sistema, los clientes podrán decidir si continúan con Caja Piura, retiran su depósito o simplemente verifican que su contrato de depósito se mantiene con la misma tasa y plazo”, indicó en el marco del anuncio de que Caja Piura adquirió la cartera de clientes y demás patrimonio de Caja Sullana.

## Traslado

Por su parte, José Arias Arambulú, gerente de Negocios de Caja Piura, afirmó que debe haber tranquilidad entre los que eran ahorristas de Caja Sullana porque los fondos de los clientes están totalmente garantizados. “Solo pedimos un poco de paciencia mientras integramos los sistemas”, añadió.

Patricia Rojas Jaen, gerente de Innovación de Caja Piura, resaltó que la entidad cuenta con un equipo fortalecido que atenderá de manera eficiente a los nuevos clientes. “Activaremos un plan de trabajo para atenderlos, incluyendo nuevos canales. Hemos invertido significativamente en ciberseguridad para garantizar la operatividad y seguridad de las operaciones de nuestros clientes”, explicó.

Mogrovejo subrayó que uno de los compromisos de Caja Piura para ganar la subasta fue respetar todas las condiciones y términos acordados en los depósitos a plazo o créditos entre Caja Sullana y sus clientes.

“Caja Sullana cuenta con 922 mil clientes, pero muchos de ellos tienen montos muy pequeños. En otras

intervenciones hemos visto que el número de clientes es grande, pero muchas cuentas tienen menos de S/1. Tendremos que trabajar en este aspecto”, mencionó.

Por su parte, Rojas explicó que Caja Piura cuenta con una red propia de cajeros automáticos Unibanca, que acepta cualquier tipo de tarjeta. “Pondremos estos cajeros a disposición de los clientes de la excaja Sullana para que puedan realizar sus operaciones. Además, nuestro call center estará activo las 24 horas”, añadió.

Finalmente, Mogrovejo destacó que el sistema de Cajas Municipales se mantiene solvente, a pesar de la caída en los indicadores financieros en el último año debido a un 2023 complicado para todo el sistema financiero y la economía en general.



**Jorge Mogrovejo González enfatizó la importancia de transmitir un mensaje de tranquilidad a los depositantes de Caja Sullana.**



# Fortalecer el gobierno corporativo garantiza la sostenibilidad y crecimiento del sector microfinanciero

**La incorporación de miembros independientes y altamente calificados en los directorios de las microfinancieras, junto con una gestión rigurosa de riesgos, emerge como una estrategia esencial para mejorar la transparencia, fortalecer la estabilidad financiera y fomentar la confianza de inversionistas en el sector.**

En un contexto de competencia creciente y menores tasas de crecimiento de la economía, las instituciones microfinancieras deben estar en capacidad de hacer frente a diversos retos para lograr su sostenibilidad, entre los que se encuentra fortalecer los estándares de gobierno corporativo.

Según el consenso de los especialistas, el fortalecimiento del gobierno corporativo emerge como una estrategia fundamental para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del sector microfinanciero frente a escenarios complicados como el peruano.

En julio del 2017 se publicó la Ley N° 30607 que modifica y fortalece el funcionamiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC). Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), uno de los objetivos principales de dicha norma es fortalecer el gobierno corporativo de las CMAC, de tal manera que puedan competir en igualdad de condiciones con las entidades financieras privadas y atraer a nuevos inversionistas.

Transcurridos más de 5 años de la publicación de dicha ley, es importante realizar un balance. Alfredo Lau Tam, especialista en Mercado de Capitales y Regulación Bancaria del estudio Lau Tam Abogados, afirmó que en el país la SBS sigue los principios de Basilea, que son estándares internacionales de supervisión consolidada y gobernanza corporativa.

“Sin embargo, estos principios están diseñados para economías avanzadas y no se ajustan completamente a nuestra realidad. En Perú, muchas entidades microfinancieras operan bajo estructuras de gobierno corporativo que se asemejan más a las de empresas familiares que a las de empresas cotizadas en bolsa”, consideró.

## Altamente calificado

Añadió que la profesionalización del sector microfinanciero es crucial, pero también reconoce los desafíos que esto implica, como el aumento de los costos operativos debido a la necesidad de contratar personal altamente calificado.

Para María Belén Effio, CEO de Cresient, empresa especializada en el sector microfinanciero, un gobierno corporativo robusto es esencial para cualquier entidad financiera.

“Un equipo gerencial competente y resiliente es vital para enfrentar los desafíos internos y externos. La

falta de una adecuada gestión de riesgos y control interno, como se evidenció en Caja Sullana, puede resultar en una deterioración significativa de la calidad de la cartera crediticia y, en última instancia, en la insolvencia”, indicó.

## Fortalecer la gobernanza

Señaló que para fortalecer el gobierno corporativo en las entidades microfinancieras, la incorporación de miembros independientes en los directorios es esencial. “Estos miembros deben aportar una visión imparcial y objetiva, libre de conflictos de interés. Su función es garantizar que se implementen buenas prácticas de gobernanza y que se mantenga una supervisión rigurosa de la gestión de riesgos y el cumplimiento de las estrategias corporativas”, dijo.

Explicó que la selección de estos miembros independientes debe basarse en criterios rigurosos, asegurando que posean experiencia y conocimientos específicos en áreas clave como desarrollo de negocios, relaciones institucionales, gestión de riesgos y tecnología.

Por ejemplo, en una entidad con problemas de crecimiento, sería beneficioso incorporar un experto en desarrollo de negocios o en alianzas estratégicas. En el caso de necesidades de financiamiento o tesorería, se requeriría un profesional con experiencia en esos campos.

Añadió que la autonomía de los equipos de control interno y la experiencia de los miembros del directorio son cruciales para identificar y abordar problemas antes de que se conviertan en crisis.

“La implementación de buenas prácticas, como la rendición de cuentas periódica y el seguimiento de indicadores clave de gestión, también es fundamental para mantener el rumbo y asegurar la salud financiera de la entidad”, sostuvo.

En relación con el proceso de selección de directores independientes, Belén Effio indicó que, si bien la legislación actual puede no ser suficiente, es importante revisar y ajustar los perfiles de los candidatos para asegurar que cumplan con los requisitos necesarios.



**Un equipo gerencial competente y resiliente es vital para enfrentar los desafíos internos y externos en cualquier entidad financiera, indicó María Belén Effio.**

“Una convocatoria abierta y transparente, que considere la experiencia y los conocimientos específicos necesarios para el sector financiero, puede mejorar significativamente la calidad de la gobernanza en las entidades microfinancieras”, resaltó.

### Beneficios

El fortalecimiento del gobierno corporativo ofrece numerosos beneficios para las entidades microfinancieras. En primer lugar, mejora la transparencia y la rendición de cuentas, lo que aumenta la confianza de los inversores y clientes, aseguró.

Un gobierno corporativo sólido también facilita la implementación de estrategias efectivas de gestión de riesgos, lo que reduce la probabilidad de crisis financieras y mejora la estabilidad de la entidad. Además, la presencia de miembros independientes y altamente calificados en los directorios promueve una toma de decisiones más informada y objetiva.

“Esto no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también fomenta una cultura de innovación y adaptación, lo que es crucial para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades en el mercado financiero”, señaló.

### SBS inició proceso de liquidación Caja Sullana

El 11 de julio pasado, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) dispuso someter al Régimen de Intervención a la Caja Municipal de Sullana como consecuencia de que su patrimonio efectivo se redujo en 54,55% en los últimos 12 meses, con lo cual se configuró la causal de intervención señalada en la Ley General de Banca, que reconoce como tal a la “Pérdida o reducción de más del 50% del patrimonio efectivo en los últimos 12 meses”.

Posteriormente, el 14 de julio, la SBS declaró en disolución a la Caja Sullana, en intervención, sometida a Régimen Especial Transitorio, iniciándose el respectivo proceso de liquidación. En ese sentido, facultó a los funcionarios de la SBS Giovanni Zavaleta Torres y Mario Vivanco Lanfranco, o en caso de ausencia de alguno de ellos, a Luz Hidalgo Artica, para que, en representación de la entidad, realicen todos

los actos necesarios para llevar adelante el proceso de liquidación, así como su posterior transferencia a la persona jurídica liquidadora.

Entre ellos, instaurar y proseguir contra los directores y trabajadores de Caja Sullana cualquier proceso administrativo o judicial que corresponda en resguardo de los derechos de ella, los accionistas o sus acreedores, siempre que no hubieren transcurrido más de 2 años desde la fecha en que ocurrió el hecho que se invoque como fundamento, sin perjuicio de las demás acciones legales a que hubiere lugar.

Por su parte, Jorge Solís Espinoza, presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) afirmó que la intervención de la SBS a la Caja Sullana es un hecho excepcional que no refleja la solidez general del sistema de Cajas Municipales.

### Juan José Marthans: Ingreso de miembros independientes a directorios de Cajas Municipales fortalece la gobernanza

El fortalecimiento del gobierno corporativo es esencial para el buen funcionamiento de cualquier entidad financiera, ya sea un banco, una Caja Municipal, una caja rural o una entidad de ahorro y crédito, afirmó Juan José Marthans, exjefe de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

“La clave radica en establecer mecanismos de gobernanza robustos y adecuados para cada tipo de institución. En particular, para las Cajas Municipales es crucial la presencia de miembros independientes en el directorio. Estos miembros deben tener una alta calificación técnica y experiencia relevante para garantizar que puedan contribuir eficazmente a la estrategia de la entidad”, precisó.

Consideró que las prácticas de gobernanza ya no se deben basar en modelos de décadas pasadas. “La normativa interna debe ser cada vez más exigente para asegurar que los miembros del directorio posean las habilidades y conocimientos necesarios para dirigir adecuadamente las Cajas Municipales. Esto implica que cada miembro del directorio debe ser un experto de primer nivel que pueda aportar al desarrollo y fortalecimiento de estas instituciones”, resaltó.

Además, opinó que es fundamental diversificar la participación de los gobiernos locales en las Cajas Municipales. En lugar de depender de un solo municipio, es recomendable que varias entidades locales compartan la propiedad.

“Esto no solo fortalecería a la Caja Municipal al ampliar su base de apoyo, sino que también

reduciría la influencia política, creando un entorno más neutral y eficaz”, sostuvo.

Marthans manifestó que, para permitir una mayor participación del sector privado dentro de las Cajas Municipales, la legislación debe ser revisada y modernizada.

“Aunque el sector privado debe tener incentivos para invertir y controlar a las Cajas Municipales, la normativa actual limita esta participación. Por

ello, propondría una reforma legal que permita que los gobiernos locales mantengan una participación significativa, por ejemplo, un tercio del capital accionario, mientras que el sector privado pueda tener una participación mayoritaria”, dijo.

Este cambio facilitaría la entrada de capital privado, que es generalmente más exigente en cuanto a resultados, y reforzaría la capacidad de las Cajas Municipales para operar de manera más eficiente y transparente, añadió.



**Cada miembro del directorio debe ser un experto de primer nivel que pueda aportar al desarrollo y fortalecimiento de las Cajas Municipales, afirmó Juan José Marthans.**



# Caja Ica inaugura 3 nuevas agencias en mercados estratégicos del norte chico

**Anteriormente funcionaban como oficinas informativas y fueron convertidas en agencias en respuesta a la confianza y requerimientos del público, a fin de que puedan realizar en sus lugares de origen todas las operaciones financieras con mayor comodidad, eficiencia y seguridad.**

Caja Ica anunció que continúa con su plan de posicionamiento a nivel nacional con la inauguración de 3 nuevas agencias ubicadas en el denominado norte chico. Las sedes están situadas en los mercados estratégicos de Supe (Barranca), Huaura (Huaral) y Chancay (Huacho), al norte de Lima.

Explicó que la agencia de Chancay, en particular, se encuentra en un distrito clave, que se perfila como un motor económico y de desarrollo, por su impacto en la economía de la región, gracias a la construcción del megapuerto que facilitará el comercio con el continente asiático, principalmente en los mercados de China, Corea del Sur, Indonesia y Japón.

Estas 3 nuevas sedes, que anteriormente funcionaban como oficinas informativas, fueron convertidas en agencias en respuesta a la confianza y requerimientos del público, a fin de que puedan realizar en sus lugares de origen, todas las operaciones financieras con mayor comodidad, eficiencia y seguridad.

Durante la ceremonia inaugural, Rosa Higa Yshii, gerente central de Administración, afirmó que Caja Ica está fundada en valores sólidos que promueven el desarrollo de las personas, de la comunidad y del país.

“Estas nuevas agencias evidencian el continuo compromiso de brindar a nuestros clientes la asesoría especializada y el acceso a productos y servicios financieros de calidad para cumplir sus sueños”, manifestó.

Por su parte, el vicepresidente del Directorio de Caja Ica, Julio César Ochoa Maldonado, señaló que esta expansión es una prueba del sólido crecimiento y confianza que la población deposita en la microfinanciera. “Estamos aquí para servir y apoyar el progreso de cada comunidad a donde llegamos, contribuyendo a mejorar su economía y la de sus habitantes”, señaló.

El presidente de la junta general de Accionistas de la Caja Municipal y alcalde provincial de Ica, Carlos

Reyes Roque, resaltó que la inauguración de estas agencias es un hito importante para Caja Ica y un reflejo de su esfuerzo por brindar oportunidades para los emprendedores y sus familias transformando cada esfuerzo en historias de éxito.

En el acto, también estuvieron presentes el jefe regional de Caja Ica, Hildebrando Suyon, y los administradores de las flamantes agencias.

De esta forma, Caja Ica continúa consolidando su crecimiento en el mercado financiero peruano, cumpliendo con la apertura de 16 nuevas agencias programadas para el 2024. En los próximos días iniciarán sus operaciones 2 de ellas, en los distritos de Subtanjalla (Ica) y San Juan de Lurigancho (Lima).

El inicio de estas actividades también es un mensaje claro de solidez y crecimiento por parte de Caja Ica que este 2024 celebra 35 años de trayectoria al servicio de los emprendedores.



**Caja Ica continúa consolidando su crecimiento en el mercado financiero peruano, cumpliendo con la apertura de 16 nuevas agencias programadas para el 2024.**

# Caja Cusco es la primera Caja Municipal en obtener Certificación ISO 27001 en seguridad de la información

**Esta certificación garantiza que Caja Cusco tiene la capacidad de mitigar riesgos que puedan afectar a los activos de información y proteger de manera efectiva la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.**

Caja Cusco ha recibido la prestigiosa Certificación ISO 27001:2022, un estándar internacional que define los requisitos para la implementación, mantenimiento y mejora continua de un Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información (SGSI).

Esta certificación garantiza que Caja Cusco tiene la capacidad de mitigar riesgos que puedan afectar a los activos de información y proteger de manera efectiva la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.

El Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información de Caja Cusco tiene como objetivo principal ayudar a la organización a proteger su información de forma sistemática y rentable mediante la adopción de un conjunto de controles y buenas prácticas.

“Este logro refuerza la posición de Caja Cusco en

el mercado, destacándose por su responsabilidad y confiabilidad”, señaló Yovana Enríquez Tisoc, gerente de Finanzas y Control de Gestión.

Comentó que Caja Cusco es la primera Caja Municipal en recibir esta certificación ISO 27001, lo que les permite tener un diferenciador clave en un mercado competitivo.

“Las empresas certificadas son percibidas como más responsables y confiables, lo que puede atraer nuevos clientes y oportunidades de negocio, impulsando el crecimiento de la empresa”, manifestó.

## Componentes

Los principales componentes del ISO 27001 incluyen evaluación de riesgos, controles de seguridad, políticas, procedimientos, y una revisión para la mejora continua.

Caja Cusco ha demostrado cumplir con los estrictos requisitos del estándar, implementando un SGSI eficaz que abarca 93 controles documentados y en ejecución, aseguró Enríquez.

El proceso de certificación incluyó varias etapas como la preauditoria, revisión de la documentación del SGSI, evaluación detallada, emisión del certificado y auditoría de seguimiento.

“Este riguroso proceso asegura que Caja Cusco se mantiene como una entidad segura, confiable y rentable, continuando su compromiso como el brazo financiero de los emprendedores del Perú”, indicó Enríquez.

Finalmente, aseguró que Caja Cusco sigue comprometida en ofrecer servicios financieros seguros y de calidad, consolidando su posición como un referente en el sector microfinanciero peruano.



**Las empresas certificadas con el ISO 27001 son percibidas como más responsables y confiables, lo que puede atraer nuevos clientes y oportunidades de negocio, afirmó Yovana Enríquez Tisoc de Caja Cusco.**



## Entrevista a Alberto Morisaki Cáceres, gerente de Estudios Económicos de la Asociación Automotriz del Perú (AAP)

# “Economía informal, problemas regulatorios y baja educación financiera dificultan acceso al crédito vehicular”

La SBS exige para el crédito vehicular las mismas provisiones que para un crédito de consumo, a pesar de que el primero tiene una garantía de por medio que es el mismo vehículo, lo que encarece el crédito vehicular porque la entidad reguladora no reconoce el menor riesgo asociado, advierte a Microfinanzas Alberto Morisaki Cáceres.

### Entrevista por Wilder Mayo Méndez

#### ¿Cómo ha cambiado la participación de los bancos en el segmento de créditos vehiculares en los últimos 10 años?

Hace 10 años, los bancos tenían una participación mayoritaria en el segmento de créditos vehiculares, aproximadamente entre el 75% y 80%. Estos créditos están destinados a familias y personas para la compra de vehículos livianos, como camionetas y pickups. Sin embargo, en los últimos años, las empresas financieras especializadas en créditos vehiculares y las empresas de crédito han ganado protagonismo en el mercado. En la actualidad, representan aproximadamente el 50% del mercado de créditos vehiculares, mientras que los bancos tienen el otro 50%.

Las empresas de crédito eran las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (Edpymes) y atendían a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) cambió su denominación y ahora también se especializan en créditos de consumo.

#### ¿Qué impacto ha tenido este cambio en el mercado de financiamiento vehicular?

La mayor competencia en el mercado ha generado condiciones financieras más favorables para los consumidores. Con más entidades financieras de diferentes tipos otorgando financiamiento vehicular, se han logrado mayores plazos, menores tasas de interés y otros beneficios adicionales. Esto se traduce en una oferta más competitiva y accesible para las personas interesadas en adquirir un vehículo.

#### ¿A qué segmentos de la población apuntan estas nuevas entidades financieras que han entrado a competir con los bancos?

Estas entidades suelen enfocarse en clientes más riesgosos que los bancos no atienden debido a sus políticas crediticias. Por ejemplo, personas que quieren adquirir un vehículo para trabajar como taxistas.

Aunque estas entidades asumen un mayor riesgo y, por ende, ofrecen tasas de interés más altas, permiten que estas personas accedan a un crédito vehicular, lo que no sería posible a través de los bancos debido a los costos involucrados.

#### ¿Cuál es el perfil de estos clientes y para qué utilizan los vehículos adquiridos con estos créditos?

Muchos de estos clientes utilizan los vehículos como capital de trabajo, no solo para servicios de taxi, sino también para sus proyectos personales y empresas independientes. Necesitan un vehículo para transportar productos o movilizarse. Este cambio en el panorama del crédito vehicular refleja una diversificación en el uso de los vehículos adquiridos.

#### ¿Cómo se compara esta situación con la de otros países de la región?

En países como Brasil, Chile, Colombia y Ecuador, las empresas especializadas en crédito vehicular son los principales actores del mercado, no los bancos. En Chile, por ejemplo, estas empresas tienen una participación de mercado de 80%, y en México de 70%.

Sin embargo, aún no tenemos una competencia a ese nivel en Perú debido a una serie de problemas que deben corregirse para hacer atractivo el otorgamiento de créditos vehiculares.

Mientras estos problemas persistan, la competencia crecerá lentamente, pero no al ritmo que vemos en otros países de la región.

### Baja penetración

#### ¿Qué porcentaje de la población accede a un crédito vehicular en Perú?

Del total de vehículos que se venden en el país, aproximadamente entre el 30% y 35% se adquieren mediante un crédito vehicular. En provincias, esta cifra es aún menor, con solo 20 de cada 100 autos comprados a través de financiamiento. Este nivel de penetración es bajo comparado con otros países de la región.

Por ejemplo, en Chile, entre el 70% y 80% de los vehículos se compran con crédito vehicular, en Ecuador el 70% y en México alrededor del 60%. En Perú, estamos bastante rezagados con apenas un 35% en el mejor de los casos.

#### ¿A qué atribuye este bajo nivel de penetración del crédito vehicular en Perú?

Principalmente, a diversos obstáculos internos como la economía informal, problemas regulatorios y la baja educación financiera, que dificultan que más personas accedan al

crédito vehicular.

#### ¿Qué se necesita para incrementar la penetración del financiamiento vehicular en Perú?

Para crecer en el financiamiento y alcanzar los niveles que vemos en otros países de la región, se necesita más competencia y más entidades financieras. Sin embargo, para lograr esto, es fundamental abordar los problemas

**“Con más entidades financieras de diferentes tipos otorgando financiamiento vehicular, se han logrado mayores plazos, menores tasas de interés y otros beneficios adicionales. Esto se traduce en una oferta más competitiva y accesible para las personas interesadas en adquirir un vehículo”.**

estructurales del financiamiento en el país, como la informalidad, los obstáculos regulatorios y la educación financiera.

### ¿Cómo están utilizando los canales digitales para avanzar en la penetración del crédito vehicular?

Los canales digitales han ayudado a incrementar la penetración del crédito vehicular porque permiten llegar a más personas sin la necesidad de una oficina física. A través de estos canales, se puede proporcionar información y financiamiento. Sin embargo, aunque han ganado tracción en los últimos años, aún no es suficiente para alcanzar los niveles deseados.

### Traba regulatoria

### ¿Cuáles son los problemas que impiden que el crédito vehicular sea atractivo en Perú?

Uno de los principales problemas es el tratamiento de las garantías. Cuando una entidad financiera otorga un crédito vehicular, el vehículo mismo actúa como garantía. Si el crédito no se paga, el vehículo puede ser recuperado. En contraste, una tarjeta de crédito no tiene una garantía específica.

Sin embargo, la SBS exige las mismas provisiones para ambos tipos de crédito, a pesar de que el crédito vehicular tiene una garantía de por medio. Esto encarece el crédito vehicular porque no se reconoce el menor riesgo asociado.

### ¿Qué otros problemas existen relacionados con las garantías vehiculares?

Constituir una garantía mobiliaria es costoso y la recuperación del vehículo no es eficiente. En otros países, si una persona deja de pagar su crédito vehicular, el vehículo se recupera rápidamente. En Perú, el proceso puede tomar uno o 2 años durante los cuales el vehículo puede ser deteriorado o canibalizado, perdiendo su valor.

Este riesgo y costo adicional hace que el crédito vehicular sea menos atractivo para las entidades financieras. Además de las garantías y las provisiones, otro problema es el costo regulatorio elevado que impone la SBS para los créditos vehiculares.

También, los altos niveles de informalidad en el mercado laboral peruano complican el otorgamiento de créditos. Con más del 70% del mercado laboral siendo informal, muchas personas no tienen registros de ingresos ni propiedades, lo que incrementa el riesgo para las entidades financieras y, por ende, las tasas de interés.

### ¿Y cómo afecta la baja educación financiera?

La baja educación financiera es otro limitante importante. Muchas personas desconocen que pueden acceder a un crédito vehicular a través de entidades que no son bancos y creen que no serán aprobadas. Existe un desconocimiento sobre las opciones disponibles en el mercado peruano, lo que desalienta a potenciales compradores de vehículos de buscar financiamiento.

### Propuestas

### ¿Qué cambios serían necesarios para

### mejorar la situación del crédito vehicular en Perú?

Es necesario reformar el proceso de constitución y recuperación de garantías mobiliarias para que sea más eficiente y menos costoso el proceso de recuperación del vehículo cuyo comprador cayó en mora. También se deben ajustar las provisiones exigidas por la SBS para reflejar el menor riesgo asociado a los créditos vehiculares. Además, es crucial mejorar la educación financiera y reducir los niveles de informalidad en el mercado laboral para que más personas puedan acceder a créditos vehiculares de manera segura y eficiente.

### ¿Han tenido conversaciones con la SBS?

Sí, hemos conversado con la SBS. El Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones data del año 2008. Han pasado 16 años y, durante ese tiempo, tanto el mercado como la economía han cambiado significativamente. A pesar de estos cambios, el reglamento no ha sido actualizado. Estamos trabajando con la SBS para abordar este tema.

### ¿Qué acciones están tomando para mejorar la recuperación de vehículos y la constitución de garantías mobiliarias?

En cuanto a la recuperación de vehículos, hemos enviado cartas al Ministerio de Justicia y al Poder

Judicial para buscar soluciones que hagan este proceso más ágil y eficiente. En cuanto a la constitución de garantías mobiliarias, estamos trabajando con la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (Sunarp) en el desarrollo de una plataforma digital que facilitará este proceso. Esta plataforma permitirá que la constitución de garantías mobiliarias, como los vehículos, sea más rápida y eficiente.

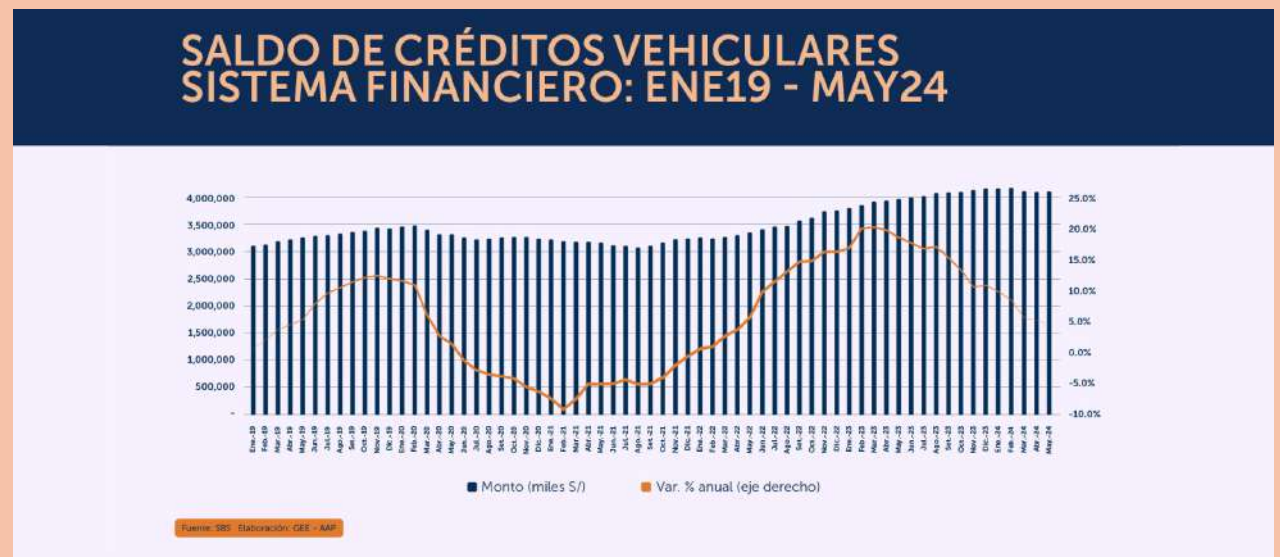
### ¿Cómo se espera que estas mejoras impacten al mercado de créditos vehiculares?

La creación de una plataforma digital para la constitución de garantías es un paso importante. Aunque esto agiliza una parte del proceso, aún queda trabajo por hacer en la recuperación de los vehículos. Si podemos hacer que ambos procesos sean más eficientes, reduciremos los costos y riesgos asociados a los créditos vehiculares, haciendo el producto más atractivo tanto para las entidades financieras como para los consumidores.

### Tasas de interés

### La AAP informó que el costo de financiamiento se ha elevado en los últimos años. ¿Qué factores influyeron?

La política monetaria ha tenido un impacto significativo. En agosto del 2021, la tasa de interés de





referencia del Banco Central de Reserva (BCR) estaba en cerca de 0,50%, lo que permitía a las entidades financieras ofrecer créditos vehiculares con tasas de interés promedio de entre 10% y 11%.

Sin embargo, para agosto del 2023, la tasa de interés de referencia subió a 7,75%, lo que elevó las tasas de los créditos vehiculares a un promedio de 18%, con algunas entidades cobrando más de 20% o 23% anual.

### ¿Se ha trasladado a los créditos vehiculares la reciente reducción de la tasa de referencia que ahora está en 5,75%?

No necesariamente. La tasa de interés de referencia del BCR es solo uno de los factores que influyen en las tasas de los créditos vehiculares. También se considera el comportamiento general de la economía.

Si la economía está complicada, el riesgo de que las personas pierdan sus trabajos y no puedan pagar sus créditos aumenta, lo que lleva a las entidades a cobrar tasas de interés más altas para cubrir ese riesgo.

### ¿Qué otros factores influyen en la determinación de las tasas de interés de los créditos vehiculares?

Otros factores incluyen el costo operativo de otorgar el crédito y el margen de ganancia. Incluso si la tasa del BCR baja, pero el riesgo percibido por las entidades financieras no disminuye, las tasas de interés no bajarán significativamente.

### ¿Cuál es el impacto del costo regulatorio y operativo en las tasas de interés?

El costo regulatorio impuesto por la SBS, como las provisiones y requerimientos de capital, también afecta las tasas de interés. Si estos costos aumentan, se refleja en las tasas de los créditos vehiculares. Además, los costos operativos de otorgar y gestionar los créditos

también influyen. Todos estos factores deben disminuir para que las tasas de interés realmente bajen.

### ¿Qué se espera para el corto y mediano plazo en cuanto a las tasas de interés de los créditos vehiculares?

A pesar de la flexibilización de la política monetaria del

BCR, las tasas de interés no han bajado como se esperaba debido a los altos riesgos económicos. El año pasado la economía cayó y este año se espera una recuperación modesta.

Por lo tanto, es probable que las tasas de los créditos vehiculares se mantengan sin variación en el corto y mediano plazo.

### Venta sigue sin recuperarse

La venta de vehículos livianos nuevos llegó a 10.837 unidades en junio del 2024, cifra inferior en 20,9% en comparación con similar mes del año pasado, y fue el mes con el menor volumen vendido en los últimos 35 meses, según información de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (Sunarp).

Asimismo, durante el primer semestre de este año, se comercializaron un total de 75.521 vehículos livianos, mostrando un retroceso de 13% frente a similar periodo del 2023.

En el segmento de vehículos pesados, la venta de camiones y tractocamiones retrocedió a 1.149 unidades al cierre del sexto mes del año, 4,5% por debajo de lo observado en junio del año pasado. No obstante, durante los primeros 6 meses, la venta de dichos vehículos sumó 7.515 unidades y avanzó 4,4%.

La venta de minibús y ómnibus tuvo un crecimiento de 33% con 254 unidades vendidas en junio último, mientras que en el primer semestre sumó 1.286 unidades, acumulando una

expansión de 25,5% frente a similar periodo del 2023.

La comercialización de vehículos menores totalizó 24.844 unidades en junio último, disminuyendo en 6,3% en comparación con similar mes del año anterior. Del mismo modo, entre enero y junio, las ventas llegaron a 164.318 unidades, cifra inferior en 4,4% respecto a similar periodo del año pasado.

### Por segmento

Las cifras desagregadas por segmento muestran que se vendieron un total de 115.106 motos (-3,8%), mientras que en el caso de trimotos se comercializaron 49.212 unidades (-5,9%). Los resultados de la primera mitad del 2024 no han cumplido con las expectativas que se tenían a inicios de este año. Se esperaba que, ante la recuperación de la economía nacional, tras un 2023 en recesión, el mercado de vehículos nuevos mostrara un mayor dinamismo; una situación que no se ha dado por diferentes motivos, comentó la AAP.

**“Es necesario reformar el proceso de constitución y recuperación de garantías mobiliarias para que sea más eficiente y menos costoso el proceso de recuperación del vehículo cuyo comprador cayó en mora. También se deben ajustar las provisiones exigidas por la SBS para reflejar el menor riesgo asociado a los créditos vehiculares”, afirma Alberto Morisaki Cáceres.**

# Falta de priorización e incapacidad en ejecución siguen afectando inversión en infraestructura de las regiones

**A pesar de las enormes carencias del país y de contarse con presupuesto asignado, la construcción de infraestructura por parte del sector público avanza a paso de tortuga. Especialistas consultados por Microfinanzas señalan las principales trabas que se deben superar.**

## Por Juan Vargas Sánchez

No pinta bien. Al 22 de julio, los gobiernos regionales (Gore) vuelven a presentar lentitud en la ejecución de su presupuesto destinado a obras públicas afectando la inversión, la demanda y las posibilidades de desarrollo del país. Para los especialistas e investigadores consultados por **Microfinanzas**, es imprescindible que se realice una reforma no solo de los sistemas de inversión y contratación públicas sino también de todo el Estado para cambiar de una vez esta situación.

En los últimos 10 años, la ejecución presupuestal anual de los Gore en proyectos de inversión se ha ubicado en alrededor de 66%, según datos del portal de Transparencia Económica del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

La especialista en Gestión Pública, Karla Gaviño Masías, señaló que el porcentaje de avance hasta la fecha resulta insuficiente considerando que nos encontramos en la segunda mitad del año.

“El riesgo es que en el segundo semestre tengamos gobiernos regionales apurados por ejecutar los recursos, castigando calidad en las obras y priorizando gastos de menor impacto, pero de mayor velocidad en su concreción”, advirtió.

Los Gore manejan el 22,5% de los más de S/67.631 millones que el Estado peruano ha presupuestado para este 2024 en inversión pública. Para Gaviño, los Gore tienen fuertes espacios de mejora en materia de utilización de sus recursos públicos destinados a proyectos de inversión, tanto en materia de asignación, de las inversiones públicas que priorizan y su vinculación o desvinculación con las principales brechas sociales del territorio; así como en términos de la ejecución y calidad de sus obras.

“En lo que va del año, muchos gobiernos regionales no priorizan adecuadamente obras que tengan relación con brechas en materia de prevención de desastres naturales, educación, salud, entre otros”, afirmó la también investigadora y catedrática de la Universidad del Pacífico.

## Mejorar el proceso

Indicó que todas las modalidades de ejecución de proyectos de inversión presentan espacios de mejora

que deben ser abordados no con premura política, por anunciar algo, sino con un buen diagnóstico y seriedad técnica.

Detalló que requieren ajustes que hayan sido madurados técnicamente tanto las contrataciones públicas, como las Asociaciones Público-Privadas (APP), los convenios de Gobierno a Gobierno (G2G), las Obras por Impuestos (OxI), los convenios de administración de recursos e, inclusive, formas de ejecución que no suponen un proceso de selección como la administración directa.

“Y no se trata de problemas que tengan que ver solo con los gobiernos regionales, sino que afectan a todo el Estado peruano. En el caso de las contrataciones públicas, los procesos, los plazos y los actores no se encuentran articulados con las normas de la inversión pública”, manifestó.

Agregó que no hay mayor conversación entre las oficinas de abastecimiento y logística con los sistemas

que regulan las inversiones públicas (el Invierte.pe) y esto es un reflejo de que tampoco existe esa articulación a nivel de las entidades rectoras. “¿Cómo exigirles a los gobiernos regionales que articulen aquello que los rectores de los sistemas del Estado producen desarticuladamente?”, se preguntó.

## Rol del MEF

En ese sentido, Gaviño consideró que el MEF debe asumir un liderazgo empoderado que le permita identificar a los Gore que requieren asistencia técnica prioritariamente, y poder generar mesas de trabajo in situ, con seguimiento mensual de avances y apoyo en la gestión. “No basta con entregar el recurso, ni con dar alguna charla o una visita esporádica, el trabajo debe ser articulado”, insistió.

En la misma vía, propuso retomar, enfatizar y fortalecer los Comités de Seguimiento de Inversiones con participación in situ del ente rector en cada sesión,

## Ejecución de proyectos de inversión pública por parte de los gobiernos regionales

Año	Ejecución real vs lo presupuestado
2024 (al 22 de julio)	39.4%
2023	78.5%
2022	66.3%
2021	69.5%
2020	64.4%
2019	57.6%
2018	54.8%
2017	62.5%
2016	70.0%
2015	79.7%

Fuente: Portal de Transparencia Económica del MEF.  
Elaboración: Microfinanzas



hasta que la práctica sea constante y consistente en el tiempo, y puedan continuar sin la presencia del rector.

Añadió que se debe implementar las herramientas para la inversión pública Project Management Office (PMO) y Building Information Modeling (BIM) únicamente para grandes proyectos regionales con fuerte componente de infraestructura, y acercar al sector privado, a la academia y a la participación ciudadana para mejorar la calidad y credibilidad en la inversión pública, que debe ser vista como un mecanismo de desarrollo que ponga su centro de atención en el ciudadano.

### Eficiencia y eficacia

César Fuentes Cruz, director de la Maestría en Gestión Pública de ESAN Graduate School of Business, coincidió en que la inversión en infraestructura que realiza el sector público no solo tiene problemas de eficacia en cuanto al monto de la ejecución presupuestal, sino también un problema de eficiencia relacionada a que si los recursos que se utilizan de verdad tienen el impacto en el bienestar ciudadano que se requiere.

“Podríamos ejecutar el 100% de lo presupuestado, pero no tenemos indicadores para saber el impacto que estamos logrando. ¿Estamos mejorando la salud de la población?, ¿estamos reduciendo costo por kilómetro? Medimos cuánto hemos gastado, pero no cuánto hemos producido. No se evalúa la satisfacción del ciudadano. Tenemos que medir la eficiencia y luego construir indicadores de impacto”, indicó.

Manifestó que esta falta de medición de la eficiencia facilita a las autoridades esconder otro grave problema: la ausencia de cuadros técnicos competentes y capacitados.

Señaló que, sobre todo, en los gobiernos regionales y municipales, se privilegia realizar obras de infraestructura pequeñas que no requieren demasiada capacidad gestora, se prioriza hacer un parque o una losa deportiva a una obra de alcantarillado que tiene más requisitos técnicos.

“El problema es la diferencia de impacto en el bienestar del ciudadano. Pero no estamos midiendo ese impacto para saber qué autoridad hace un mejor trabajo ni si estamos utilizando adecuadamente los recursos del Estado. Además, el clientelaje existente en los Gore y en los municipios provoca que no haya carrera de servidor público”, lamentó.

### OxI

Algunas buenas prácticas incorporadas al sistema de inversión pública permiten saltar estas taras (aunque no las solucionan). Fuentes destacó, por ejemplo, el mecanismo de OxI que le permite a los Gore, municipios y universidades contar con infraestructura y servicios públicos de calidad ejecutados con participación de la empresa privada, la que se encarga de su financiamiento con cargo al pago de su Impuesto a la Renta.

Según datos de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión), desde el 2009, cuando se empezó a implementar el mecanismo OxI, ha permitido el desarrollo de infraestructura valorizada en S/9.304 millones, destacando entre las obras ejecutadas, la construcción del puente Chilina en Arequipa; el sistema de agua potable, alcantarillado y planta de tratamiento de aguas residuales en Huarney; así como importantes

carreteras, colegios y centros de salud en distintas regiones.

“Con OxI se pueden hacer proyectos interesantes y de alto impacto. Es un mecanismo que está creciendo poco a poco”, resaltó Fuentes.

En efecto, la cartera de inversión que maneja ProInversión incluye proyectos como un puente interregional entre Pichari (Cusco) y Huanta (Ayacucho) por más de S/300 millones; la ampliación del hospital Santo Tomás en Chumbivilcas (Cusco) por S/144 millones; la construcción de 100 kilómetros de carretera entre Ivochote y Camisea (Cusco) por S/550 millones; el mejoramiento del sistema vial entre Espinar, Canas y Acomayo (Cusco) por S/990 millones; y, la ampliación del hospital de Apoyo del Cusco por S/650 millones; entre otros.

### Mejora normativa

Pero junto con el impulso de mecanismos como OxI, el Estado requiere mejorar su normativa para conseguir un uso más eficiente y eficaz de los recursos destinados a infraestructura.

Fuentes señaló que es necesario dar flexibilidad a los procesos de inversión pública con el objetivo de que

se cumplan las metas planteadas, lo que implica un cambio en la supervisión y evaluación de los proyectos.

“En Perú, la normativa está diseñada para hacer cumplir los procesos establecidos inicialmente, aun cuando se encuentre que hubo errores en el diseño y que se requieran correcciones. Eso hace que cualquier cambio que se realice, aun cuando mejore el proyecto, es visto como malversación de fondos”, advirtió.

La escasa experiencia en contrario ha sido positiva, sin embargo, dichos aportes aún no son recogidos en la normativa con el ánimo de replicarlos masivamente. Por ejemplo, en el proyecto de construir la Villa Panamericana, se dictaron normas que permitieron que el objetivo sea acabar la obra. No se fijaron tanto en el proceso sino en cumplir la meta, y se consiguió un excelente resultado.

“Así se trabaja en otros países. Espero que si Perú ingresa a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), esos criterios cambien para que el objetivo de la supervisión sea la conclusión de las obras y no el cumplimiento estricto del proceso. El Estado tiene que supervisar y regular adecuadamente, pero también debe ser facilitador para que las obras se concluyan. En ese camino, es necesario también que el sector privado conozca más al sector público”, indicó.



**Los gobiernos regionales tienen fuertes espacios de mejora en materia de utilización de sus recursos públicos destinados a proyectos de inversión, manifestó Karla Gaviño Masías de la Universidad del Pacífico.**

## Pocos avances se registran en el gasto regional en infraestructura

Los gobiernos regionales (Gore) están ejecutando su presupuesto para inversión pública a un mejor ritmo que el promedio de instituciones del Estado, aunque esa posición refleja lo mal que están los demás niveles gubernamentales y, además, esconde una gran disparidad de eficiencia.

En efecto, hasta el 22 de julio del 2024, los Gore presentan un 39,4% de avance en el uso de los S/15.190 millones con que cuentan para crear y mejorar la infraestructura en saneamiento, transporte, salud y educación, entre otros rubros. En cambio, el promedio de los municipios del país es de 35,8%, en tanto que las entidades del Gobierno Nacional llegan a 35,9%.

Sin embargo, si se ve con lupa, son pocos los gobiernos regionales que merecen reconocimiento. Hasta la tercera semana de julio (cuando se cerró este informe), según la web de Transparencia Económica del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), solo 6 Gore lograron superar el 45% de

avance en su ejecución de proyectos de inversión presupuestados.

Aritméticamente, lo ideal sería que hasta julio se haya avanzado en un 58%, pero se conoce que, en el Estado, siempre los primeros meses son flojos y en los últimos hay una gran aceleración en el gasto.

Así, los Gore con desempeño adecuado fueron Junín con 53% de ejecución, que ha culminado proyectos como el mejoramiento de la infraestructura de riego en Tinyacucho, para la mejora de la producción de papa nativa en Chupuro y en Pucará, para la mejora de producción de cuyes en Matahuasi y la construcción de infraestructura para la ampliación de sus servicios a la ciudadanía.

Detrás de Junín se ubicó Loreto con 52,7%, Ayacucho con 52,2%, Ucayali con 51,7%, Huancavelica con 47,1% y Tumbes con 45,6%, estos 4 últimos representan una sorpresa ya que normalmente son

regiones que demoran en el avance de sus obras de infraestructura. En cambio, resulta sumamente preocupante el escaso avance de 6 entidades regionales que, pasada la mitad del año, ni siquiera han ejecutado el 30% de su presupuesto.

Se tiene en este grupo a la Municipalidad Metropolitana de Lima, que solo ha avanzado con la ejecución de casi S/32 millones, el 17,4% de los más de S/184 millones que tiene asignados para realizar obras de mejoramiento del tránsito en distintas vías metropolitanas de la capital, de prevención de riesgo de desastre y de cuidado de los ecosistemas de lomas.

Otras entidades regionales de mal desempeño hasta el momento son los Gore de Áncash (18,6%), que está demorando la construcción de diversos colegios y de inversión en seguridad, entre otros proyectos presupuestados; Callao (25,3%); la Región Lima (26,7%); La Libertad (27,4%) y Huánuco (29,2%).

## Sector privado

Por su parte, José Herrera Jara, decano del Colegio de Economistas de Lima y especialista en inversión pública, coincidió en que el sector privado tiene un rol importante por jugar en la mejora de la inversión pública regional y nacional.

“El sector privado vinculado al sector público, lamentablemente, está lejos de ser el ejemplo para seguir en materia de gestión de negocios, tiene una serie de deficiencias”, advirtió apartando de ese saco a contadas empresas estandarizadas y que se manejan con las normas ISO (International Standardization Organization) de calidad.

Lamentó que, en buena parte, las empresas que negocian con el Estado pertenecen a exgobernadores, exalcaldes, exautoridades o examigos de ellos que han ejecutado obras.

“Entonces, estas empresas suelen ganar los procesos, tienden a ejecutar una tanda de obras y luego desaparecen justamente porque no siguen los cánones formales. Las empresas que juegan limpio casi no tienen suerte”, deploró Herrera.

Este funcionamiento anómalo del mercado termina perjudicando a las empresas que buscan competir de forma transparente.

“Para que camine el sector empresarial tiene que haber reglas claras y limpias, y esas reglas tienen que respetarse; porque si juegas el partido y al final te mueven el arco al otro lado, nunca vas a ganar”, cuestionó.

En ese sentido, dijo esperar que la nueva Ley General de Contrataciones Públicas, aprobada en junio último, contribuya a impulsar la competencia, aunque advirtió que hay que esperar a que la norma se reglamente para opinar sobre el impacto que podrá tener.



**La falta de medición de la eficiencia del gasto público facilita a las autoridades esconder la ausencia de cuadros técnicos competentes y capacitados, señaló César Fuentes Cruz de ESAN Graduate School of Business.**



## Falta de liderazgo

Herrera opinó que el otro factor que se requiere en el lado empresarial es el liderazgo de personas honestas y probas porque, sin ese tipo de liderazgo, la corrupción se traerá abajo cualquier esfuerzo por ser eficiente.

“Todo se cae cuando se le baja la mano al que controla o al supervisor para que le aprueben lo que no se hizo bien. Claro está, la falta de liderazgo es quizás la principal causa por la que el sistema de contrataciones estatal no anda bien, en particular, en los gobiernos subnacionales”, consideró.

Insistió en que el liderazgo se ve cuando hay profesionales que encabezan los procesos y llevan de la mano a los equipos para que, de manera oportuna y haciendo una adecuada programación de obra, encaminen todos los procesos, se controlen y se ejecuten.

“Cuando no hay ese tipo de liderazgo, todos esperan que les digan qué hacer y que les solucionen los problemas. Si nadie les pasa la pelota, si no los apuran, si no les ponen metas, no se avanza y se acaba el dinamismo”, explicó.

## Perfiles técnicos

¿Por qué no hay buenos líderes en las unidades ejecutoras? Herrera, quien también es director del Instituto Latinoamericano de Proyectos de Inversión, Ingeniería y Economía (Ipiie), respondió que el perfil profesional del jefe de la Unidad Ejecutora no está definido.

Esta falta de definición permite que prácticamente cualquier persona pueda ser designada para encabezar las oficinas encargadas de llevar adelante los proyectos de infraestructura.

“Si a ello le agregas el clientelismo existente en las regiones, entonces tienes el punto más débil en el sistema de inversión pública”, afirmó.

Pero, desde su punto de vista, el problema más grave no es la falta de una adecuada regionalización, sino que se requiere una reforma del Estado, ya que los problemas que enfrentan las regiones para elevar su gasto son similares en los diferentes niveles del aparato estatal.

Consideró que debieran ponerse altos estándares para ocupar los puestos de responsables de las unidades

ejecutoras, al menos para las que manejan mayor presupuesto.

“Si la unidad ejecutora maneja proyectos de inversión de S/50 millones, entonces el perfil debe ser muy exigente; entre S/10 millones y S/50 millones, pueden ser solo requisitos exigentes; y, para menos de S/10 millones, perfiles más relajados teniendo en cuenta que allí ingresan municipios de zonas de frontera o lugares aislados en donde probablemente no cuenten con profesionales especializados”, propuso.

Añadió que con líderes más preparados y que se capaciten constantemente, se daría un gran paso hacia adelante, ya que esos líderes se rodearán de cuadros adecuados: ingenieros, economistas y arquitectos que sean capaces de iniciar procesos de ejecución de obras, de acompañarlas, hacer seguimiento, conseguir la ejecución y que se culminen de forma exitosa.

“Los cargos de confianza hacen mucho daño a las autoridades porque entran personas que supuestamente apoyan y cuidan a la gestión, pero se convierten en generadores de ineficiencias que terminamos pagando todos los peruanos”, concluyó.

## Falta de capacidad instalada

La falta de líderes capaces de sacar adelante los proyectos de inversión pública en el aparato estatal se evidencia también en el hecho que una sola persona queda a cargo de varios proyectos y, por tanto, no cuenta con el tiempo suficiente para sacar adelante a todos.

José Herrera Jara, decano del Colegio de Economistas de Lima, explicó que, en áreas como saneamiento o agricultura de alguna entidad, se aprueban, por ejemplo, 5 proyectos de inversión y en todos se coloca como director del proyecto al director general del área. “Cada proyecto debe tener un responsable. Hacerse cargo de varios proyectos significa que no vas a poder sacar adelante ninguno”, afirmó.

Lo mismo sucede en la parte administrativa. Como el área maneja varios proyectos, entonces se decide contratar a un solo personal administrativo para que apoye a toda la cartera de proyectos. “Basta que se entrampe con uno de los proyectos para que, en su afán de solucionarlo, se atrase con todos los demás”, advirtió.



**Los cargos de confianza hacen mucho daño a las autoridades porque entran personas que supuestamente apoyan y cuidan a la gestión, pero generan ineficiencias, dijo José Herrera Jara, del Colegio de Economistas de Lima.**

# LAP afirma que nuevo aeropuerto Jorge Chávez es una oportunidad para crecimiento de las Mypes

**Para el concesionario del terminal aéreo es crucial la presencia de una comunidad empresarial robusta y competitiva en su entorno, pero solo un 7% de sus proveedores son MYPE. Por ello, con su iniciativa ‘Despega Emprendedor’ pretende acrecentar esta participación, dijo Julissa Salavarría Moreno, su gerenta de Sostenibilidad.**

La remodelación y ampliación del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, en el Callao, convierte en propicias las posibilidades de crecimiento para las micro y pequeñas empresas (Mypes) de esa región que año tras año incrementan su presencia en el cluster logístico aeroportuario, pero dónde todavía hay mucho espacio por conquistar.

Julissa Salavarría Moreno, gerenta de Sostenibilidad de Lima Airport Partners (LAP), concesionario del aeropuerto Jorge Chávez, indicó que un 7% de los proveedores del terminal aéreo son micro, pequeñas y medianas (Mipymes) del Callao, porcentaje que puede considerarse menor y que la empresa espera incrementar apoyando a su despegue.

Explicó que la iniciativa ‘Despega Emprendedor’ de LAP está diseñada para fortalecer las capacidades empresariales y personales de los empresarios MYPE de la zona de influencia directa del aeropuerto.

El programa ofrece una capacitación integral, es decir, gestión empresarial; Recursos Humanos: Seguridad y Salud en el Trabajo (SST); Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SSOMA); gestión financiera; logística; buenas prácticas ambientales; tributación; comercio electrónico; importaciones; así como asesorías en estrategia comercial, creación de redes y oportunidades de negocio con empresas más grandes, incluyendo a LAP.

Asimismo, se monitorea y evalúa constantemente el progreso de las empresas para asegurar un crecimiento continuo y adaptado a los nuevos escenarios que vayan surgiendo.

## Beneficiados

“Desde su lanzamiento en el 2021, ‘Despega Emprendedor’ ha beneficiado a 342 empresas locales, logrando que los empresarios chalacos se homologuen y se conviertan en proveedores para LAP, empresas del ecosistema aeroportuario y otras de la región Callao, con calidad y precios competitivos”, resaltó.

Además de la capacitación y asesoría, el programa apoya la articulación comercial de las Mypes y ha conseguido que 31 microempresarios se conviertan en nuevos proveedores en la cadena de suministros de LAP, concesionario que estima que cada emprendedor

apoyado ha generado 274 empleos formales, contribuyendo significativamente a la reducción del desempleo en la región.

Salavarría señaló que para LAP es crucial la presencia de una comunidad empresarial robusta y competitiva en su entorno; y, la ampliación de las instalaciones del aeropuerto supone una nueva oportunidad para las Mypes.

“El aeropuerto depende de una cadena de suministro confiable y eficiente, que incluye proveedores locales capaces de ofrecer productos y servicios de alta calidad con operaciones seguras. La falta de desarrollo empresarial en la región no solo limita las opciones de proveedores locales, sino que también afecta negativamente a la economía local, de la cual LAP forma parte integral. Sin duda, el nuevo aeropuerto representará una plataforma de negocios muy

significativa, por la variedad de servicios relacionados que los vecinos puedan identificar”, indicó.

Son varios los rubros que se espera puedan consolidarse con una oferta de calidad, segura y eficiente para el renovado clúster logístico: confecciones, mantenimiento, construcción, transporte, catering, entre otros, actividades que se han beneficiado por contar con un aeropuerto en su región, subrayó.

## Avance de obras

LAP informó que la ejecución de las obras del nuevo aeropuerto ya se encuentra al 90% y espera que entre en operaciones el 18 de diciembre próximo, de modo que pueda atender el próximo año a 40 millones de pasajeros.

Es decir, el nuevo terminal será 3 veces más grande que el actual, pasando de ocupar 90.000 a 270 mil metros



**‘Despega Emprendedor’ ha beneficiado a 342 empresas locales, logrando que los empresarios chalacos se conviertan en proveedores de LAP, afirmó Julissa Salavarría Moreno.**



## LAP espera que ‘Despega Emprendedor’ sea un modelo replicable de desarrollo empresarial

El modelo de sostenibilidad de ‘Despega Emprendedor’ integra capacitación continua, asesorías personalizadas y el fortalecimiento de redes comerciales para las Mypes. Los empresarios que participan en el programa reciben recursos y capacitaciones gratuitas que les permite mejorar sus competencias empresariales y personales, asegurando así su crecimiento y competitividad a largo plazo.

Además, la vinculación de las empresas beneficiarias con LAP, y otras empresas que operan en el aeropuerto, crea relaciones comerciales duraderas que fomentan la estabilidad económica.

“Nuestra visión es que este programa se convierta

en un modelo replicable de desarrollo empresarial que pueda ser adoptado por otros aeropuertos y regiones, contribuyendo así al crecimiento económico sostenible y al fortalecimiento de las Mypes a nivel nacional”, explicó Julissa Salavarría Moreno, gerenta de Sostenibilidad de LAP.

Otra característica que posee el programa es que es flexible y se adapta continuamente a las necesidades cambiantes de las Mypes participantes. A través de un monitoreo y evaluación constante, se ajustan sus contenidos y metodología enfocada en procesos ágiles, para asegurar que los empresarios reciban la capacitación más relevante y útil para su desarrollo.

Además, la iniciativa está alineada con los valores y

compromisos corporativos de LAP, que incluyen la responsabilidad social, la sostenibilidad y el apoyo al desarrollo económico local.

Este alineamiento asegura que ‘Despega Emprendedor’ cuente con el respaldo continuo de la empresa y que sus objetivos estén integrados en la estrategia corporativa a largo plazo.

Finalmente, se han implementado sistemas de medición y reporte para evaluar el impacto del programa y asegurar su eficacia. Los resultados y aprendizajes se comparten con todas las partes interesadas, lo que facilita la mejora continua y garantiza la transparencia en las acciones que se emprenden.

## Mypes crecen cuando empieza a operar una nueva infraestructura logística

Juan Sánchez Sánchez, director de Banca de Inversión de la consultora Maximixe, señaló que hay mucho espacio para las micro y pequeñas empresas (Mypes) cuando empiezan las operaciones de una nueva infraestructura logística, principalmente en los sectores servicios y comercio.

“Hay mucha gente que se mueve para realizar operaciones en un puerto o un aeropuerto, desde un agente de aduanas hasta los exportadores, importadores, entre otros. A todos ellos hay que

brindarles servicios y venderles determinados bienes para que desarrollen sus actividades”, explicó. Las oportunidades están presentes, pero hay que estar listos para aprovecharlas. Así, las Mypes que quieran insertarse a la cadena de valor de un operador logístico tiene que capacitarse.

Sánchez dijo que, si una MYPE quiere comercializar maquinarias y equipos, debe capacitarse en ese tipo de mercancías, lo que le va a permitir conocer bien los productos que comercializa, así como

los riesgos involucrados en su comercialización. Pero, además, recomendó que las Mypes busquen permanentemente oportunidades de negocio. Es decir, estar atentos a descubrir las necesidades que actualmente no existen pero que en el futuro se van a presentar.

“Las Mypes pueden prepararse para atender esas necesidades que van a aparecer y que pueden ser excelentes negocios para generar ingresos que mejoren el bienestar de sus familias”, subrayó.

cuadrados, lo que representa una gran oportunidad para nuevos negocios.

La idea es que el Callao sea un hub de servicios para toda la región latinoamericana, no solo para las conexiones aéreas, sino para que empresas multinacionales pongan su sede en la ciudad aeropuerto, por ello se ofrecerá un centro de convenciones, además de hoteles y centros logísticos; y, detrás de todo ello, puede haber proveedores MYPE.

### Apoyo continuo

Dada la generación de beneficios que ha conseguido para el ecosistema aeroportuario y la comunidad del Callao, en LAP no se pone en duda la continuidad del programa ‘Despega Emprendedor’ que iniciaron en el 2021.

“El programa ha sido exitoso, empero, la problemática a resolver todavía sigue vigente. Afortunadamente, tenemos confirmada la efectividad de las soluciones implementadas y que serán de utilidad para el desafío que genera la ampliación del aeropuerto”, comentó.

Para asegurar que el impacto de esta iniciativa perdure en el tiempo y sea escalable, LAP ha desarrollado una estrategia de valor. Va a seguir apoyando a las Mypes del Callao, reafirmó Salavarría.



**La ejecución de las obras del nuevo aeropuerto Jorge Chávez ya se encuentra al 90% y LAP prevé que entre en operaciones el 18 de diciembre próximo.**

# Mypes necesitan conocer la oferta financiera tradicional y fintech para que no caigan en créditos informales

**El líder del Programa Contigo Emprendedor del BCP, José Callegari Gazzo, afirmó que, si queremos que se siga consolidando el sector de los micro, pequeños y medianos empresarios, hay que abordar no solo el acceso a capital sino el fortalecimiento de sus capacidades de gestión.**

Es necesario que los microempresarios conozcan las soluciones que ofrece el sistema financiero tradicional y las fintech para que no caigan en préstamos informales como el ‘gota a gota’ con todos los problemas que genera, afirmó José Callegari Gazzo, líder del Programa Contigo Emprendedor del BCP.

“Antes era más complicado dar préstamos al sector de la microempresa, sobre todo por falta de conocimiento, pero poco a poco, con las distintas fintech, el sistema financiero se puede dar cuenta de las posibilidades que tienen los microempresarios y darles préstamos”, indicó.

Recordó que además existen empresas tecnológicas como Yape que están dando microcréditos que ayudan a inyectar el capital necesario a los microempresarios. “Es fundamental que los micro y pequeños empresarios empiecen a usar el sistema financiero para que puedan acceder a préstamos que los ayuden con capital de trabajo”, insistió durante el lanzamiento del Premio Contigo Emprendedor.

## Mipymes

Según cifras del Ministerio de la Producción (Produce), al cierre del 2022, en Perú existían 2,24 millones de empresas formales, de las cuales el 94,2% son microempresas, el 5% pequeñas y el 0,2% medianas; y juntas representan el 99,4% de las empresas del país.

Lima, Arequipa y La Libertad son las regiones con más concentración de Mipymes formales operativas. El 44,6% están concentradas en el sector comercio, le sigue el sector servicios (40,7%) y, mucho más lejos, el sector manufactura (8,6%).

“Manufactura es un sector de la Mipyme que debemos apoyar y, sobre todo, potenciar porque es el que da más empleo y puede dar más empleo formal”, señaló Callegari.

Recordó que el 28,5% de las Mipymes tuvo acceso a un crédito formal, según cifras del 2021 del Produce, y recibieron S/75 millones en créditos. Las regiones en las que más se otorgaron son Lima con S/39,4 millones (52,5%), Arequipa con S/3,9 millones (5,3%) y La Libertad con S/3,5 millones (4,8%).

## Perfil

Indicó que el 50,2% de los emprendedores peruanos tienen entre 30 y 49 años. Solo el 19,5% cuenta con educación superior y trabaja 60 horas semanales en promedio, y solo el 17% cuenta con un nivel alto de educación financiera.

“Si queremos que se siga consolidando el sector de las Mipymes tenemos que abordar no solo el acceso a capital sino el fortalecimiento de sus capacidades de

gestión, sobre todo, para que puedan hacer que sus empresas sean más productivas”, dijo.

Entre las motivaciones para emprender, comentó que la principal es la necesidad económica (50,5%), seguida del deseo de mejorar los ingresos (20,9%) y ser independiente (17,7%).

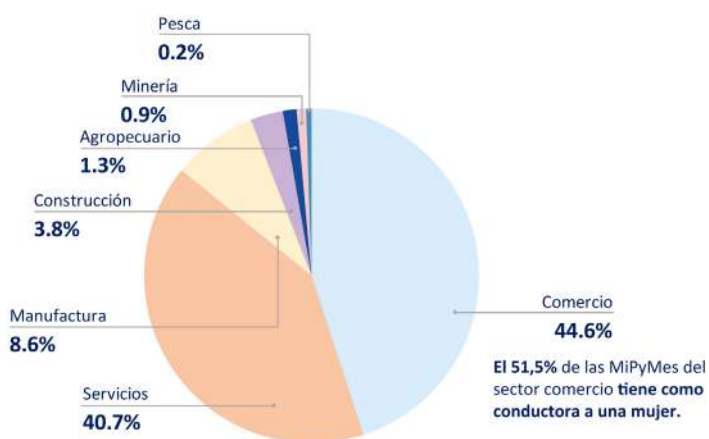
## Contigo Emprendedor

El BCP lanzó la quinta edición del Premio Contigo Emprendedor, a través del cual los microempresarios podrán recibir capacitaciones gratuitas en finanzas, digitalización, seguridad y liderazgo; mientras que participan por capital de desarrollo para sus emprendimientos. El premio repartirá S/100 mil entre 5 ganadores, cada uno recibirá S/20.000.

“Como parte de esta iniciativa, ofrecemos clases magistrales dictadas por especialistas externos y asesorías prácticas de la mano de colaboradores expertos que se suman como Voluntarios BCP”, comentó Callegari.

Este premio es una de las 5 formas de capacitación del programa Contigo Emprendedor BCP, una iniciativa de educación gratuita dirigida a emprendedores lanzada en el 2019 y que, a la fecha, ha capacitado a más de 311 mil emprendedores en todo el país.

### Concentración de Mipymes por sector



Elaborado en base a PRODUCE (2024).

### Motivaciones para aprender

50.5%

Necesidad económica

20.9%

Deseo de mejorar sus ingresos

17.7%

Ser independiente

### Principales retos que enfrentan

Informalidad

El 75% de las empresas en el Perú operan de manera informal o con prácticas informales.

Conducta ética

La corrupción y el abuso de precios tienen un gran impacto negativo en imagen empresarial y su rendimiento.

Brechas de género y centralismo

Ambos factores generan barreras debido a la concentración desigual de las oportunidades rentables y recursos disponibles.

Elaborado en base a PRODUCE (2024) y Arellano (2020).



## Opinión

# Listas para crecer

## El megapuerto de Chancay y las Pymes



**Hugo Valdivia Trujillo**  
Director de Finanzas, Land Life Company

El megapuerto en Chancay marca un antes y un después para Perú, proyectándolo como un líder económico en la región y estableciendo un nexo directo con los mercados asiáticos. Este megapuerto, ubicado al norte de Lima, no solo es una proeza de infraestructura, sino también un catalizador del comercio exterior y un motor de cambio para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del país.

Con una proyección de impacto económico de US\$4.500 millones anuales y la generación de 8.550 empleos directos, la relevancia de este proyecto es indiscutible. Para las Pymes, la primera tarea es comprender el contexto y la magnitud de este proyecto.

La capacidad del megapuerto para manejar un volumen significativo de mercancías, ampliará las oportunidades para que las empresas locales se integren en cadenas de suministro globales. Conocer los tipos de mercancías que se manejarán y las nuevas rutas comerciales es crucial para adaptar los modelos de negocio hacia los estándares internacionales.

Las Pymes deben evaluar sus procesos y considerar las adaptaciones necesarias para cumplir con las exigencias de los mercados de exportación. Esto incluye la mejora de la calidad de los productos y la inversión en certificaciones que serán cruciales para ingresar a mercados como China, Japón, Corea del Sur e Indonesia.

Certificaciones como ISO 9001 para la gestión de calidad, ISO 14001 para la gestión ambiental, y certificaciones específicas del sector como BRC para seguridad alimentaria o FSC para productos forestales, pueden abrir puertas a nuevos mercados internacionales y aumentar la competitividad.

Además, la colaboración y la formación de alianzas estratégicas serán fundamentales para ampliar capacidades y reducir costos. Una alianza entre productores agrícolas y empresas de procesamiento y distribución puede permitir una oferta más integrada y competitiva a nivel internacional.

Colaboraciones con empresas de tecnología logística puede mejorar la eficiencia en la cadena de suministro. Asociarse con universidades o centros de investigación para

innovar en productos o procesos que agreguen valor diferencial ante la competencia global también es una opción viable.

La tecnología será un aliado clave en este proceso. Invertir en soluciones tecnológicas avanzadas para la gestión de inventarios y el comercio electrónico permitirá a las Pymes manejar eficientemente las operaciones y expandir su alcance tanto a nivel nacional como internacional. Estas inversiones son esenciales para mantenerse competitivos en un mercado globalizado.

El financiamiento emerge como un aspecto crítico. Las Pymes deben explorar las diferentes opciones de financiamiento disponibles para apalancar sus operaciones y expansión.

Entre estas opciones se encuentran los préstamos ofrecidos por entidades bancarias locales e internacionales con condiciones favorables para exportadores, fondos de inversión especializados en desarrollo empresarial, y programas de crédito gubernamentales diseñados para fomentar la exportación y la modernización tecnológica.

Muchas instituciones financieras ofrecen líneas de crédito específicas para mejoras logísticas y adquisición de tecnología avanzada, esenciales para integrarse eficazmente en cadenas de suministro globales.

La capacitación no debe ser subestimada. Preparar a los equipos para enfrentar los nuevos desafíos implica formación en nuevas tecnologías y una comprensión profunda de los mercados internacionales y las regulaciones de exportación. Este es un pilar para asegurar que las Pymes no solo puedan participar sino también destacarse en el nuevo escenario económico que el megapuerto ofrece.

La apertura del megapuerto de Chancay es una ventana de oportunidades que requiere una preparación meticulosa y una adaptación proactiva por parte de las Pymes. Aquellas que logren entender este nuevo escenario y se adapten eficazmente podrán maximizar los beneficios de este desarrollo infraestructural, posicionando a Perú como un centro económico vital en el Pacífico Sur. Las Pymes peruanas están listas para crecer hacia el exterior, ahora es el momento de actuar y aprovechar esta oportunidad histórica.

***“La apertura del megapuerto de Chancay es una ventana de oportunidades que requiere una preparación meticulosa y una adaptación proactiva por parte de las Pymes. Aquellas que logren entender este nuevo escenario y se adapten eficazmente podrán maximizar los beneficios de este desarrollo infraestructural”.***

## Entrevista a Mario Guerrero Corzo, gerente de Estrategia de Inversiones de Scotia Wealth Management Perú

# “Los inversionistas financieros internacionales se mantienen expectantes respecto de la economía peruana”

A junio del 2024, inversores extranjeros mantienen el 35% de los bonos soberanos en circulación, proporción similar al 38% de hace un año. El apetito podría ser mayor si hubiera señales que mejoren el entorno para realizar negocios en Perú, comenta a Microfinanzas, Mario Guerrero Corzo.

### Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

**El Banco Central de Reserva (BCR) ha mantenido su tasa de interés de referencia en 5,75%. ¿Prevén ustedes nuevos recortes en este año?**

Sí, vemos que hay espacio para entre 2 y 3 recortes adicionales en lo que resta del año. La inflación ya se encuentra bajo control y la economía muestra signos de recuperación, por lo que no hay apuro. El BCR tomará en cuenta los movimientos de la tasa de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos con el fin de evitar presiones innecesarias sobre el tipo de cambio, que podrían contaminar a la inflación.

**Si ya no hubiera más rebajas de la tasa del BCR, ¿eso haría que se revierta la tendencia a la baja (aunque lenta) que se ha venido dando en las tasas de interés activas del mercado bancario y financiero local?**

En el escenario que ya no se produzcan más recortes de la tasa de interés de referencia, esperaríamos que el ritmo de descenso de las tasas de interés del mercado sea más lento aún, debido a los efectos rezagados e inercia que usualmente presenta el ajuste de las tasas de mercado a la tasa de referencia del BCR. El nivel actual de 5,75% es compatible con una postura de política monetaria restrictiva.

**Si bien las tasas de interés activas del sistema bancario han bajado entre diciembre del 2023 y julio de este año, todavía son altas con respecto a los niveles que se tenía en el 2019, sobre todo en créditos de consumo, a las micro y pequeñas empresas (Mypes) y el crédito hipotecario ¿A qué se debe?**

En efecto, las tasas de interés del sistema bancario están siguiendo la dirección de la política monetaria. El ciclo de recortes de tasas de interés aún no ha culminado, por lo que es previsible que las tasas activas continúen descendiendo en el futuro.

Las tasas de interés hipotecarias han sido las más sensibles a los cambios en la política monetaria de los segmentos mencionados, ubicándose actualmente sólo 33 puntos básicos por encima de su promedio histórico (8,40%).

**El crédito al sector privado en moneda nacional (y el crédito total) presentan tasas de crecimiento de 0,7% y 0,4%, respectivamente (variación anual a abril), según cifras del BCR. Es decir, están prácticamente estancados y se han venido desacelerando (en junio creció 0,2%). ¿Por qué este débil crecimiento cuando en el 2019 crecía a tasas de 10% y 7%, en cada caso?**

El débil crecimiento se explica por los múltiples choques sufridos por la economía (conflictos sociales, ciclón Yaku, Fenómeno de El Niño, gripe aviar), que causaron la recesión del 2023, a lo que se agregó la alta inflación -y consiguiente deterioro del poder adquisitivo-, altas tasas de interés (por la política monetaria contractiva) y ausencia de señales claras para promover la inversión.

Sin embargo, la economía ya se está recuperando, inicialmente por mejores condiciones climáticas; el BCR ya inició el ciclo de recorte de tasas de interés y la inflación ya se encuentra bajo control, lo que debería favorecer la recuperación del crédito en lo que resta del año, hacia un crecimiento de 3,5% como proyecta el BCR para este año.

**¿Los actuales indicadores del sistema financiero nacional son saludables y adecuados para seguir impulsando el**

**crédito para la reactivación de la economía peruana?**

El sistema financiero permanece sólido en su conjunto, con elevados niveles de solvencia y liquidez. Nuestra impresión es que la posición de política monetaria ayudará a la recuperación del crédito. Las tasas de interés atraviesan por un ciclo de recortes, con pausas en el camino, que reflejan la cautela del BCR en la conducción de la política monetaria.

**“Nuestra impresión es que la posición de política monetaria ayudará a la recuperación del crédito. Las tasas de interés atraviesan por un ciclo de recortes, con pausas en el camino, que reflejan la cautela del BCR en la conducción de la política monetaria”.**

Ello se refleja en que la inflación ya se encuentra bajo control, dentro del rango meta (entre 1% y 3%) y en que el sol peruano se mantiene como la moneda más estable de América Latina.

El BCR prevé una expansión de 7,4% en la liquidez en moneda nacional para este año, ritmo superior a la previsión de 5,5% que realizó a inicios de año, y se espera un crecimiento de 10% para los depósitos en moneda nacional, lo que permitirá contar con el fondeo necesario para la recuperación del crédito.

### Inflación y dólar

**La inflación anual ha disminuido y ya entró al rango meta, pero en julio se ubicó en 2,1%. ¿Está controlada o la persistencia de una inflación subyacente por encima de 3% (3% en julio), sigue siendo un riesgo?**

La inflación ya se encuentra bajo control, gracias a la conducción de la política monetaria y a la reversión de choques de oferta. Sin embargo, el BCR buscará asegurar que la misma permanezca dentro del rango meta. Ello explica las pausas realizadas dentro del ciclo de recorte de tasas de interés.



La inflación subyacente está mostrando resistencia a descender, en parte por la inercia inflacionaria del sector servicios. No se prevén presiones alcistas sobre los costos, tanto según la inflación mayorista (-1,2% a/a) como según la inflación importada (+1,2% a/a), a lo que se agrega la tendencia descendente observada en el precio internacional del petróleo.

### ¿Hay el riesgo de un nuevo repunte de la inflación por choques de oferta externos (aumento sustancial de precios de granos, petróleo y fletes por agudización de conflictos bélicos)?

Estos riesgos siempre están latentes. A diferencia del 2023, las condiciones climáticas son ahora favorables, lo que ayuda a mitigar en parte estos riesgos.

### ¿Qué tasa de inflación proyectan ustedes para este año?

Para el 2024 proyectamos una inflación de 2,4%, en el tramo superior del rango meta (entre 1% y 3%).

### ¿En cuánto estiman que cierre el tipo de cambio en el 2024 y qué factores explicarían ese pronóstico?

Proyectamos un tipo de cambio de S/3,75 para el cierre del presente año, nivel que se ajusta a los fundamentos actuales como buenos precios internacionales de los metales, percepción de riesgo país relativamente estable, escenario de tasas de interés en soles por encima de las de dólares, y un dólar estable.

### Capitales

#### ¿La incertidumbre sobre el ritmo de

### reducción de las tasas de interés de la política monetaria en economías desarrolladas (Estados Unidos) podría gatillar una salida importante de capitales de Perú?

No necesariamente. El escenario base considera un aterrizaje suave de la economía de Estados Unidos, situación que se viene cumpliendo según los datos económicos más recientes de ese país. Las probabilidades de que la Fed recorte su tasa de interés en septiembre se ubican cerca de 90%.

El BCR mantiene un escenario base con spread positivo (tasa de interés en soles por encima de la tasa en dólares). Un escenario con spread negativo (tasa soles por debajo de la tasa dólares) podría ejercer presión hacia una mayor demanda de dólares y potencial salida de flujos hacia el exterior.

### ¿Cuál es la actual percepción del mercado de capitales peruano por parte de los inversionistas financieros internacionales? ¿Han vuelto en su totalidad y están creciendo sus inversiones financieras en Perú?

Los inversionistas financieros internacionales se mantienen expectantes respecto de la economía peruana. La visión desde el exterior es usualmente más positiva que la visión local.

Los indicadores de percepción de riesgo se mantienen relativamente estables, al igual que el apetito por instrumentos en soles, como los bonos soberanos.

A junio del 2024, inversores extranjeros mantienen el 35% de los bonos soberanos en circulación, proporción similar al 38% de hace un año. El apetito podría ser

mayor si hubiera señales que mejoren el entorno para realizar negocios en Perú.

Las condiciones del mercado internacional son favorables. Varias bolsas mundiales han registrado niveles récord en julio, sostenidas por buenos resultados corporativos, mientras que los rendimientos de los bonos se mantienen expectantes, pues deberían beneficiarse de los recortes de tasas de interés. Incluso activos alternativos, como los commodities, registran apreciaciones importantes, como lo demuestran los precios del oro y del cobre.

### El dato

El Banco Central de Reserva (BCR) prevé una recuperación del crédito en el 2024 en línea con la evolución de la actividad económica pues estima que el Producto Bruto Interno (PBI) crecerá 3% este año.

Así, proyecta que el crecimiento del crédito al sector privado en moneda nacional será de 4,1% en el 2024 y 6% en el 2025, tomando en cuenta la culminación de la amortización de los créditos otorgados bajo el programa Reactiva Perú.

De esta manera, estima que el crédito total al sector privado crecerá 3,5% este año (5% sin el programa Reactiva Perú) y 5% en el 2025.



*“Proyectamos un tipo de cambio de S/3,75 para el cierre del presente año, nivel que se ajusta a los fundamentos actuales como buenos precios internacionales de los metales, percepción de riesgo país relativamente estable, escenario de tasas de interés en soles por encima de las de dólares, y un dólar estable”, afirma Mario Guerrero Corzo.*

# Todos los indicadores de expectativas empresariales sobre situación actual se recuperaron en julio

**En julio, 15 indicadores de un total de 18 se ubicaron en el tramo optimista, mientras que dicha cifra fue de 13 en el mes previo. Solo se redujeron las expectativas de la economía y de la demanda de sus productos a 12 meses, según la Encuesta Mensual de Expectativas Macroeconómicas del BCR.**

Todos los indicadores de las expectativas empresariales sobre la situación actual se recuperaron en el mes de julio; en particular, los indicadores de nivel de producción y órdenes de compra retornaron al tramo optimista, según la Encuesta Mensual de Expectativas Macroeconómicas elaborada por el Banco Central de Reserva (BCR).

En julio, 15 indicadores de un total de 18 se ubicaron en el tramo optimista, mientras que dicha cifra fue de 13 en el mes previo. Pasaron al tramo optimista el nivel de producción actual y las órdenes de compra respecto al mes anterior.

Solo permanecen en el tramo pesimista la situación actual del negocio y el nivel de demanda con respecto a lo esperado, aunque mostraron significativas mejoras acercándose al tramo optimista.

Según la encuesta, también se recuperó la mayoría de los indicadores de expectativas respecto al mes previo. Solo se redujeron las expectativas de la economía y de la

demanda de sus productos a 12 meses, sin embargo, se mantienen en el tramo optimista.

Los indicadores de expectativas de precios de insumos y de venta a 3 meses también se redujeron respecto al mes de junio, pero también se mantienen en el tramo optimista.

Cabe señalar que en la segunda quincena de julio también se llevó a cabo la mencionada encuesta mensual a una muestra representativa de empresas de los diversos sectores económicos del país, así como a instituciones financieras y analistas económicos.

## Expectativas regional

En julio se realizó la encuesta de percepción regional con una cobertura de 313 empresas que operan en las diferentes regiones del país y, contrariamente a lo que sucedió con la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas, la mayoría de los indicadores de expectativas se deterioraron en

todas las zonas. No obstante, se mantienen en el tramo optimista, con excepción del nivel de producción actual y de la economía a 3 meses en la zona sur y la contratación de personal a 3 meses en la zona centro, que pasaron al tramo pesimista luego de haber estado en el tramo optimista en el mes de junio.

En la zona norte todos los indicadores se mantienen en el tramo optimista, sin embargo, respecto a la encuesta de junio 13 se deterioraron y 7 mejoraron.

En la zona centro un indicador pasó al tramo negativo. De los 20 indicadores, 9 mejoraron, 9 se deterioraron y 2 permanecieron estables.

En la zona sur 2 indicadores pasaron al tramo negativo. De los 20 indicadores 4 mejoraron, 14 se deterioraron y 2 se mantuvieron sin variación.

Se aprecian resultados mixtos en los indicadores de situación actual en el norte y sur, y una recuperación de estos en el centro.

Resultados de la Encuesta de Expectativas Macroeconómicas

	Diciembre 2019	Marzo 2020	Mayo 2024	Junio 2024	Julio 2024	Correlación con PBI <sup>1/</sup>
<b>SITUACIÓN ACTUAL</b>						
DEL NEGOCIO	53,4	41,1	46,9	47,6	49,4	0,56
NIVEL DE VENTAS	54,2	30,3	52,7	50,7	53,3	0,49
NIVEL DE PRODUCCIÓN	50,0	23,5	55,1	49,7	51,8	0,44
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	40,0	23,0	38,7	38,3	42,4	0,68
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	51,2	27,5	50,9	48,4	51,3	0,52
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS <sup>2/</sup>	8,9	5,9	16,2	14,6	14,0	-0,36
<b>EXPECTATIVA DE:</b>						
LA ECONOMÍA A 3 MESES	50,8	21,8	47,5	50,4	51,1	0,63
LA ECONOMÍA A 12 MESES	61,5	41,5	55,3	59,3	58,6	0,42
EL SECTOR A 3 MESES	51,5	28,5	51,5	50,6	51,5	0,67
EL SECTOR A 12 MESES	61,5	43,4	60,2	59,2	60,1	0,33
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	56,1	28,3	50,9	52,2	52,6	0,66
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	66,6	46,4	60,5	60,9	60,9	0,66
DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	55,1	30,7	54,8	55,0	56,1	0,66
DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	68,0	47,4	64,9	65,4	64,4	0,66
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	48,6	35,9	49,2	51,1	50,9	0,66
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	54,0	39,6	56,4	57,9	58,7	0,58
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES <sup>3/</sup>	51,3	29,9	49,0	50,4	51,3	0,65
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES <sup>3/</sup>	59,3	40,0	55,6	58,0	58,5	0,65
<b>EXPECTATIVA DEL PRECIO PROMEDIO DE:</b>						
INSUMOS A 3 MESES	51,5	52,9	51,7	53,9	52,0	0,63
VENTA A 3 MESES	56,4	49,7	55,6	56,7	55,7	0,59

> : mayor a 50  
< : menor a 50

<sup>1/</sup> Indica que la diferencia mensual de cada índice de difusión no es mayor, en valor absoluto, que 0,2. Las flechas hacia arriba o hacia abajo indican que se superó este umbral, mientras que el signo "=" implica que el índice no varió.

<sup>2/</sup> Correlaciones halladas a partir de diciembre de 2007 hasta diciembre de 2019 respectivamente. Para los indicadores de situación actual se muestra la correlación contemporánea, y para el resto de expectativas se presenta la correlación con el PBI adelantado tres periodos.

<sup>3/</sup> Los días de inventarios no deseados muestran la diferencia entre los días de inventarios correspondientes a cada mes menos los días de inventarios deseados según las empresas.

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

Fuente: BCR

Resultados de la Encuesta de Percepción Regional

	Zona Norte		Zona Centro		Zona Sur	
	Jun. 24	Jul. 24	Jun. 24	Jul. 24	Jun. 24	Jul. 24
<b>SITUACIÓN ACTUAL</b>						
SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO	65,5	62,0	56,3	58,2	56,2	57,1
NIVEL DE VENTAS	52,7	61,6	56,5	60,0	62,7	60,8
NIVEL DE PRODUCCIÓN	45,5	71,1	50,0	50,0	53,8	46,8
NIVEL DE DEMANDA CON RESPECTO A LO ESPERADO	56,1	50,4	41,5	51,9	46,1	51,9
ÓRDENES DE COMPRA RESPECTO AL MES ANTERIOR	51,6	62,1	56,4	62,2	62,4	60,9
DÍAS DE INVENTARIOS NO DESEADOS <sup>1/</sup>	8,5	9,5	-0,3	-3,8	3,7	3,5
<b>EXPECTATIVAS DE:</b>						
LA ECONOMÍA A 3 MESES	69,5	61,0	52,1	51,9	55,9	48,2
LA ECONOMÍA A 12 MESES	78,1	76,4	53,6	56,7	66,5	58,0
EL SECTOR A 3 MESES	72,6	63,5	61,5	55,7	57,5	60,1
EL SECTOR A 12 MESES	77,3	78,5	61,6	64,7	71,9	65,1
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	74,2	64,9	65,3	64,2	63,8	62,6
LA SITUACIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	74,8	81,7	64,0	75,0	74,5	68,6
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 3 MESES	76,1	67,3	66,0	54,6	65,8	63,8
LA DEMANDA DE SUS PRODUCTOS A 12 MESES	77,1	81,7	70,2	69,0	78,5	70,8
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 3 MESES	63,6	61,3	55,1	48,1	59,3	53,2
CONTRATACIÓN DE PERSONAL A 12 MESES	74,6	69,4	61,4	58,7	71,4	61,3
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 3 MESES	71,9	61,1	64,9	60,4	58,0	57,9
INVERSIÓN DE SU EMPRESA A 12 MESES	78,1	74,6	63,1	70,0	72,4	63,3
<b>PRECIOS:</b>						
INSUMOS A 3 MESES	55,7	57,7	55,2	54,8	47,1	50,9
VENTA A 3 MESES	55,7	53,3	60,4	66,0	64,4	59,3
<b>NÚMERO DE RESPUESTAS</b>	<b>133</b>	<b>143</b>	<b>49</b>	<b>56</b>	<b>116</b>	<b>114</b>

<sup>1/</sup> > mayor a 50 puntos (tramo optimista), < menor a 50 puntos (tramo pesimista) y "=" igual a 50 puntos (neutral).

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

<sup>1/</sup> Los días de inventarios no deseados muestran la diferencia entre los días de inventarios correspondientes a cada mes menos los días de inventarios deseados según las empresas.

Fuente: BCR



# La industria de fondos mutuos en Perú cerrará este año con inversiones por encima de los S/45.000 millones

**En el 2025, probablemente se vea una menor velocidad de crecimiento del monto invertido en fondos mutuos en Perú respecto al presente año, aunque no se espera un cambio en la tendencia positiva que está reportando, señaló el gerente general de Credicorp Capital SAF, Óscar Zapata Urteaga.**

La industria de fondos mutuos en Perú cerrará este año con inversiones por encima de los S/45.000 millones, lo que acercaría al país nuevamente al máximo histórico de US\$48.385 que alcanzó en marzo del año 2021, afirmó Óscar Zapata Urteaga, gerente general de Credicorp Capital Sociedad Administradora de Fondos (SAF).

“Estamos viendo un mayor ritmo de crecimiento de la economía peruana en esta segunda mitad del año. Además, el ciclo de baja de tasas de interés va a continuar. Proyectamos hasta 2 disminuciones de tasas de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos, aun cuando sabemos que ha comunicado que probablemente vaya a ser solo una”, manifestó.

Sin embargo, consideró que el próximo año, probablemente se vea una menor velocidad de crecimiento del monto invertido en fondos mutuos en Perú, aunque no se espera un cambio en la tendencia positiva.

“Sin duda, en un año preelectoral los peruanos sentimos más incertidumbre y eso suele impactar en el rendimiento de los mercados y, por ende, de los de inversión. Todo eso sujeto a cómo se va a ir

desenvolviendo el panorama y el mapa político, así como las opciones que puedan salir”, indicó.

Recordó que existe un miedo en los inversionistas ante opciones políticas altamente disruptivas. “De hecho, eso fue lo que pasó cuando ganó las elecciones Pedro Castillo. El mercado y los inversionistas van aprendiendo. La reacción ante la incertidumbre política va a incorporar a futuro esos aprendizajes. En ese sentido, estamos viendo que se recobra la confianza. Se puede desacelerar la industria de fondos mutuos, pero no creo que cambie la tendencia”, insistió.

### Nuevo comportamiento

Zapata subrayó que las razones de este cambio de comportamiento son básicamente 2. La primera es una mejora en las tasas de retorno de los fondos mutuos en comparación con otras alternativas de ahorro ya que, en un escenario de disminución de tasas de interés de los bancos centrales, los fondos mutuos se convierten en una opción atractiva en términos de rentabilidad.

“Si bien la Fed está demorando la decisión de disminuir sus tasas, el Banco Central de Reserva (BCR) ya empezó

a bajarlas este año y eso tiende a generar una reacción positiva en los activos que administran los fondos mutuos que pueden ofrecer tasas más competitivas que otras formas de ahorro e inversión, y se vuelven más atractivos para los clientes”, explicó.

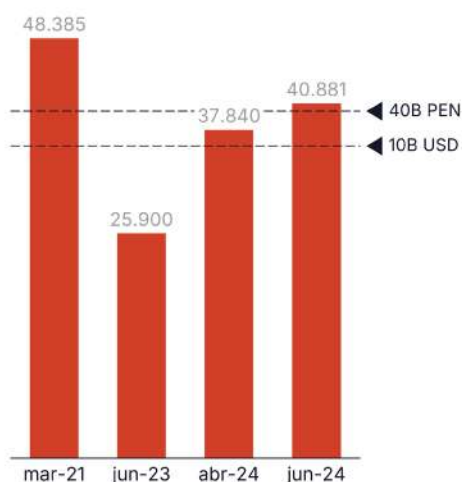
La segunda causa es que hay una mayor confianza de los clientes para invertir su dinero en Perú a través de administradoras de fondos mutuos locales.

“Los clientes no necesariamente ven la necesidad de sacar su dinero a otras alternativas de inversión en el extranjero. Eso refleja una mayor confianza de los peruanos de invertirlo desde Perú a pesar de cierta inestabilidad política y demoras en la reactivación económica”, subrayó.

Dijo que un ejemplo de esto es que el crecimiento del patrimonio administrado en los fondos mutuos, aislando el tipo de cambio, se ha dado en mayor peso en los fondos en soles que en los fondos en dólares. Los fondos en soles han crecido 30% mientras que los de en dólares 20%.

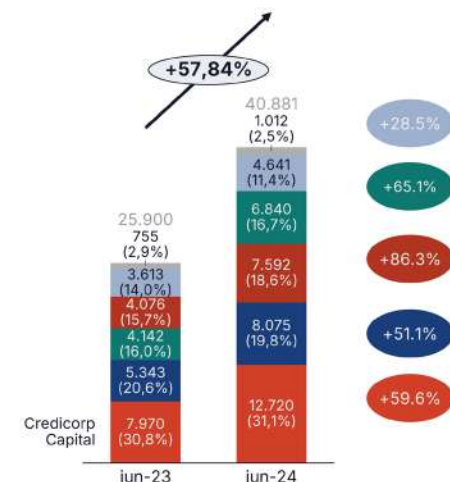
“Ambos tienen tasas de crecimiento bastante altas, lo que demuestra que los inversionistas no necesariamente

**Evolución AUM\* 2021-2024**  
S/. Miles de millones



\* Activos bajo gestión (AUM, por sus siglas en inglés)  
Fuente: Credicorp Capital

**Evolución AUM\* 2022-2024**  
S/. Miles de millones, PdM(%)



\* Activos bajo gestión (AUM, por sus siglas en inglés)  
Fuente: Credicorp Capital

se están refugiando en fondos en dólares, que suele ser la moneda a la que recurrimos los peruanos cuando hay mucha inestabilidad. Es una herencia que nos queda desde los años 90”, indicó.

Precisó que no necesariamente la inversión en fondos mutuos es en activos peruanos, porque se invierten en toda clase de activos, pero desde Perú. “Esto se evidencia en cómo los fondos mutuos en soles han tenido un mayor crecimiento que los de en dólares, aislando el efecto del tipo de cambio”, indicó.

Además, resaltó que este crecimiento de 58% en los últimos 12 meses a junio del 2024, ha sido capitalizado por casi todos los jugadores del mercado, en el que Credicorp Capital SAF representa la mayor parte con el 31,1% del total acumulado a junio del 2024, con un crecimiento de 59,6% respecto a junio del 2023.

### Primer semestre

Zapata mencionó que el patrimonio administrado en fondos mutuos superó la barrera de los S/40.000 millones en Perú al cerrar el mes de junio en US\$40.881 millones, lo que posiciona a este producto financiero como una de las principales alternativas de inversión y ahorro de los peruanos.

El crecimiento fue superior a 20% en el primer semestre, con un incremento en el saldo promedio. “Los clientes están empezando a tener más patrimonio con nosotros, pero no necesariamente en el ticket promedio. En el ticket promedio total sí. Si corto por tipos de población, nos hemos estado acercando más a los peruanos y estamos hoy en un negocio mucho más volcado a los inversionistas retail”, indicó. Comentó que este crecimiento en el primer semestre

es un hito muy importante porque la industria de fondos mutuos tocó un máximo histórico en marzo del 2021 con S/48.385 millones. Sin embargo, luego de la inestabilidad política, principalmente, pero también de la inflación y la inestabilidad geopolítica, hubo una caída muy dramática que llegó a su punto más bajo en junio del 2023 con S/25.900 millones.

Agregó que el patrimonio administrado se incrementó en 58% en los últimos 12 meses, hasta junio del 2024; lo que se explica en aproximadamente 35% por la valorización de portafolios (mejores rentabilidades por fondo) y efecto del tipo de cambio; y, en aproximadamente 65% por nuevos saldos de los clientes, por ejemplo, un 10% más de crecimiento de partícipes.

“Es una industria que, hasta el cierre del 2023, tenía un crecimiento muy ligero de nuevos partícipes. Hoy vemos, a mitad de año, un crecimiento de 10%. De este 65% de crecimiento en patrimonio administrado en el último año, el 35% se explica por el buen desempeño de los mercados, de los activos y de las bolsas, y el 65% por los inversionistas peruanos sumando más dinero o sumándose por primera vez a esta nueva forma de inversión”, explicó.

Cabe señalar que, al cierre de junio, Credicorp Capital SAF gestionó un patrimonio de S/12.720 millones en fondos mutuos, el ticket promedio de inversión es de S/175 mil y los clientes invierten principalmente en fondos liquidez, corto plazo y fondos estructurados.

“Ya no son los grandes inversionistas de la banca privada quienes hoy influyen o pesan más en la composición del mercado, sino los inversionistas retail que han crecido de 30% a 40%. Eso quiere decir que, en ese segmento, los tickets suelen ser más bajos”, expresó.

### Ventajas

Zapata subrayó que la alternativa de ahorro de inversión en fondos mutuos presenta claras ventajas sobre otras opciones en el mercado, no sólo por las mejores tasas relativas que tienen, sino por la mejor rentabilidad coyuntural.

En primer lugar, los fondos mutuos son muy fáciles de acceder y de usar en comparación con otras alternativas de inversión. Sólo se necesita tener una cuenta de ahorros en el banco de su preferencia para acceder a los fondos mutuos en venta por las instituciones bancarias, que son justamente los principales administradores de fondos del mercado.

Tienen, como parte de su estrategia, la distribución a través de uno de los grandes bancos del mercado. El cliente tiene que contactarse con su banco o su administrador de fondos y solicitar una asesoría y un perfilamiento, proceso que es gratuito. “Por regulación, estamos en el deber de hacerlo. Se puede iniciar la inversión desde S/20 o US\$5 dependiendo del fondo”, precisó.

Consideró un mito que uno deba tener ahorrados S/10.000, S/20.000 o S/50.000 para poder acceder a esta forma de inversión. Además, existen numerosas opciones de canales digitales, por lo que el cliente no tiene que acercarse a las oficinas físicas de un banco para hacer operaciones con sus fondos mutuos.

“Desde Credicorp Capital estamos en la web vía BCP y un cliente puede operar sus fondos mutuos desde ahí. Estamos también en una aplicación que se llama ‘Tyba’ que es muy sencilla de usar. El cliente no tiene que preocuparse por calcular el Impuesto a la Renta de las

## El 10% de operaciones de suscripción y rescate de fondos mutuos se hace en la web del BCP

El 10% de operaciones de suscripción y rescate de fondos mutuos de Credicorp Capital SAF se hace desde Banca por Internet del BCP desde inicios de junio, es decir, se ha logrado ese porcentaje en un lapso muy corto de tiempo, afirmó Óscar Zapata Urteaga.

Como parte de la estrategia de digitalización del negocio de fondos mutuos y buscando democratizar las inversiones, los clientes de Credicorp Capital SAF pueden interactuar con sus fondos mutuos desde la web del BCP, es decir, pueden invertir, retirar o consultar sus saldos; y, los clientes del BCP también podrán acceder a fondos mutuos a través de este canal.

“Hemos visto un acercamiento muy drástico de las personas. Hoy la página web recibe a diario más de 2.000 consultas de saldos. Estas personas están interactuando diariamente con nuestros fondos. Antes, esto no era una realidad cuando no teníamos un canal digital tan potente”, manifestó.

Dijo esperar que mientras ganan tracción, se haga más conocido este canal y sigan creciendo en el mercado, la usabilidad y la conveniencia que

representa un canal tan importante como la página web del BCP en la vida financiera de los peruanos va a impactar positivamente en su volumen de patrimonio administrado. “De hecho, los rescates o las suscripciones, dependiendo del tipo de fondo, pueden hacerse el mismo día. Es sumamente conveniente”, dijo.

### Penetración

Zapata afirmó que el grupo bancario BCP tiene entre 12 millones y 14 millones de clientes, mientras que Credicorp Capital SAF, una subsidiaria del grupo, tiene alrededor de 70.000. “Tenemos todavía un nivel de penetración muy bajo con respecto al potencial que podemos alcanzar entre los peruanos bancarizados”, indicó.

En total, la industria de fondos mutuos tiene menos de 400 mil inversionistas, cuando el nivel de bancarización en Perú llega a 15 millones, por lo que hay un potencial muy grande. “Mientras las SAF puedan transmitir todos estos atributos o características que hacen que este producto sea muy conveniente y puedan acercarlo a sus clientes a través de canales como la oferta digital, sin duda

podrán duplicar el mercado o hacerlo crecer aún más”, manifestó.

### Limitantes

Sin embargo, admitió que el principal factor que limita el crecimiento de la industria de fondos mutuos tiene que ver con cómo educan sobre la misma, y se acercan y comunican con claridad los beneficios que tiene esta alternativa de inversión.

“Estamos muy lejos del óptimo de cómo deberíamos hacerlo, cuando uno conversa con clientes o no clientes, estos mitos que tienen son creencias muy instauradas. Esto viene con un tema de cercanía, de educación, de hacernos fáciles de entender. Una muestra es el nombre de nuestros productos que no son fáciles de entender”, precisó.

Otro factor que ha impedido un mayor crecimiento de la industria de fondos mutuos es que no han estado presentes en los canales digitales. “Como productos financieros nos hemos demorado en la transformación digital que ha empezado a vivir la industria en la última década. Ahí es donde tenemos que hacer un cierre de brechas”, subrayó.



ganancias, hacer la declaración, hacer el pago, porque las SAF lo hacen todo por uno”, señaló.

Subrayó que las SAF están obligadas por regulación a hacer el cálculo, declararlo ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat) y hacer la retención. “En realidad, no es una fuente de inversión que vaya a traer complicaciones luego, al tener que calcular los impuestos al cierre del año fiscal. Los fondos mutuos son fáciles de acceder y fáciles de usar”, dijo.

### Oferta flexible

En segundo lugar, la oferta es muy flexible porque existen múltiples fondos con alternativas que no son muy riesgosas. “En Credicorp Capital tenemos 70 fondos mutuos con características muy distintas. Existen fondos de muy bajo riesgo y fondos muy conservadores, en términos de inversión, si así uno lo desea”, comentó Zapata.

También dijo que es un mito que un cliente debe dejar su inversión muchísimo tiempo o amarrarla a un plazo determinado pues existen fondos que permiten entrar y salir cuando uno lo desee; “entonces, uno no tiene que dejar el dinero un tiempo fijo si no quiere”.

Expresó que existen otros fondos que tienen otras estrategias de inversión a plazo fijo y que también suelen ser de muy bajo riesgo, por ejemplo, si es que uno quiere recibir un dinero cada cierto tiempo; fondos que reparten distribuciones o dividendos cada 3 meses; fondos con distintos subyacentes como los que invierten en deuda, en depósitos a plazo, en acciones o en combinaciones de estos; o, en otros activos o facturas (factoring).

Incluso, existen fondos que invierten en gestores internacionales. “A través de las varias SAF de su preferencia, uno puede acceder a estrategias de inversión sumamente sofisticadas, a las que normalmente no se podría porque tendría que irse al extranjero, pero que puede hacerlo desde aquí. Los fondos mutuos tienen una amplia oferta que permite, a través de esta asesoría gratuita, elegir el fondo que más se acomode a su momento de vida, a su momento de inversión”, resaltó.

### Gestión experta

En tercer lugar, consideró que los fondos mutuos se diferencian de las inversiones directas en acciones o en bonos, en que hay una gestión de expertos activa.

Las SAF tienen un equipo de inversiones dedicado a monitorear, en todo momento, a los mercados y entender cómo sus movimientos y los movimientos políticos pueden impactar en el desempeño de la rentabilidad de los fondos. Están encargados de monitorear a las empresas de los activos y de las acciones de los bonos donde invierten el fondo y entender si es que esa empresa está teniendo los resultados que se quiere. Y, por lo tanto, se dedican a rebalancear esos activos.

Explicó que es una labor muy compleja que se necesita si es que se compra una acción o un bono específico. “Entonces, uno tiene un valor agregado muy alto. Por lo tanto, esto suele tener un impacto importante en la diversificación”.

Señaló que estas 3 características hacen que la propuesta de valor de los fondos mutuos sea sumamente potente; y no solamente por su rentabilidad comparativamente más ventajosa en esta coyuntura.

### Potencial

Zapata subrayó que los fondos sumamente conservadores de liquidez están rentando en el último año entre 5% y 6%, lo cual es un monto sumamente atractivo pensando en que el nivel de riesgo es bajísimo y en que estos fondos tienen una disponibilidad inmediata.

“En lo que va del año, los fondos que invierten en renta fija o los que invierten en fondos a mediano plazo en soles están rentando por encima de 7,3%. Son retornos bastante atractivos. Eso va a depender de la elección de las diferentes necesidades del cliente”, manifestó.

Dijo que el potencial de la industria peruana de fondos mutuos es enorme si se compara con Chile o Colombia, porque los niveles de penetración, usabilidad y relacionamiento de los clientes con los fondos en esos países son bastante mayores, el doble o el triple de lo que existe en Perú.

“Esto es algo que debemos y podemos capturar, siempre y cuando nos acerquemos a los clientes. Nos falta mucho a las administradoras de fondos; mucho camino por recorrer para hacernos entendibles y plasmar estos atributos de mejor manera para acercarlos a su día a día. Esto es muy dependiente de las estrategias de digitalización que hagamos como administradores de fondos”, opinó.

Consideró que el ‘viaje’ de un cliente a través de los

fondos mutuos debe estar basado en una estrategia omnicanal. El partícipe debe poder interactuar con sus fondos a través de diferentes canales de venta muy cercanos a su día a día.

“Sí veo el viaje de los fondos mutuos, primero me asesoro; entendiendo un poco cuál es el objetivo de mi inversión, qué plazo quiero, cuál es mi perfil de riesgo. Creo mis cuentas de inversión, lo cual es un onboarding bastante sencillo, y evalúo la primera inversión, invierto, hago subscripciones adicionales a ese fondo, a nuevos fondos y rescato”, detalló.

Agregó que todo ese viaje se puede hacer de diferente manera. Mientras más cerca se esté de los clientes se podrá seguir potenciando el crecimiento del mercado. “Mientras nosotros le facilitemos este cambio de canales y le ofrezcamos mayor cercanía a los clientes, podremos destapar este gran potencial”, indicó.

En ese sentido, Zapata afirmó que Credicorp Capital SAF ha hecho un esfuerzo muy grande de transformación digital. Cerró el año 2023 con un cambio para tener un sistema que les permite conectarse a canales digitales mucho más potentes.

“Estamos en la web del BCP que es una de las más usadas de Perú. Más de 600 mil personas entran a hacer sus operaciones en esa página web y ahora pueden hacerlas con fondos mutuos de Credicorp Capital y con fondos mutuos del BCP”, mencionó.



**Al cierre de junio, Credicorp Capital SAF gestionó un patrimonio de S/12.720 millones en fondos mutuos, manifestó Óscar Zapata Urteaga.**

# BVL registra aumento récord de inversionistas con 47.000 nuevas cuentas

**Casi el 50% pertenece a inversionistas menores de 30 años, quienes están comenzando a invertir con montos iniciales de entre S/1.500 y S/2.000, lo que sugiere una creciente participación de jóvenes en el mercado de valores, afirmó la Asociación de Sociedades Agentes de Bolsa (ASAB).**

La Bolsa de Valores de Lima (BVL) ha experimentado un incremento significativo en el número de inversionistas en lo que va del año. Según Jorge Ramos Maita, presidente de la Asociación de Sociedades Agentes de Bolsa (ASAB), ha registrado 47.000 nuevas cuentas, un aumento considerable en comparación con los 12.000 a 14.000 nuevos inversionistas que ingresaban anualmente en años anteriores.

Este incremento representa un crecimiento de aproximadamente 250% en la entrada de nuevos inversionistas a la BVL, manifestó el también gerente general de BBVA SAB.

De estas 47.000 nuevas cuentas, casi el 50% pertenece a inversionistas menores de 30 años, quienes están comenzando a invertir con montos iniciales de entre S/1.500 y S/2.000, fenómeno que sugiere una creciente participación de jóvenes en el mercado de valores, lo que podría tener un impacto positivo a largo plazo, precisó.

Durante el webinar “Perspectivas de Inversión en el Mercado de Acciones Peruano”, Rocío Infantas Duran, presidenta de El Dorado Asset Management, resaltó que la BVL ha sido una de las más rentables del mundo en lo que va del año y se encuentra entre las 3 bolsas con mayor rentabilidad de los mercados emergentes.

Este grupo incluye economías en vías de desarrollo como Turquía, Taiwán, Colombia, Polonia, Sudáfrica, China, Qatar, Chile y Emiratos Árabes Unidos (EAU).

## Factores internos

En el primer semestre del año, la BVL logró un rendimiento de 18%, superando a los principales índices globales, como el MSCI, que abarca tanto países desarrollados como en desarrollo.

Infantas explicó que este aumento no solo refleja un mayor interés en el mercado bursátil peruano, sino también la confianza en las perspectivas económicas del país.

Para Ramos, factores como los altos precios de los commodities, un entorno político estable y la reciente reducción de la tasa de interés de referencia del Banco Central de Reserva (BCR), han sido clave para este rendimiento.

“La reducción de tasas de interés, que se espera continúe, ha facilitado el acceso a financiamiento y ha estimulado el consumo, incentivando a los inversionistas a comprar acciones en la BVL”, manifestó.

## Factores externos

Recordó que el cobre tiene una relación directa con la economía peruana y con los principales índices de la BVL. Cuando el precio del cobre sube, la BVL también sube; y cuando el cobre baja, la bolsa disminuye.

En ese sentido, dijo que la BVL es un reflejo de la economía. “Aunque la economía peruana ha tenido un crecimiento negativo en los últimos años, en los últimos meses hemos observado un cambio. En abril, por ejemplo, creció el Producto Bruto Interno (PBI) en 5,2%, lo que impulsó un rendimiento positivo en la BVL”, agregó.

Explicó que la BVL suele adelantarse entre 6 y 12 meses a lo que sucederá en la economía, y este adelanto ha sido evidente en los excelentes rendimientos recientes, impulsados por las expectativas de un PBI positivo.

## Mayores ganancias

Por su parte, Luis Ramos Osorio, gerente de Estrategia de Renta Variable en LarrainVial Research, comentó que, en lo que va del año, el mercado bursátil ha enfrentado vientos contrapuestos: una mayor aversión al riesgo y el aumento en los precios del cobre. Este último factor ha predominado, impulsando significativamente el rendimiento del mercado accionario peruano.

Indicó que el índice S&P/BVL Perú Select, que agrupa a las compañías más líquidas del mercado peruano, ha mostrado un rendimiento superior en comparación con sus pares en Latinoamérica y mercados emergentes.

Detalló que la performance del mercado accionario puede descomponerse en 4 factores importantes: mejora en los múltiplos (precio que se paga por cada



**La BVL está entre las 3 bolsas con mayor rentabilidad de los mercados emergentes del mundo, dijo Rocío Infantas Duran.**



## Cómo invertir en la BVL

No se necesita un monto mínimo para invertir en la bolsa, uno puede empezar con la cantidad que desee. Es importante tratar la inversión como una alcancía, ahorrando poco a poco hasta alcanzar un nivel significativo de inversión por acción, sostuvo Jorge Ramos Maita, presidente de la ASAB.

“Para empezar a invertir en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), lo primero que deben hacer es acudir a una casa de bolsa autorizada. Es crucial asegurarse de que la casa de bolsa esté autorizada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) para garantizar la seguridad de la inversión”, expresó. Advirtió que, en este mercado, como en cualquier otro, existen fraudes y empresas no confiables, por lo que es vital verificar la autorización en la página de la SMV.

Pueden hacer inversiones directas comprando

acciones de grandes empresas en la BVL o a través de los ETF (instrumentos financieros que consisten en una canasta de acciones, bonos u otros activos, administrados por expertos en un solo fondo).

“Para los inversionistas principiantes, siempre es recomendable empezar con un portafolio diversificado, utilizando ETF. Una vez que se familiaricen con el mercado, pueden empezar a hacer ‘stock picking’, o selección de valores(\*), de sectores o acciones específicas. Es difícil que un inversionista novato le gane a un ETF diversificado, que suele ser una opción más rentable y sencilla”, comentó.

Al invertir en un ETF, el dinero invertido se diversifica automáticamente en varias empresas, facilitando la gestión del portafolio. Después,

con más conocimiento del mercado, se puede invertir en acciones específicas y evaluar mejor las oportunidades. Ramos recordó que la inversión en bolsa debe ser de largo plazo. Muchos entran a la bolsa buscando ganancias rápidas, pero eso es arriesgado; lo recomendable es invertir a largo plazo, apostando al crecimiento de las empresas y la economía.

“A largo plazo, se pueden ver grandes rendimientos, por ejemplo, si una persona hubiera invertido un dólar en un índice bursátil hace décadas, ese dólar podría valer hoy alrededor de US\$14.000 gracias al interés compuesto”, comentó.

*(\*) Hace referencia a todas aquellas estrategias de inversión que quieren conseguir una rentabilidad adicional o unos rendimientos superiores al mercado.*

dólar o sol de utilidad), utilidades de las compañías, tema cambiario y dividendos.

“En el caso del mercado accionario peruano, la mejora en múltiplos y en las utilidades de las compañías ha sido equilibrada, lo que explica los retornos observados en la bolsa local”, señaló Ramos.

Dentro del índice BVL Perú Select, el sector minero es el que muestra la mejor performance y ha contribuido en un 50% al alza del índice local. Este sector se ha beneficiado directamente del aumento en los precios de los metales. En promedio, el sector minero representa entre el 40% y 45% del índice, lo que le permite capturar de primera mano estos vientos positivos, añadió.

El segundo sector más relevante en términos de contribución al rendimiento del índice local es el sector financiero, seguido por el sector construcción.

### Desafíos

Además, Ramos abordó los desafíos actuales de la BVL y mencionó que un problema significativo es la baja liquidez del mercado: el 91% de las acciones listadas en Perú tienen volúmenes negociados inferiores a US\$1 millón por día. Este bajo nivel de liquidez presenta riesgos para los inversores que buscan tomar posiciones en la bolsa.

Entre los riesgos, se encuentran la dificultad para entrar y salir del mercado sin afectar los precios, mayor volatilidad en los precios de las acciones, spreads amplios que aumentan los costos de transacción, riesgo de manipulación del mercado y dificultad en la valoración precisa de los activos. Estos factores pueden resultar en costos adicionales y en un entorno de inversión menos predecible y más riesgoso.

Para mitigar estos riesgos, recomendó construir un portafolio diversificado. En este sentido, un Exchange-Traded Fund (ETF, o fondo cotizado en bolsa) puede ser una alternativa interesante para los inversionistas que buscan diversificar sus riesgos en un mercado con baja liquidez.

Explicó que la falta de liquidez está parcialmente

relacionada con el éxodo de inversionistas extranjeros, un fenómeno que ha mostrado signos de reversión en lo que va del año.

“Además, la erosión política e institucional, junto con el ruido regulatorio en la industria de fondos de pensiones en Perú, ha llevado a una sobreexposición en la renta fija por parte de los inversionistas institucionales. Este fenómeno ha reducido la actividad de estos inversores en la bolsa, resultando en volúmenes negociados más bajos”, dijo.

En esa línea, Ramos Maita, presidente de la ASAB, subrayó el regreso de los inversionistas extranjeros, no solo de aquellos que compran participaciones mayoritarias, sino también de los que apuestan a mediano y corto plazo en la BVL.

“Este año, hemos visto un incremento en la inversión de ‘viajeros’, un tipo de inversionista que no observábamos desde el año 2020. Esto incluye tanto a inversionistas minoristas como a aquellos interesados en inversiones a mediano plazo”, puntualizó.



**Cuando el precio del cobre sube, la BVL también sube; y cuando el cobre baja, la bolsa disminuye, recordó Jorge Ramos Maita.**

## Entrevista a Roberto Vargas Buendía, presidente de la Asociación de Fintech Perú

# “Aproximadamente un tercio de los bancos peruanos están abiertos a trabajar con las fintech”

En el Perú Fintech Forum 2024, realizado recientemente en Lima, Roberto Vargas Buendía, quien también preside la Alianza Fintech Iberoamérica, anunció que en octubre el país será sede de una cumbre regional de fintechs. Pretenden crear un gremio bancario moderno conformado por fintechs, revela a Microfinanzas.

## ¿Cómo ha evolucionado la industria de fintech peruana en el último año?

En diciembre pasado, un informe de Visa reveló que Perú contaba con 288 fintech de las cuales una tercera parte eran extranjeras, principalmente de Argentina, Colombia y Chile. Este sector sigue creciendo a una tasa anual de doble dígito, de entre 20% y 25%. Además, estamos viendo la entrada de nuevos jugadores al mercado, tanto extranjeros como fundadores peruanos.

El mercado peruano no solo está creciendo y consolidándose, sino que también está estableciendo relaciones de negocios con otros países. Cada vez hay más bancos, tanto nacionales como internacionales, abiertos a generar relaciones comerciales o estratégicas con fintech de Perú, Chile, Colombia y México.

Al mismo tiempo, algunas fintech están registrándose o adquiriendo licencias bancarias en estos países, lo que les permite operar como bancos y cooperar más estrechamente con el sector bancario tradicional.

**Hace más de un año, el ‘Estudio de mercado sobre el sector Fintech’ del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) recomendaba mejorar la competencia. ¿Cómo ha cambiado el panorama?**

En los últimos años, los bancos han desarrollado equipos internos y han ampliado su visión para colaborar y cooperar con las fintech. Esta colaboración se da tanto a nivel operativo como en las unidades de negocios y en los directorios.

Algunos bancos han avanzado más que otros, desarrollando tecnología propia y protocolos de acceso, la interfaz de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés), para integrarse tecnológicamente con las fintech y operar distintos modos de asociación.

Esto ha llevado a una mayor madurez en la forma en que se percibe la competencia y la cooperación en el sector. A nivel global, los jugadores tradicionales que no se adaptan y no establecen relaciones con los innovadores tecnológicos financieros quedan fuera del mercado.

## ¿Qué porcentaje de las entidades financieras están abiertas a trabajar con las fintech?

Aproximadamente un tercio de los bancos peruanos están abiertos a trabajar con las fintech. En Perú, ha habido diversos experimentos y acuerdos comerciales entre bancos y fintech a lo largo del tiempo. Algunas iniciativas surgieron hace mucho y, con el tiempo, se han creado laboratorios dentro de los bancos y unidades de negocio especializadas para cooperar con las fintech.

Un ejemplo destacado es Alfintech, que es la división fintech del banco Alfin. Esta división se dedica a ofrecer servicios financieros a otras fintech, facilitando así la colaboración y la integración en el sector financiero.

Otros bancos también están desarrollando esquemas de colaboración similares, demostrando que el sector está en constante evolución y apertura hacia nuevas formas de cooperación.

## ¿Han llegado los denominados “unicornios” a Perú?

**“Muchos unicornios y fintechs ya tienen licencias bancarias y es necesario unificar los esfuerzos de la banca moderna para crear un nuevo orden institucional en el sector privado y desarrollar las finanzas abiertas en la región”.**

Los unicornios son empresas con grandes volúmenes de capital, mayor a US\$1.000 millones. Un ejemplo es Nubank, la fintech más grande de la región. Estas empresas siempre están explorando nuevos mercados, pero enfrentan desafíos debido a las relaciones que deben establecer con los reguladores en cada país.

Dependiendo del modelo de negocio, deben aplicar a una o más licencias para operar, y este proceso puede ser largo y costoso. Por eso, los países que tienen procedimientos y procesos más rápidos para la emisión de licencias son más competitivos para atraer este tipo de capital.

## ¿Es costoso y engorroso para los unicornios entrar a Perú en comparación a otros países?

Sí, es un poco más complejo. Por ejemplo, Nubank ya ingresó a México y Colombia. Entonces, debemos



preguntarnos qué está pasando en Perú. Recordemos que, en el 2017, el Banco Itaú intentó ingresar al Perú y no pudo, mientras que sí logró entrar en Uruguay, Chile y Colombia, entre otros. Hay una oportunidad para hacer una revisión competitiva y mejorar.

## Regulación

**¿La Asociación de Fintech Perú ha sugerido mejoras en la regulación a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) que permitan hacer más atractivo el mercado?**

Nos reunimos semanalmente en nuestra mesa de Asuntos Regulatorios con los miembros del gremio y hemos intentado crear mecanismos transparentes para generar diálogos con los reguladores.

Recientemente, invitamos a la SBS y estamos esperando una respuesta para abrir una mesa técnica transparente donde cualquier jugador pueda ver lo que discutimos.

Con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) actuamos en la Comisión Consultiva para la Inclusión Financiera de las Fintech, trabajando varios temas en una agenda analizada con el Banco Central de Reserva (BCR). Además, interactuamos en la definición de un sistema interoperable y participamos en consultas y talleres.

La Superintendencia del Mercados de Valores (SMV), por su parte, es un regulador muy abierto, flexible y amigable, aunque aún tenemos algunos temas pendientes relacionados con inversiones y fondos. Nuestra intención es mantener una relación transparente y técnica con los reguladores, sin agendas ocultas.

**¿Cuáles son los principales obstáculos que impiden el desarrollo del sector fintech en Perú?**

Desde una perspectiva sensata, como presidente de la Asociación, en lugar de exigir una regulación favorable, debemos insistir en crear los fundamentos para un nuevo despegue del sistema financiero en general. Esto incluye una ley industrial tecnológica financiera que promueva la competencia, la transparencia y la inversión extranjera.

No se trata solo de tecnología, sino de atraer capitales que financien el crecimiento rápido y acelerado de las fintech.

En nuestro gremio, estamos abogando por una ley que promueva estas condiciones. Invitamos a todos a participar en esta iniciativa. En cuanto a las trabas, los mayores obstáculos que presentaba la banca han sido superados en los últimos 2 años.

Además, aunque el mercado y la política son diferentes, la mala política puede afectar negativamente el entorno macroeconómico, dificultando la llegada de grandes jugadores y capitales nuevos, más baratos y competitivos.

**¿Qué se necesita para que los “unicornios”**

**lleguen a Perú y la industria fintech despegue?**

Para atraer a los grandes unicornios y fomentar el crecimiento de la industria, debemos continuar en la senda de atraer inversiones extranjeras. Si mantenemos la tasa de crecimiento actual, podríamos alcanzar a

países como Argentina o Chile en el número de fintech en uno o 2 años.

Esto convertiría a Perú en un laboratorio de crecimiento e internacionalización para futuras empresas extranjeras. Es importante reformular el sistema financiero, incluyendo a las fintech, para mejorar el mercado financiero y atraer estas inversiones.

**Transparencia superior**

**En su propuesta de reformulación del sistema financiero, ¿hacia dónde cree que evoluciona este sistema?**

El sistema financiero evoluciona hacia un nivel

de transparencia superior. Esto incluye no solo los productos financieros y los niveles de competencia que se pueden alcanzar, sino también la racionalidad de los agentes para invertir en el crecimiento de las fintech. Definitivamente, debe haber más transparencia y creo que la competencia es el camino para seguir.

***“En Perú, ha habido diversos experimentos y acuerdos comerciales entre bancos y fintech a lo largo del tiempo. Algunas iniciativas surgieron hace mucho y, con el tiempo, se han creado laboratorios dentro de los bancos y unidades de negocio especializadas para cooperar con las fintech”.***



***“En lugar de exigir una regulación favorable, debemos insistir en crear los fundamentos para un nuevo despegue del sistema financiero en general. Esto incluye una ley industrial tecnológica financiera que promueva la competencia, la transparencia y la inversión extranjera”, manifiesta Roberto Vargas Buendía.***



**Actualmente estamos en un proceso de implementación de interoperabilidad entre todas las entidades del sistema financiero. ¿Qué considera que sigue después?**

El siguiente paso es el Open Data y el Open Banking. Todo esto forma parte de la reformulación del sistema financiero para hacerlo más democrático.

Esto significa permitir que no solo la industria financiera y sus componentes cooperen e interactúen entre sí, sino también que otras industrias puedan aprovechar los datos de los clientes, con los clientes como propietarios de esos datos.

Esto creará un círculo virtuoso donde estos datos permitirán la creación de nuevos servicios financieros basados en información de otras industrias.

**¿Cómo contribuiría esto a la inclusión financiera?**

Dentro del sistema financiero, las fintech están enfocadas en atender a los sectores más vulnerables que no tienen acceso a la banca tradicional. Hay fintechs dedicadas a educar a los inversionistas, a reducir los costos de transacción, y a facilitar el ahorro diario, incluso de pequeñas cantidades.

Estas iniciativas permiten que más personas accedan a servicios financieros personalizados y mejoren su calidad de vida, contribuyendo significativamente a la inclusión financiera.

**Nuevo gremio**

**Desde la Alianza Fintech Iberoamérica que usted también lidera, se está promoviendo la formación de un gremio bancario. Cuéntenos al respecto.**

Somos un organismo internacional compuesto por 16 cámaras y asociaciones fintech de Iberoamérica. Con más de 3.000 empresas fintech generando innovación y empleos, la alianza representa un ecosistema diverso y dinámico que incluye a gigantes como España, Brasil y México, así como a mercados emergentes como Perú, Chile, Colombia y Argentina.

Desde las 16 cámaras, hemos identificado la necesidad de crear un nuevo interlocutor legítimo y transparente en la región: un gremio bancario moderno.

Muchos unicornios y fintechs ya tienen licencias bancarias y es necesario unificar los esfuerzos de la banca moderna para crear un nuevo orden institucional en el sector privado y desarrollar las finanzas abiertas en la región, no solo dentro de cada país.

Este esfuerzo puede generar un gran impacto en las relaciones del sector privado entre países, promoviendo una integración económica basada en servicios financieros innovadores.

**¿Qué ventajas traerá la creación de este gremio bancario?**

El reto es crear un gremio moderno bancario conformado por fintechs que ya tienen licencias bancarias y enfrentarían desafíos comunes. América Latina no es actualmente el destino preferido para la

inversión global y competimos con África y Asia por esos capitales para crecer.

El desarrollo tecnológico estará determinado por la inclusión en tecnología, y las fintechs son las que crean esta tecnología financiera.

**¿Qué tan factible es que se cristalice ese nuevo gremio bancario?**

En octubre está prevista una cumbre de unicornios fintech de la región que se realizará en el Perú. Será el primer paso para desarrollar las bases de este nuevo gremio financiero regional. Esta será una oportunidad única para reunir a muchos unicornios a nivel global. Eventualmente, llevaremos este proyecto a la Global Fintech Alliance, el gremio global de fintechs, con el objetivo de organizar una cumbre global de unicornios.

En octubre, podríamos recibir en Perú a empresas fintech valoradas en más de US\$1.000 millones. Estamos hablando de jugadores como Nubank y otros unicornios más jóvenes. Estimo que podrían venir unos 10 unicornios a Lima, creando una mesa de negocios cuyo valor podría alcanzar los US\$150 mil millones.

**¿Tienen problemas relacionados con el pago del Impuesto General a las Ventas (IGV)?**

En el caso de las fintechs que ofrecen préstamos (llamadas empresas de “lending fintech”), tienen que agregar el IGV a los intereses que cobran por esos préstamos.

El IGV es un impuesto de 18% que se suma a los intereses de los préstamos que ofrecen las fintechs en Perú.

Esto hace que el costo del servicio sea más caro en comparación con los bancos tradicionales, que no tienen que aplicar este impuesto a sus intereses.

La inafectación del IGV a los intereses de las empresas de lending fintech podría ser una solución que permitiría incluir financieramente a entre medio millón y un millón de personas.

Actualmente, las fintech deben asumir el costo del IGV en los intereses, lo que las obliga a desarrollar modelos de negocio novedosos para poder competir, ya que un 18% de IGV las dejaría fuera del mercado.



**El sistema financiero evoluciona hacia un nivel de transparencia superior, lo que incluye la racionalidad de los agentes para invertir en el crecimiento de las fintech, dice Roberto Vargas Buendía.**



# Líderes financieros de Latinoamérica y el Caribe se reúnen en el SUMMIC 2024 de San Salvador

**Organizado por la FEPCMAC y el sistema Fedecrédito de El Salvador, el evento reunirá a destacados líderes del sector para abordar temas cruciales como ciberseguridad, experiencia del usuario, gestión de riesgos y finanzas sostenibles.**

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) y el sistema Fedecrédito de El Salvador, organizan la segunda edición del Microfinance Summit for Latin America and the Caribbean (SUMMIC) 2024, que se llevará a cabo en la ciudad de San Salvador del 21 al 23 de agosto bajo el lema “Reinventando la Inclusión Financiera en pos de un objetivo mayor”.

El SUMMIC 2024 promete ser un espacio de diálogo y reflexión sobre los desafíos y oportunidades que enfrentan las instituciones microfinancieras de la región en la actualidad. Para este evento, la revista **Microfinanzas** participará como media partner.

Esta edición marca un hito al ser la primera que se realiza fuera de Perú, consolidándose como un evento de referencia internacional para promover mejores prácticas y soluciones innovadoras en el ámbito de las microfinanzas.

## Agenda

La cumbre reunirá a líderes financieros de Latinoamérica y el Caribe para abordar temas críticos en el contexto actual. Entre los temas a tratar destacan la ciberseguridad y el desarrollo de productos, la experiencia del usuario y la gestión de riesgos, el entorno regulatorio y el gobierno corporativo, así como las finanzas de género y verdes.

Estos temas son esenciales para entender y enfrentar los retos del sector microfinanciero, especialmente en un mundo en constante evolución.

También se enfocará en valorar las estrategias para desarrollar una mayor inclusión financiera con un enfoque de sostenibilidad, incluyendo finanzas de género, economía circular y finanzas verdes.

La inauguración del evento estará a cargo de Félix Ulloa Garay, vicepresidente de El Salvador, y de María Luisa Hayem, ministra de Economía. También participarán Macario Rosales Rosa, presidente de Fedecrédito, y Jorge Solís Espinoza, presidente de la FEPCMAC.

## Programa integral

El programa incluirá paneles temáticos durante los tres días del evento, tales como “Microfinanzas: Iniciativas

estratégicas que impactan en la inclusión financiera y desarrollo social”, donde se compartirán iniciativas que han tenido un impacto significativo en las comunidades.

Otros paneles destacados serán “Iniciativas para impulsar el desarrollo comercial entre Perú y El Salvador”, “Explorando el contexto microfinanciero en Latam al 2025”, “IA y tendencias en tecnología para las microfinanzas”, “Ciberseguridad y seguridad de la información en servicios financieros”, “Oportunidades de inversión para el desarrollo de las microfinanzas e inclusión financiera”, “Inclusión financiera y gobierno corporativo”, entre otros.

La FEPCMAC representa al sistema de Cajas Municipales ante organismos públicos y privados, nacionales e internacionales. Promueve la generación de economías de escala, educación e inclusión financiera a través de proyectos conjuntos para el desarrollo de nuevos productos y servicios financieros.

Por su parte, el sistema Fedecrédito está conformado por 47 Cajas de Crédito, 7 bancos de los Trabajadores, su Federación, Seguros Fedecrédito y Fedeservi. Es la red financiera con mayor cobertura nacional en El Salvador, con presencia en 195 municipios y más de 850 puntos de atención.



**La FEPCMAC y Fedecrédito anunciaron en Lima la realización del SUMMIC 2024 en San Salvador.**

## Entrevista a Martín Santa María Fernández Stoll, CEO de la Cámara de Compensación Electrónica (CCE)

# “Queremos aprovechar la infraestructura de pagos para desplegar un mecanismo denominado ‘requerimiento de pago’”

Este mecanismo permitirá que alguien pueda enviarle una alerta para cobrarle si es que le debe, si acepta el requerimiento, se debitará el monto de la deuda de su saldo en la cuenta o billetera, explica a Microfinanzas Martín Santa María Fernández Stoll.

### ¿Qué ruta siguen los pagos digitales en el país?

Antes teníamos una industria fraccionada, cada esquema de pago operaba como un ecosistema cerrado, Yape, Plin, BIM, no conversaban entre sí. Con la implementación de la interoperabilidad pasamos a un sistema integrado con pagos fáciles y rápidos que no solo incorpora a billeteras digitales sino a diferentes actores como bancos, Cajas Municipales, financieras, cooperativas y, recientemente, a empresas emisoras de dinero electrónico (EEDE) y fintech.

### ¿Cómo define el rol del Banco Central de Reserva (BCR) en este proceso?

Hemos jugado en pared, el regulador, la CCE, los participantes del ecosistema de pagos. Tuvimos que coordinar mucho el diseño y, en octubre del 2022, se lanzó el cronograma de interoperabilidad.

Desde abril del 2023 se inició la conexión entre Yape y Plin, en julio se publicó la regulación para permitir el acceso de las EEDE a la CEE. En septiembre se unieron las entidades financieras y las referencias mediante código QR. Finalmente, este año es la inclusión de las fintech como iniciadores de pago.

### ¿Es similar al camino que siguen otros países?

Perú avanza muy bien en la digitalización de pagos, hay países en la región que están evaluando nuestro modelo. Pero en países que llevan la delantera, como Pix en Brasil, el sistema de pagos instantáneos está manejado directamente por el Banco Central.

### ¿Cuál ha sido la evolución en el número de transferencias?

En el 2019, antes de la pandemia, hacíamos 5 millones de transacciones al año, crecimos a 13 millones en el 2020, dimos un salto a 61 millones en el 2021. Así nos hemos expandido hasta llegar a los 152 millones de transferencias en el 2023 y proyectamos unos 204 millones de operaciones inmediatas para este 2024.



Significa un crecimiento de 40 veces en los últimos 5 años, una estimación poco creíble en el 2019, cuando empezó este proceso acelerado de adopción de pagos digitales.

### Número celular

### ¿Qué porcentaje representan las operaciones con número de celular?

En septiembre del 2023, desde que nos unimos al mercado interoperable, esta modalidad de pago con número de celular representó un 3% de todas las transferencias inmediatas, claramente el número predominante de operaciones (97%) era con código de cuenta interbancaria (CCI). A abril del 2024, las operaciones con número de celular ya equivalen al 19% del total de transacciones en tiempo real. El 81% es a través del CCI, pero de un universo más grande de operaciones.

### ¿Cuál es el volumen?

Empezamos con 0,4 millones de transferencias por S/51 millones en septiembre del año pasado. Llegamos a enero del 2024 con 1,7 millones de operaciones y S/236 millones mensuales. En abril, alcanzamos 3,2 millones

de transacciones inmediatas por número de celular al mes, con un volumen de S/431 millones.

### ¿Qué transacciones continúan efectuándose con el CCI?

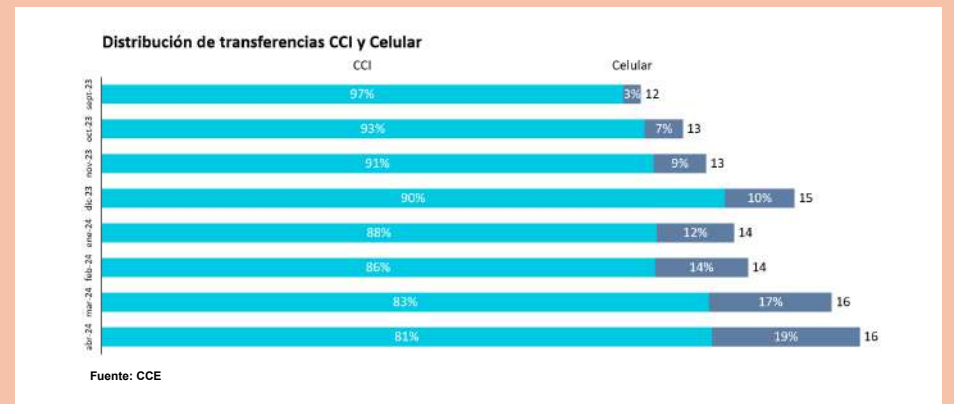
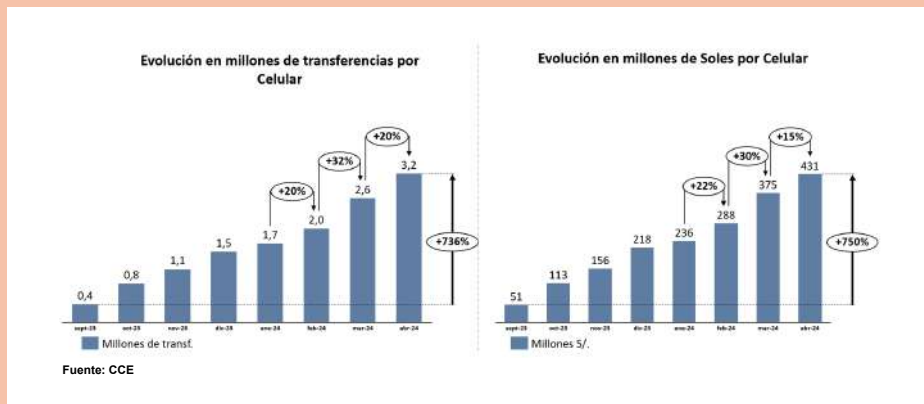
Son operaciones por montos grandes, provenientes de empresas como pagos de planillas. Por regulación, la CCE puede permitir transferencias por hasta S/50.000, pero los bancos ponen límites bajos para aquellos envíos con número de celular por seguridad, lo cual está muy bien.

Entonces, según la billetera electrónica o el banco, los pagos que no piden CCI son por montos máximos de S/500 o S/1.000, por ejemplo. Y para montos mayores se pide el código interbancario.

### ¿Seguirá creciendo la participación de los pagos con número de celular?

Claro, sigue aumentando. En mayo incluso alcanzó un 24%, lo que significa que las personas utilizan cada vez más las billeteras para pagos de bajo monto. Pero no llegará a ser el 100% precisamente por los límites en el monto de la operación. Podría llegar a representar hasta un 65% del total de transferencias inmediatas en número.





## Sistema antifraude

### ¿Qué es lo que se viene desde la CCE para los próximos meses?

Primero, continuar impulsando el crecimiento del ecosistema de interoperabilidad y las transferencias en el sistema financiero y en nuestra plataforma. A la par, nos hemos puesto el gran reto de lanzar nuevos casos de uso que posibiliten una mayor adopción este año.

Por ejemplo, estamos trabajando en un sistema antifraude que esperamos tener a fin de año. La idea es que se reconozcan operaciones inusuales de parte del titular de la cuenta.

Un sistema identificará ese riesgo, evaluará qué tan sospechosa es la operación y le asignará un puntaje o score. De esta manera, la entidad financiera puede tomar acciones en tiempo real para alertar al cliente.

### ¿Se bloquearán las transacciones fraudulentas?

Si están bajo los umbrales de riesgo permitidos, se ejecutarán como cualquier operación tradicional, pero si el score es muy alto es posible que se bloqueen completamente esas transferencias.

## Requerimiento de pago

### ¿Qué otros casos de uso planean implementar?

Queremos aprovechar la infraestructura de pagos para desplegar un mecanismo denominado ‘requerimiento de pago’ (o request for payments). Si alguien le debe, usted podrá enviarle una alerta para cobrarle. El deudor acepta el requerimiento y se debita el monto de su saldo en la cuenta o billetera.

### ¿Implementarán alguna herramienta para las empresas?

Sí. Vamos a desplegar un mecanismo de pagos masivos en tiempo real enfocado en servicios como pago a proveedores, pago de haberes, abono de Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) a trabajadores.

Así ya no tendrán que esperar más de 24 horas si tienen una cuenta en un banco distinto al del empleador. Esta herramienta apunta a las empresas.

### ¿Estas nuevas funciones estarán disponibles este año?

Hay que recordar que los clientes de la CCE son las

entidades financieras y el cliente final de estas entidades es la persona o empresa que contrata su servicio. Nosotros ponemos nuevas funciones a disposición de nuestros clientes y ellos deciden si las adoptan y en qué momento las ofrecen a los usuarios finales.

## Cobros

### Se han anunciado algunos cobros por el uso de billeteras, ¿podría frenar su expansión?

La idea es que no pongamos barreras para la adopción de estos sistemas digitales de pago que han demostrado ser mucho más beneficiosos que usar efectivo en determinados casos. Por tanto, los cobros que se implementen no deberían involucrar los pagos inmediatos persona a persona (P2P) porque podrían desincentivarlos.

### ¿A dónde deberían direccionarse estos cobros por el servicio?

La monetización de las billeteras debe venir de expandir la oferta de servicios y desarrollar capacidades atractivas adicionales al pago P2P. Por ejemplo, servicios G2C para pagos del gobierno al ciudadano como subsidios, fondos de emergencia. También pagos C2G (del ciudadano al gobierno).



*“Estamos trabajando en un sistema antifraude que esperamos tener a fin de año. La idea es que se reconozcan operaciones inusuales. Un sistema identificará ese riesgo, evaluará qué tan sospechosa es la operación y le asignará un puntaje o score. De esta manera, la entidad financiera puede tomar acciones en tiempo real para alertar al cliente”, informa Martín Santa María Fernández Stoll.*

# El 56% de peruanos señala que no ha podido escoger el medio de pago de su preferencia en el punto de venta

La dependencia del efectivo en los pequeños comercios se asocia a la dificultad del punto de venta de digitalizarse, pero también a su preferencia por mantenerse en la informalidad, indica el informe ‘Digitalización de los pagos en el punto de venta’ de Minsait Payments.

Tener la libertad de elegir cómo se quiere pagar en el punto de venta es cada vez más importante para la viabilidad de los comercios. Sin embargo, existen factores estructurales que no permiten que se pueda ejercer esta libertad. En Perú, el 56% de personas señala que no ha podido escoger el medio de pago de su preferencia en el punto de venta.

Según el informe ‘Digitalización de los pagos en el punto de venta’ de Minsait Payments, realizado en 4 países de Europa occidental y 8 de Latinoamérica incluido Perú, la falta de opciones para elegir diferentes métodos de pago en los establecimientos provoca que el efectivo se siga priorizando en muchas ocasiones.

Sin tener nada que ver con el equipamiento o la decisión del consumidor, muchos comercios optan por no aceptar pagos digitales, provocando que el comprador tenga que usar el efectivo. Es más, en el 46% de los casos, la desconfianza del punto de venta con el cobro digital es una de las principales causas para que los usuarios usen el efectivo en los comercios.

## Dificultades

Para los consumidores insatisfechos por no poder elegir el medio de pago de preferencia en tiendas y establecimientos, hay 3 dificultades que impiden dicha elección: el hecho de que el medio de pago de su preferencia no sea aceptado por el punto de venta; los errores técnicos en el momento del pago; y, el establecimiento de

condiciones adicionales tales como comisiones o precios diferenciados por parte del comercio.

En Perú, la principal dificultad que impide el método preferido a pagar es, en primer lugar, la falta de aceptación del esquema con el que el cliente quiere pagar (29%); en segundo lugar, problemas de funcionamiento del método de pago a usar (22,5%); y, por último, las fricciones asociadas con costes o comisiones impuestos por el comercio para aceptar el medio de pago (25%). Estas 3 barreras percibidas por el 76,5% de los peruanos es mayor que en el 2022, cuando registraba 66,1%.

## Facilidades

Con relación a lo que podría facilitar que los comercios consoliden sus procesos de digitalización, el informe de Minsait Payments asegura que cerca de la mitad de los expertos que han participado en el estudio considera a los smartphones como una herramienta para que los puntos de venta digitalicen sus cobros y pagos, especialmente en aquellos aún desatendidos (long-tail), postulándose como uno de los mejores aliados para ampliar la inclusión financiera y la digitalización del punto de venta, especialmente en países emergentes.

En Perú aún existe un reto importante de digitalización del cobro en independietes y pequeñas empresas, lo que subraya la necesidad de continuar avanzando en esta área para asegurar que todos los comerciantes puedan beneficiarse de las ventajas de la digitalización.

En este sentido, la tecnología softPOS, que permite convertir un smartphone o una tablet en un terminal punto de venta (POS) sin necesidad de hardware adicional, es una solución prometedora.

Esta propuesta permite aceptar pagos con tarjeta a través de una aplicación que utiliza la tecnología NFC (Near Field Communication, o Comunicación de Campo Cercano) del dispositivo móvil, eliminando la necesidad de adquirir terminales físicos costosos y proporcionando una mayor flexibilidad para los comerciantes.

## El efectivo

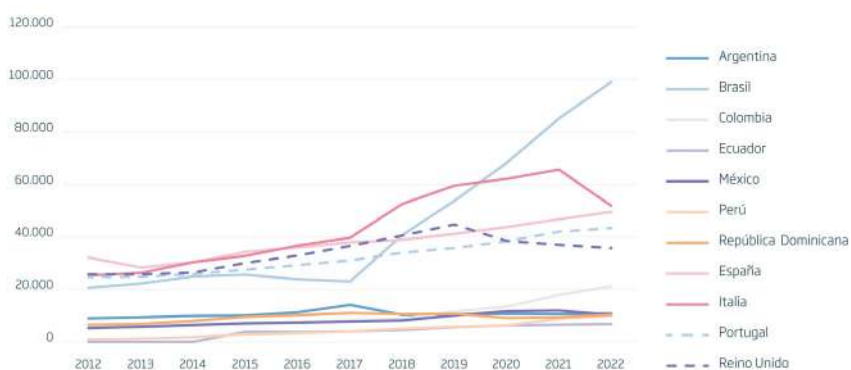
Según el informe, la prevalencia del efectivo responde a una diversidad de motivos. Pese al avance de la digitalización en los puntos de venta y la universalización de las tarjetas, tanto físicas como virtuales, sigue habiendo puntos no digitalizados, en los que aún hoy solo se acepta dinero en efectivo.

A nivel institucional se considera esencial su existencia y uso, para que siempre se mantenga como un medio de pago tangible para la población, ya que sigue siendo esencial para muchas empresas y hogares que se encuentran en situación de exclusión financiera o incluso digital.

Además, el efectivo sigue siendo el medio de pago que habilita la economía informal, que alcanza un tamaño considerable en muchos de los países del informe.

Número de POS por cada millón de habitantes, 2012-2022

Fuente: Afi a partir de Superintendencias y bancos centrales



Ratio VOLUMEN de transacciones con tarjeta en POS vs retiros de efectivo en ATM. 2012, 2017, 2021 y 2022



Ratio VALOR de transacciones con tarjeta en POS vs retiradas de efectivo en ATM. 2012, 2017, 2021 y 2022



Fuente: AFI, a partir de Superintendencias y bancos centrales



### Informalidad

Los expertos de la industria tienen claro que el principal obstáculo en la digitalización de los puntos de venta es la prevalencia de la informalidad en muchos segmentos (43%), seguido por los costes económicos de su fomento (24%), las dificultades políticas asociadas a los propósitos de digitalización del punto de venta (17%) e, incluso, operativas (9%).

La baja digitalización de empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas (Mipymes), es otro factor que dificulta la extensión de la terminalización POS.

La crisis de la COVID-19 forzó a muchas Pymes a digitalizarse. Esta adopción en masa también sirvió para identificar los principales cuellos de botella a los que se enfrentan dichas empresas.

Según el estudio del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) ‘COVID-19 and Technology Adoption in Small and Medium-Sized Enterprises: The

Impact and the Way Forward’, a la falta de recursos económicos y de conocimientos técnicos, se une el bajo nivel de concienciación.

En lo que concierne a los propósitos del informe de Minsait Payments, se menciona el amplio margen de mejora de los ecosistemas de proveedores de soluciones digitales y las limitaciones de las infraestructuras, tanto de pagos como de conectividad digital.

### El informe

El informe sectorial ‘Digitalización de los pagos en el punto de venta’ de Minsait Payments forma parte del estudio que la compañía presenta todos los años sobre Tendencias en Medios de Pago, y que está elaborado en colaboración con Analistas Financieros Internacionales (AFI).

Este documento recoge las opiniones de más de 4.800 personas internautas bancarizadas de España, Italia, Portugal, Reino Unido y Latinoamérica (Argentina,

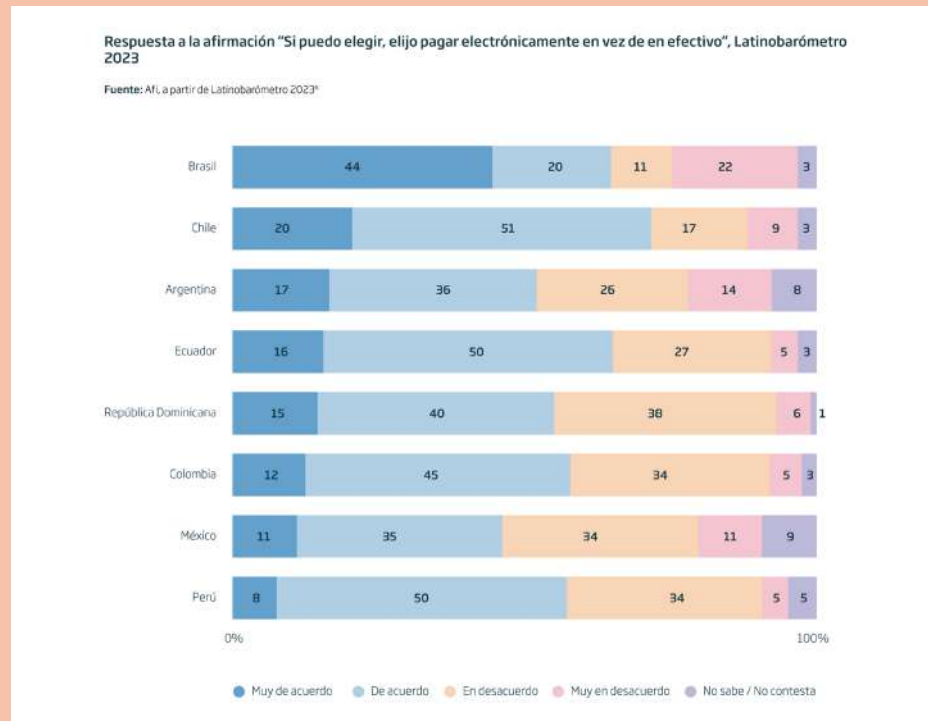
Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y República Dominicana).

### La empresa

Minsait Payments es la filial de medios de pago de Minsait que ofrece capacidades en procesamiento y soluciones innovadoras de pagos digitales.

La compañía apuesta por un modelo de procesamiento transversal orientado a empresas con una naturaleza tecnológica, ya sean fintech, bancos, retailers o grandes tecnológicas. Actualmente, ofrece servicios a más de 150 clientes en 20 países de Latinoamérica.

Por su parte, Minsait es una filial de Indra, una de las principales compañías globales de defensa, aeroespacio y tecnología, así como líder en transformación digital y tecnologías de la información en España y Latinoamérica. Presente en Perú desde 1987, Indra es una de las compañías más importantes de tecnología y consultoría del país, contando con 2.700 profesionales.



**Tipo de pago preferido según importe del gasto o compra.**  
Porcentaje (%) de población ABI

	Importes grandes		Importes pequeños	
	2022	2023	2022	2023
Efectivo	9	9	40,3	38,9
Net Pagos desde cuenta	38,2	38,4	23,5	22,6
Transferencias bancarias	23,7	25,3	8,9	10,8
Débitos directos	8,5	7,7	7,3	6,7
Transferencias inmediatas entre particulares y en comercios	6	5,4	7,3	5,1
Net Tarjetas	42,1	42,1	25,9	27,9
Tarjeta de débito física	19,2	17,5	16,8	17,7
Tarjeta de crédito física	21,2	22,8	8	8,6
Tarjeta de prepago física	1,7	1,8	1,2	1,6
Net Otros	10,2	10,5	10,1	10,6
Pago con criptomonedas	1	0,6	0,7	0,4
Pago aplazado y fraccionado ofrecido en comercios	2	1,5	0,7	0,4
Billetera digital/móvil	7,2	8,4	8,7	9,8

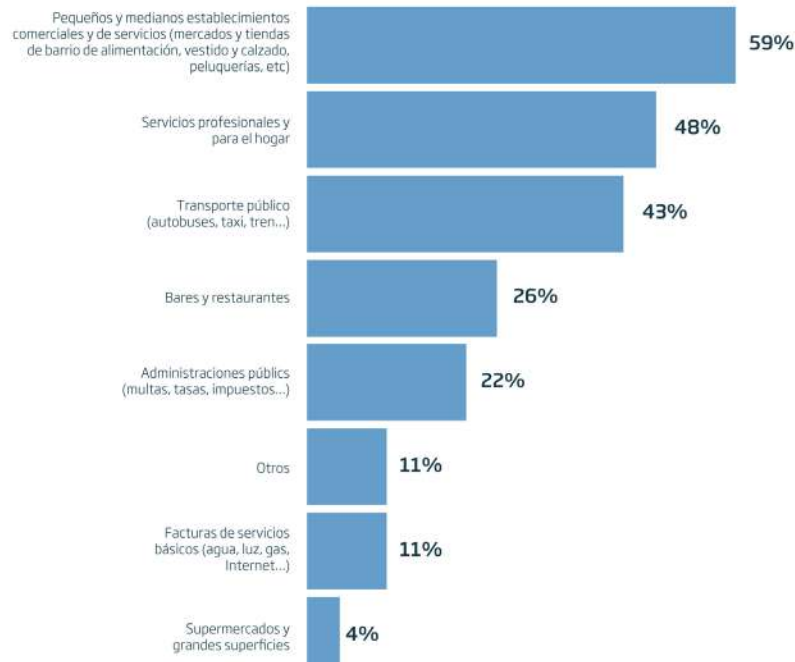
**Tipo de pago preferido según contexto del gasto o compra asociado a grandes cuantías.**  
Porcentaje (%) de población ABI

	En grandes superficies		Suscripciones		Recibos, facturas		Impuestos, tasas		En envío de remesas	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Efectivo	13,2	13,8	9,8	5,4	14,8	12,8	15,5	15,8	11,4	11,7
Net Pagos desde cuenta	29,8	25,3	52	52,4	50	52,9	50,0	51,8	62	63
Transferencias bancarias	14,7	12,3	17,6	20,6	22,3	24,9	26	28,2	42,4	45,1
Débitos directos	8,4	8,1	27,3	25,9	19,8	20,6	17,6	16,9	6,5	6,2
Transferencias inmediatas entre particulares y en comercios	6,7	4,9	7,1	5,9	7,9	7,4	7,2	6,7	13,1	11,7
Net Tarjetas	44,9	50,3	26,8	28,8	24,7	23,9	23,8	23,6	15	14
Tarjeta de débito física	25	28,1	12,8	12,6	14,1	13,1	13,5	13,4	8,3	8,6
Tarjeta de crédito física	18	20,4	11,5	13,6	8,9	9,2	8,4	8,4	4,9	4
Tarjeta de prepago física	1,9	1,8	2,4	2,6	1,7	1,6	1,9	1,8	1,8	1,4
Net Otros	11,5	10,6	10,7	13,3	9,3	10,4	8,3	8,7	11,2	11,2
Pago con criptomonedas	0,9	0,8	1	0,8	0,8	0,7	0,8	0,5	1,2	1,1
Pago aplazado y fraccionado ofrecido en comercios	1,4	0,7	0	0	0	0	0	0	0	0
Billetera digital/móvil	9,2	9,1	9,7	12,5	8,5	9,7	7,5	8,2	10	10,1

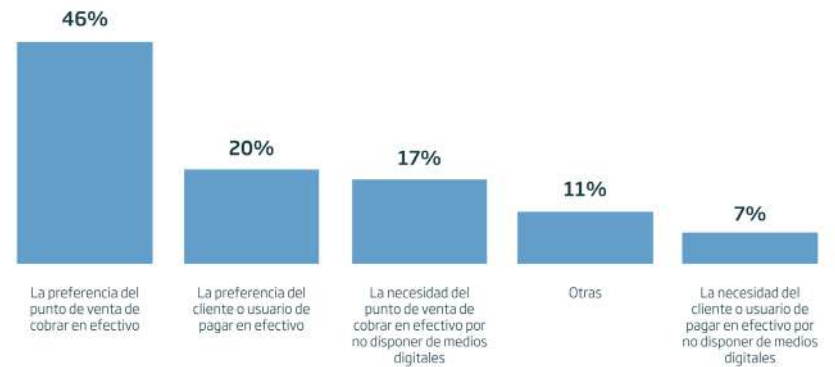
**Tipo de pago preferido según contexto del gasto o compra asociado a pequeñas cuantías.**  
Porcentaje (%) de población ABI

	Transporte y movilidad		En una compra a un particular		En tiendas pequeñas		Por servicios		Por gastos compartidos	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Efectivo	40,8	41,2	39,9	41,1	39,6	37,9	35,8	35,8	33,1	33,3
Net Pagos desde cuenta	18,9	17,9	30,7	32	20,3	19,4	24	23,5	36,7	37,8
Transferencias bancarias	5,3	6,5	15,2	18,9	6,6	8,3	8,9	11,2	17,5	21,6
Débitos directos	7,6	6,7	5,5	4,9	7,2	6,3	7,6	6,3	6,1	5,1
Transferencias inmediatas entre particulares y en comercios	6	4,7	10	8,2	6,5	4,8	7,5	6	13,1	11,1
Net Tarjetas	28,5	28	19,4	16,7	30,4	31,2	29,7	28,8	19,5	17,3
Tarjeta de débito física	16,4	15,3	10,3	8,9	19,9	20	18,2	17,9	10,9	9,6
Tarjeta de crédito física	7,2	7,7	7,3	6	8,7	9,9	9,2	9,2	7	6,5
Tarjeta de prepago física	4,9	5	1,8	1,8	1,6	1,3	2,3	1,7	1,6	1,2
Net Otros	11,7	13	9,8	10,2	9,7	11,5	10,3	11,9	10,4	11,6
Pago con criptomonedas	0,8	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Pago aplazado y fraccionado ofrecido en comercios	0	0	0	0	0,6	0,7	0,5	0	0	0
Billetera digital/móvil	10,9	12,4	9,1	9,7	8,5	10,2	9,2	11,2	9,7	10,9

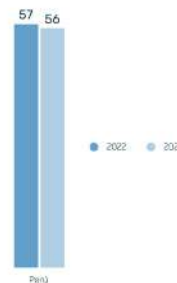
¿En qué tipo de puntos de venta o pago consideras que aún es mayoritario (e incluso exclusivo) el uso del dinero en efectivo?  
Respuesta múltiple. Barómetro de tendencias, 2023.



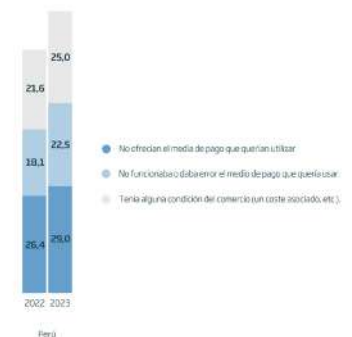
¿Qué motivo consideras que es más habitual para que el uso del dinero en efectivo siga siendo mayoritario en determinados tipos de punto de venta o pago?  
Respuesta única. Barómetro de tendencias, 2023.



Porcentaje de población que NO ha podido escoger el medio de pago que hubiera preferido.  
Población ABI.



Tipo de dificultad que impidió elegir el método de pago preferido.  
Población ABI.



## Incentivos fiscales para comerciantes y consumidores y subvenciones a minoristas fomentan la digitalización

Las autoridades y el sector privado tienen y han demostrado interés en fomentar la digitalización de los pagos en el punto de venta. Para tal fin, existen diversas políticas desplegadas o previstas, señala el informe ‘Digitalización de los pagos en el punto de venta’ de Minsait Payments.

El Banco Mundial y The Financial Inclusion Global Initiative (FIGI) recopilaron en el 2020, en ‘Electronic Payments Acceptance Incentives. Literature Review and Country Examples’ una serie de tipologías de incentivos con propósito transformador de apoyo y aceleración de la implementación de medidas de reforma impulsadas por los países para cumplir los objetivos nacionales de inclusión financiera, en particular, los diversos tipos de incentivos que se pueden utilizar para incentivar la aceptación de pagos electrónicos.

Entre los incentivos más ampliamente implementados y que han documentado impactos positivos en la aceptación se incluyen incentivos fiscales para comerciantes y consumidores, subvenciones a los minoristas para que instalen terminales de punto de venta y loterías.

Las medidas regulatorias para incentivar e, incluso, obligar la aceptación incluyen el fomento de la formalización de los comercios, la aplicación de desincentivos para el uso del efectivo (como los límites a los importes de las transacciones), la regulación de las tasas de intercambio y/o las tasas de descuento, la obligatoriedad del uso de cajas registradoras y la exigencia del desembolso de sueldos y salarios de forma digital.

### Ecosistemas

Los incentivos para el desarrollo de los ecosistemas, que implica la colaboración de los sectores públicos y privado, incluyen trabajar en la interoperabilidad y la estandarización, establecer reglas de protección del consumidor, promover la educación financiera, fortalecer la infraestructura de telecomunicaciones y digitalizar las cadenas de suministro.

Los servicios de valor añadido asociados al pago digital, como la financiación al comerciante que esté respaldada por datos de flujo de pagos, soluciones de productividad, servicios de gestión

de relaciones con los clientes, entre otros, integrados en soluciones de aceptación de pagos digitales.

Las innovaciones tecnológicas y los nuevos modelos de negocio que han permitido reducir el coste de la aceptación de los pagos a la vez que han permitido a los adquirentes incorporar puntos de venta del long-tail a los que antes era difícil llegar y atender.

En este grupo se incluyen los nuevos productos y servicios, los esfuerzos para mejorar la experiencia de usuario, las asociaciones no tradicionales entre proveedores de soluciones y la figura de los facilitadores de pagos (PayFac).

### Muy relevante

Los agregadores, facilitadores de pagos o subadquirentes han tenido un papel muy relevante para la incorporación de pequeños comercios en el ecosistema de pagos, permitiéndoles aceptar pagos digitales de forma asequible y ágil en términos de onboarding, coste, complejidad y aprendizaje, y sin necesidad de contar con una cuenta de adquirencia.



Una primera etapa del modelo de facilitadores de pago inició a finales del siglo pasado, caracterizada por el crecimiento del canal online y la necesidad de millones de nuevos ecommerce de aceptar pagos digitales, que pudieron hacerlo de la mano de proveedores como Paypal.

### Más valoradas

Establecer incentivos económicos para pagar de forma digital, como descuentos o devoluciones fiscales es la medida mejor valorada por los expertos del Barómetro de Tendencias 2023 (41%).

Casi en un triple empate se encuentran respuestas muy diversas: subvencionar temporalmente los costes relativos a digitalizar el punto de venta (20%), hacer obligatorio la aceptación del pago digital (17%) o no hacer nada (15%).

Aunque haya grupos de políticas que se consideren más oportunas que otras, el camino para disminuir el uso del efectivo no es único. Y es que no existe una fórmula magistral para promover una mayor digitalización del punto de venta.

El contexto de cada país y, en particular, la voluntad y capacidad de sus consumidores de independizarse del uso del dinero en efectivo marcará el éxito o fracaso de las políticas públicas y de las iniciativas privadas.

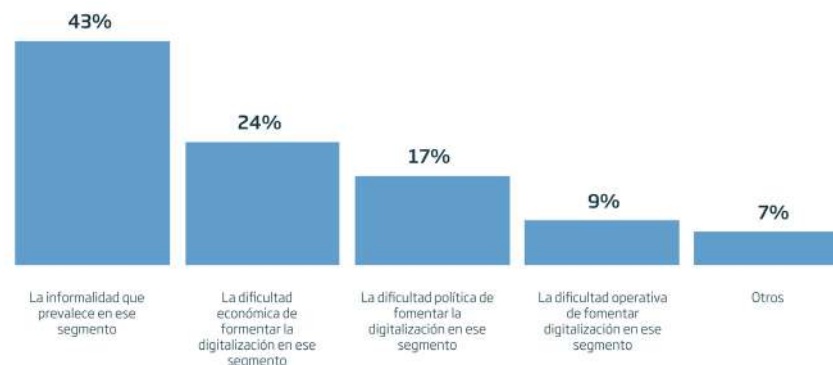
No en vano, más de un tercio de las respuestas del Barómetro otorgan a los consumidores el papel de principal impulsor de la universalización de la digitalización de los pagos en el punto de venta.

A este poder del consumidor le siguen de lejos otros factores considerados clave para impulsar la digitalización en el punto de venta, como la reducción de los costes, ya sea por la vía de la adopción de innovaciones asequibles (22%) o de la minimización de costes operativos (17%).

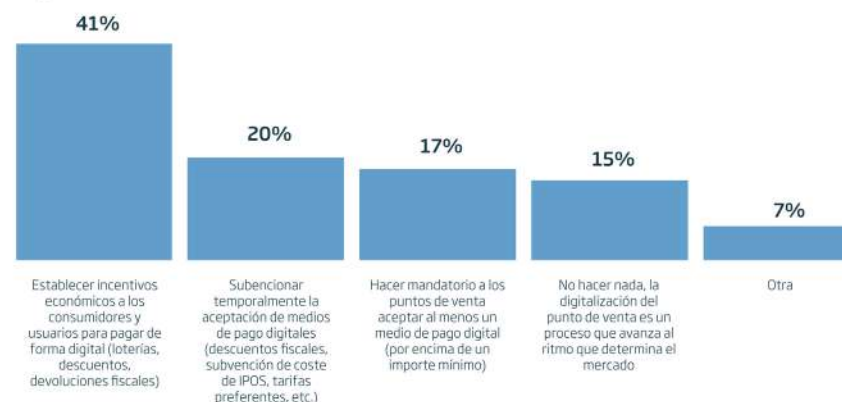
En menor grado son considerados relevantes factores asociados a la escasez del dinero en efectivo (11%), a la emisión de nueva regulación (7%), a la

mejora en la seguridad del pago digital (4%) y a las posibilidades que brinda la aceptación digital de pagos en la diferenciación con la competencia (4%).

¿Qué factores considera que obstaculizan o dificultan la digitalización de los puntos de venta en dichos segmentos?  
Respuesta única. Barómetro de tendencias, 2023.



¿Cuál de las siguientes medidas de política pública considera más oportuna para incentivar la digitalización de los puntos de venta?  
Respuesta única. Barómetro de tendencias, 2023.



## Recomendaciones para que autoridades fomenten los pagos digitales

En ‘Electronic Payments Acceptance Incentives. Literature Review and Country Examples’ se detallan 9 recomendaciones para que las autoridades fomenten y prioricen:

1. Una mayor adopción de la aceptación prestando especial atención a la participación de las personas en los niveles de ingresos más bajos.
2. Soluciones de pago que no estén necesariamente centradas en los bancos, especialmente cuando la tenencia de cuentas bancarias sea baja.
3. La exigencia del pago digital para el desembolso de prestaciones y salarios, con apertura y

competencia en la selección de proveedores de servicios de pago.

4. El desarrollo de infraestructuras comerciales alternativas que aprovechen las nuevas tecnologías para aumentar la aceptación.
5. La actualización de los Sistemas Nacionales de Pagos para el despliegue de sistemas de pagos inmediatos interoperables y 24/7, considerando el acceso de entidades no bancarias aptas.
6. Que las reglamentaciones de precios destinadas a aumentar la aceptación se basen en (i) el grado de madurez del mercado y del instrumento de

pago considerando, (ii) la competencia entre los instrumentos de pago establecidos y emergentes, y (iii) el análisis del impacto en los proveedores de servicios de pago y en los usuarios finales.

7. La posibilidad de considerar incentivos fiscales cuando los consumidores y los comerciantes utilicen pagos digitales.
8. La posibilidad de considerar desincentivos al uso del efectivo.
9. La igualdad de condiciones entre bancos y entidades no bancarias en la prestación de servicios de valor añadido.

## Prueba PISA 2022

# Estudiantes peruanos mejoran en competencia financiera, pero siguen por debajo del promedio de la OCDE

**Casi el 42% de los estudiantes peruanos que participaron en la prueba, no alcanzan el nivel básico de rendimiento (Nivel 2) en competencia financiera, comparado con el promedio de 18% en los países y economías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).**

Los resultados de la competencia financiera de la prueba PISA 2022, revelados recientemente por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), muestran que los estudiantes peruanos han aumentado su puntaje promedio a 421 puntos, marcando un progreso desde el 2015.

El avance alcanzado refleja la efectividad de las políticas educativas, pero resalta la necesidad de seguir mejorando la educación financiera en el país considerando que, con un puntaje de 421 puntos en la competencia financiera, los estudiantes peruanos se encuentran por debajo del promedio de los países de la OCDE.

Pese a ello, han demostrado un progreso constante desde su primera participación en el 2015, incrementando su puntaje desde 411 puntos en el 2018, según los resultados de la prueba PISA 2022.

Casi el 42% de los estudiantes peruanos que participaron en la prueba, no alcanzan el nivel básico de rendimiento (Nivel 2) en competencia financiera, comparado con el promedio de 18% en los países y economías de la OCDE.

Es decir, este grupo de estudiantes solo puede realizar tareas financieras básicas, como identificar productos financieros ordinarios y tomar decisiones sencillas sobre gastos cotidianos, explica el informe de la OCDE.

Por otro lado, solo un 1% de los estudiantes peruanos alcanza un rendimiento destacado (Nivel 5), en comparación con el 11% en los países de la OCDE. Este pequeño grupo es capaz de analizar productos financieros complejos y resolver problemas financieros no rutinarios.

### Niveles

En la prueba PISA, la competencia financiera de los estudiantes se mide en niveles del 1 al 5, donde el Nivel 1 implica identificar productos financieros básicos y el Nivel 5 resolver problemas financieros complejos. Esta clasificación ayuda a identificar las capacidades y áreas de mejora en la educación financiera de los estudiantes.

Desde el 2015, desde que Perú participa en la prueba de

educación financiera de la prueba PISA, se ha observado una progresión constante en el desempeño de los estudiantes.

El porcentaje de estudiantes peruanos que superan el nivel básico de competencia financiera pasó de 51,8% en el 2015 a 53,6% en el 2018 y a 58,1% en el 2022, explicó Alier Ortiz Portocarrero, jefe de la Carrera de Educación de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya.

“Los estudiantes peruanos han mejorado en 10 puntos su desempeño en la última prueba, pasando de 411 puntos en el 2018 a 421 puntos en el 2022, superando a países como Costa Rica y Brasil. Este progreso refleja el impacto positivo de las políticas y programas educativos implementados”, comentó a **Microfinanzas**.

Los resultados de la prueba PISA muestran que el 82% de la variación en el rendimiento de los estudiantes peruanos en competencia financiera puede explicarse por su rendimiento en matemáticas y lectura, lo que indica una correlación fuerte entre estas áreas de conocimiento. Sin embargo, el 18% de la variación se debe a factores propios de la competencia financiera.

### Brechas

En cuanto a las diferencias de género, no se observó una variación significativa entre chicos y chicas en Perú, lo cual es un punto positivo en términos de equidad de género.

No obstante, la diferencia de rendimiento

COMPETENCIA	RESULTADOS PRUEBA PISA 2022
RENDIMIENTO EN COMPETENCIA FINANCIERA EN PERÚ	<ul style="list-style-type: none"> <li>PROMEDIO: 421 PUNTOS (INFERIOR AL PROMEDIO OCDE)</li> <li>MEJORA DE 10 PUNTOS RESPECTO A PISA 2018 Y 18 PUNTOS RESPECTO A PISA 2015</li> </ul>
RENDIMIENTO EN COMPETENCIA FINANCIERA VS. LECTURA Y MATEMÁTICAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>82% DE LA VARIACIÓN EN RENDIMIENTO FINANCIERO SE EXPLICA POR MATEMÁTICAS Y LECTURA.</li> <li>ESTUDIANTES PERUANOS TIENEN 3 PUNTOS MÁS EN COMPETENCIA FINANCIERA RESPECTO A SUS RESULTADOS EN MATEMÁTICAS Y LECTURA.</li> </ul>
VARIACIÓN DEL RENDIMIENTO SEGÚN CARACTERÍSTICAS DEL ESTUDIANTE	<ul style="list-style-type: none"> <li>ESTUDIANTES FAVORECIDOS OBTIENEN 105 PUNTOS MÁS QUE LOS DESFAVORECIDOS</li> <li>19% DE LA VARIACIÓN EN RENDIMIENTO SE ASOCIA AL ESTRATO SOCIOECONÓMICO</li> </ul>
IMPORTANCIA DE LA COMPETENCIA FINANCIERA EN PERÚ	<ul style="list-style-type: none"> <li>92% DE ESTUDIANTES HAN AHORRADO DINERO AL MENOS UNA VEZ EN EL ÚLTIMO AÑO</li> <li>72% COMPARAN PRECIOS</li> <li>49% COMPRAN COSAS PORQUE SUS AMIGOS LO TIENEN</li> </ul>
INTERACCIONES CON SUS PADRES SOBRE DINERO	<ul style="list-style-type: none"> <li>63% HABLAN CON SUS PADRES AL MENOS UNA VEZ AL MES SOBRE DECISIONES DE GASTO.</li> <li>ESTUDIANTES QUE HABLAN DE GASTO CON SUS PADRES OBTIENEN 21 PUNTOS MÁS EN COMPETENCIA FINANCIERA</li> <li>64% DECIDEN INDEPENDIEMENTE EN QUÉ GASTAR SU DINERO</li> </ul>
APRENDIZAJE SOBRE TEMAS FINANCIEROS EN LA ESCUELA	<ul style="list-style-type: none"> <li>64% HAN APRENDIDO SOBRE SALARIOS, 58% SOBRE PRÉSTAMOS BANCARIOS, 59% SOBRE PRESUPUESTOS</li> <li>77% HAN REALIZADO TAREAS SOBRE LOS FINES Y USOS DEL DINERO (64% PROMEDIO OCDE)</li> <li>60% HAN REALIZADO TAREAS SOBRE FINANZAS PERSONALES EN MATEMÁTICAS</li> </ul>
ACCESO Y USO DE DINERO Y SERVICIOS FINANCIEROS BÁSICOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>12% DE LOS ESTUDIANTES TIENEN UNA CUENTA BANCARIA</li> <li>14% TIENEN TARJETA DE PAGO O DÉBITO</li> <li>46% HAN COMPRADO ALGO POR INTERNET EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES.</li> <li>60% RECIBEN REGALOS EN METÁLICO, 52% PAGA POR TAREAS DEL HOGAR, 49% DINERO POR TRABAJAR.</li> </ul>
ACTITUDES DE LOS ESTUDIANTES EN CUESTIONES DE DINERO	<ul style="list-style-type: none"> <li>61% LES GUSTA HABLAR DE CUESTIONES MONETARIAS</li> <li>71% CONFÍAN EN SU CAPACIDAD PARA GESTIONAR EL DINERO</li> <li>ESTUDIANTES QUE DISFRUTAN HABLANDO DE DINERO OBTIENEN 14 PUNTOS MÁS EN COMPETENCIA FINANCIERA</li> <li>ESTUDIANTES CON CONFIANZA EN GESTIÓN DEL DINERO OBTIENEN 19 PUNTOS MÁS.</li> </ul>

FUENTE: OCDE | ELABORACIÓN MICROFINANZAS



entre estudiantes favorecidos y desfavorecidos socioeconómicamente es marcada, con una brecha de 105 puntos, superior a los 87 puntos promedio de la OCDE. En comparación con el 2018, los estudiantes de escuelas privadas mejoraron en 14 puntos y los de escuelas públicas en 12 puntos.

Las interacciones familiares juegan un papel crucial en la educación financiera de los estudiantes. El 40% de los estudiantes reportó que discuten de manera frecuente con sus padres acerca de temas como el presupuesto familiar, el uso de sus propinas y el dinero para cosas que quieren comprar.

El estudio reveló que aquellos que hablan regularmente con sus padres sobre decisiones de gasto obtuvieron 21 puntos más en competencia financiera que los que no lo hacen. Los resultados de la prueba PISA indican que los estudiantes que aprenden sobre finanzas en la escuela tienden a obtener mejores resultados. El 77% de los estudiantes peruanos realizan tareas escolares relacionadas con el uso del dinero, un porcentaje superior al promedio de la OCDE.

La mayoría de los estudiantes en Perú han aprendido en la escuela sobre cosas básicas de finanzas, como qué es un salario (64%), un préstamo bancario (58%) y un presupuesto (59%). Menos estudiantes aprendieron sobre diversificación (15%) y depreciación (14%).

El 77% de los estudiantes ha hecho tareas sobre los usos del dinero, y el 82% ha trabajado en actividades sobre la diferencia entre necesidades y deseos. Además, el 60% ha tratado temas de finanzas personales en clases de matemáticas, y el 61% en clases de ciencias sociales.

### Inclusión financiera

Respecto a las políticas públicas relacionadas con la inclusión financiera, Ortiz afirmó que los esfuerzos por reducir las brechas socioeconómicas y de género están teniendo éxito, aunque aún hay retos significativos.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ha implementado la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF), elaborada por la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF) y aprobada mediante decreto supremo por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), con el objetivo de mejorar el bienestar económico de la población y contribuir al desarrollo y estabilidad económica del país.

Programas como ‘Finanzas en el Cole’ y ‘Finanzas para ti’, que ejecuta la SBS junto al Ministerio de Educación (Minedu), son ejemplos de las iniciativas dirigidas a capacitar a docentes y desarrollar competencias de educación financiera en los estudiantes.

Gonzalo Galdos Jiménez, presidente de IPAE Asociación Empresarial, subrayó que el uso de los recursos, las finanzas personales y las decisiones en torno a inversiones y emprendimientos son esenciales. “Es crucial que los jóvenes salgan del sistema escolar y de la educación superior con un conocimiento mínimo en estos temas”, afirmó.

Consideró que los resultados de las pruebas PISA son un reflejo de la crisis que atraviesa el sistema público de educación, especialmente en la educación básica. “Es tarea de todos los peruanos apoyar para solucionar este problema, que genera dudas sobre la sostenibilidad”, señaló.

Si bien hay importantes avances en educación financiera en Perú, hay un largo camino por recorrer pues se mantienen brechas en las competencias financieras por estratos socioeconómicos, reconoció la SBS.

Recordó que están trabajando desde hace 15 años, desarrollando recursos educativos e impartiendo charlas de formación a docentes en servicio en el marco de su programa ‘Finanzas en el Cole’, el cual tiene como objetivo promover las competencias financieras establecidas en el Currículo Nacional de la Educación Básica establecido por el Minedu.

### Sector privado

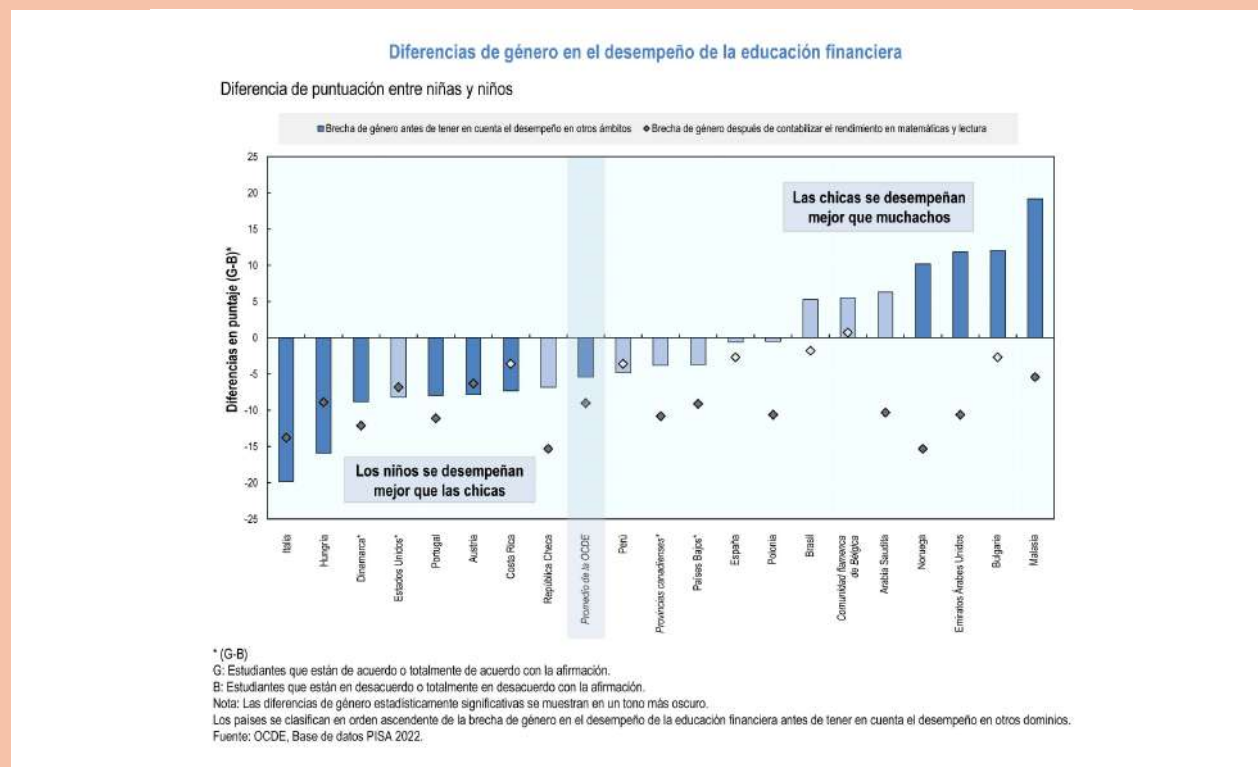
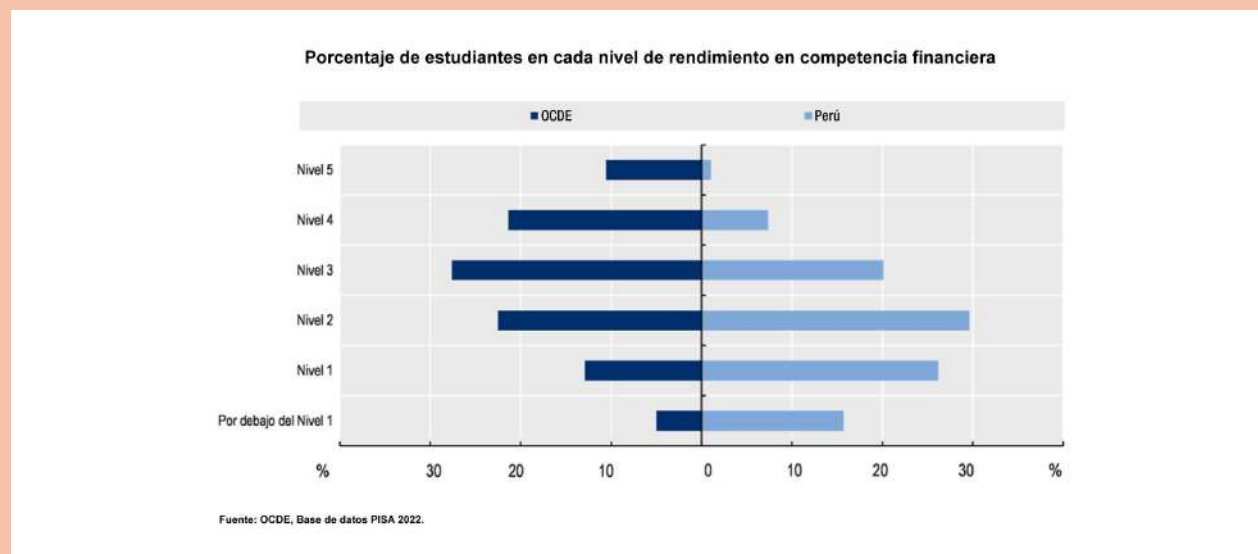
Por su parte, Ortiz dijo que los resultados de la prueba de educación financiera de PISA muestran que los esfuerzos por reducir las brechas socioeconómicas y de género están teniendo éxito, aunque los retos aún son enormes. Galdos manifestó que el sector privado también tiene un papel fundamental, especialmente en llevar los servicios financieros a las poblaciones más remotas.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) del año 2023, sólo el 57,4% de la población tiene una cuenta en el sistema financiero, lo que indica que una gran parte sigue excluida del sistema formal.

Al respecto, Javier Ichazo Bardales, gerente general de Mibanco, mencionó que esta institución capacita a cientos de miles de personas para mejorar su manejo financiero. “Este tipo de iniciativas es esencial para fomentar una mayor inclusión y empoderar a los ciudadanos para tomar decisiones informadas”, agregó.

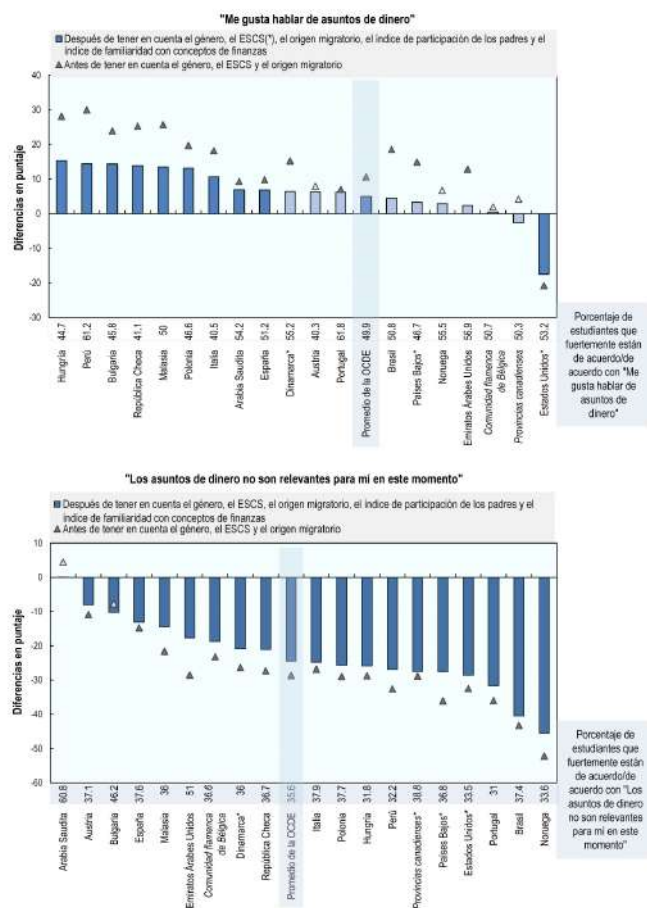
Este año, Mibanco se propuso capacitar a 500 mil personas, tanto clientes como no clientes, a través de una red de 5.000 asesores.

“Estamos segmentando nuestra capacitación para ofrecer a cada cliente lo que realmente necesita para sacar adelante su negocio. Esto forma parte de nuestra estrategia para fomentar una mayor inclusión financiera”, explicó.



Desempeño de la educación financiera, por el interés de los estudiantes en asuntos de dinero

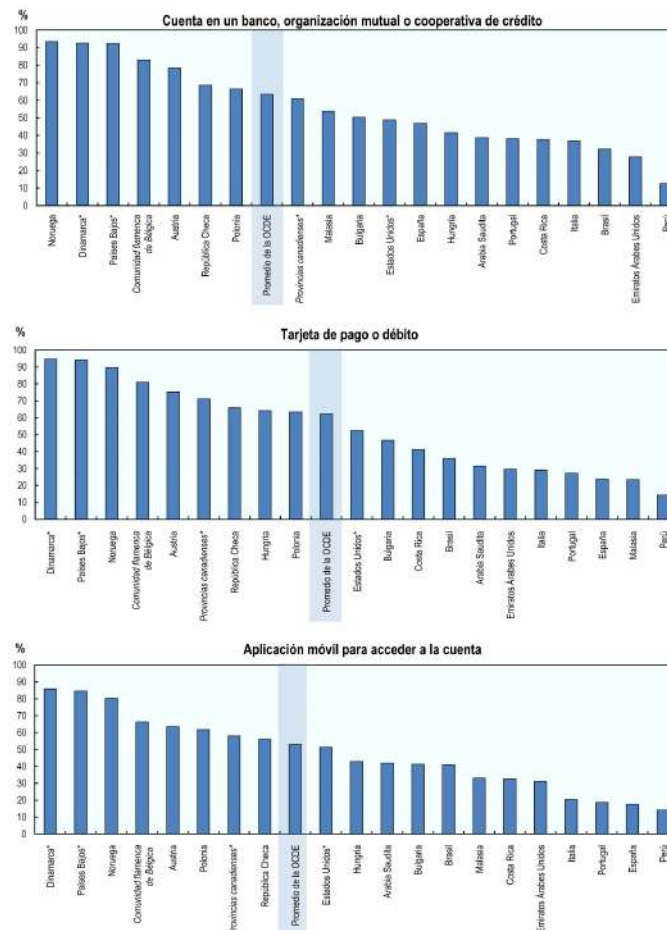
Diferencia de puntaje entre los estudiantes que estuvieron de acuerdo/muy de acuerdo con la afirmación y los que estuvieron en desacuerdo/muy en desacuerdo



(\*) El perfil socioeconómico se mide mediante el índice PISA de estatus económico, social y cultural (ESCS, por sus siglas en inglés). Nota: Las diferencias de puntos que son estadísticamente significativas se marcan en un tono más oscuro. Para cada gráfico, los países y las economías se clasifican en orden descendente de la diferencia de puntajes entre los estudiantes que estuvieron de acuerdo o muy de acuerdo con la declaración y aquellos que estaban en desacuerdo o muy en desacuerdo, después de tener en cuenta las características de los estudiantes, el índice de participación de los padres y el índice de familiaridad con conceptos de finanzas. Fuente: OCDE, Base de datos PISA 2022.

Tenencia de productos financieros básicos por parte de los estudiantes

Porcentaje de estudiantes que reportaron tener uno de estos productos financieros



Los países y las economías se clasifican en orden ascendente según el porcentaje de estudiantes que declararon tener cada producto financiero. Fuente: OCDE, Base de datos PISA 2022.

Propuestas

Para impulsar la educación financiera a nivel gubernamental, la OCDE destaca el rol de las políticas nacionales de educación financiera, la implementación de educación financiera en las escuelas y sistemas de protección al consumidor sólidos, como complementos esenciales para el desarrollo de habilidades financieras.

Galdos dijo que las políticas públicas enfocadas en la inclusión financiera están siendo adecuadas en el país, aunque reconoció que aún queda mucho por hacer.

“No se trata solo de inclusión financiera, debemos abordar la inclusión geográfica y de diversos segmentos, incluyendo a los jóvenes que no estudian ni trabajan, los cuales están aumentando en lugar de disminuir. Hay muchas tareas pendientes antes de llegar a la etapa final”, comentó.

Para Ortiz, las medidas de política de inclusión financiera en Perú están medianamente definidas y consensuadas, incluyendo el acceso al sistema financiero, la oferta de productos financieros adaptados a los usuarios, la educación financiera, entre otras. Sin embargo, consideró que se necesitan estrategias concretas para implementar estas políticas.

“Esto incluye mejorar la infraestructura territorial para asegurar el acceso a servicios financieros en todas las regiones, fortalecer la banca móvil, ampliar la educación financiera desde edades tempranas y a lo largo de la

vida y establecer sistemas de protección al consumidor; estrategias que requieren un compromiso intersectorial y un apoyo decidido del sector privado”, precisó.

Finalmente, Ichazo subrayó la importancia de

programas de capacitación personalizados y continuos, que no solo mejoren las habilidades financieras de los ciudadanos, sino que también les permitan tomar decisiones informadas y estratégicas para su futuro económico.



Fuente: iStock

La diferencia de rendimiento entre estudiantes favorecidos y desfavorecidos socioeconómicamente es marcada, con una brecha de 105 puntos, en Perú.



## Estudio ‘Informalidad e Inclusión Financiera en Latinoamérica’ de Credicorp

# Solo el 17% de los trabajadores informales está en un nivel avanzado de inclusión financiera

**Existe una relación inversamente proporcional entre la tasa de informalidad laboral de un país y la inclusión financiera: a más inclusión financiera, menos informalidad laboral, explicó Javier Ichazo Bardales, líder de la Línea de Negocios de Microfinanzas de Credicorp.**

Solo el 17% de los trabajadores informales en Perú se encuentra en el nivel alcanzado (avanzado) de inclusión financiera, frente al 50% de los formales, señala el estudio denominado ‘Informalidad e Inclusión Financiera en Latinoamérica’ de Credicorp.

El holding de servicios financieros presentó, por primera vez, este estudio que se desarrolló en 8 países de la región (Perú, Colombia, Bolivia, Chile, Ecuador, México, Panamá y Argentina), y que forma parte del ‘Índice de Inclusión Financiera de Credicorp’.

Esta investigación sobre el vínculo entre la informalidad y la inclusión financiera, evidencia que apenas el 10%

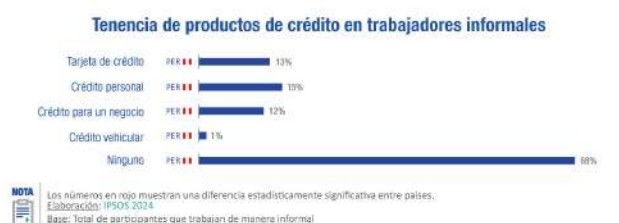
de las personas que no trabaja (desempleados) ha logrado este nivel de inclusión, es decir, en términos de inclusión financiera, los desempleados peruanos están casi al mismo nivel que los trabajadores informales.

Perú es el segundo país de la región con la brecha más amplia de inclusión financiera entre formales e informales, con una diferencia de 33 puntos porcentuales. Lo supera Chile, con 34 puntos porcentuales de brecha.

Por el tamaño de la población laboral de cada país, los porcentajes en el caso de Perú son bastante más significativos. La situación de Perú es particularmente

llamativa por la alta tasa de informalidad laboral del país: 69%, contando únicamente a la población ocupada. Junto a Bolivia, es el país con el porcentaje más alto. “Existe una relación inversamente proporcional entre la tasa de informalidad laboral de un país y la inclusión financiera: a más inclusión financiera, menos informalidad laboral, y viceversa”, explicó Javier Ichazo Bardales, líder de la Línea de Negocios de Microfinanzas de Credicorp y CEO de Mibanco.

Agregó que la digitalización financiera es fuerte en ambos grupos laborales (formales e informales), y es la ruta que se debe seguir para impulsar el nivel de inclusión financiera del país.



### Por productos

Al analizar la tenencia de productos de crédito, se observa que el 12% de trabajadores informales peruanos accedió entre junio del 2022 y julio del 2023 (fecha que mide el estudio) a créditos para negocios, por encima del 8% del promedio latinoamericano.

Los créditos personales (15%) son el producto que los trabajadores informales poseen en contraste con los vehiculares, los menos obtenidos (11%).

Las billeteras móviles son el producto de ahorro más popular entre los trabajadores informales Perú, representando un 44%, seguido de la tarjeta de débito (30%) y la cuenta de ahorros (26%).

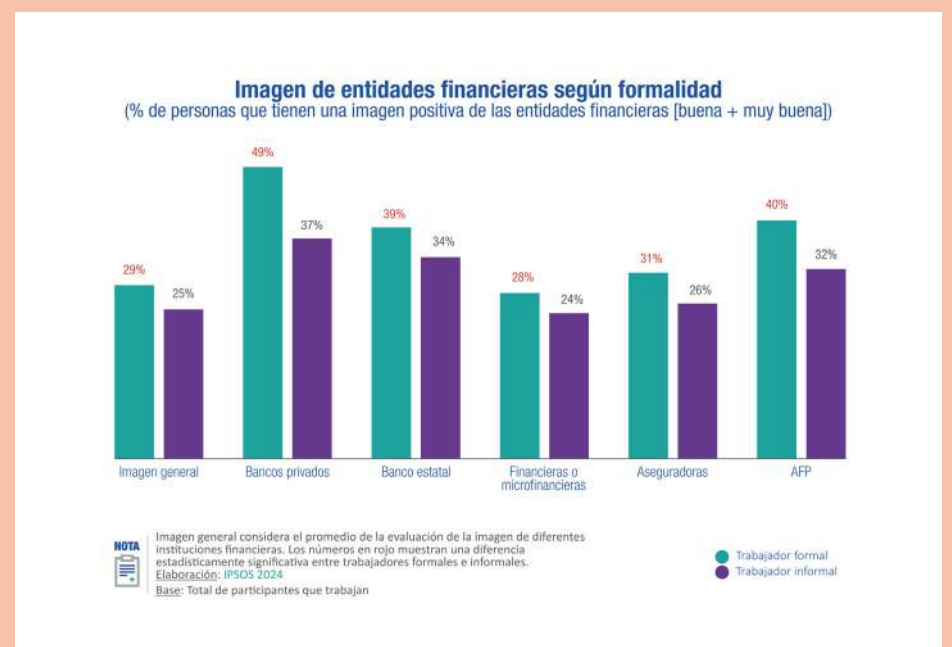
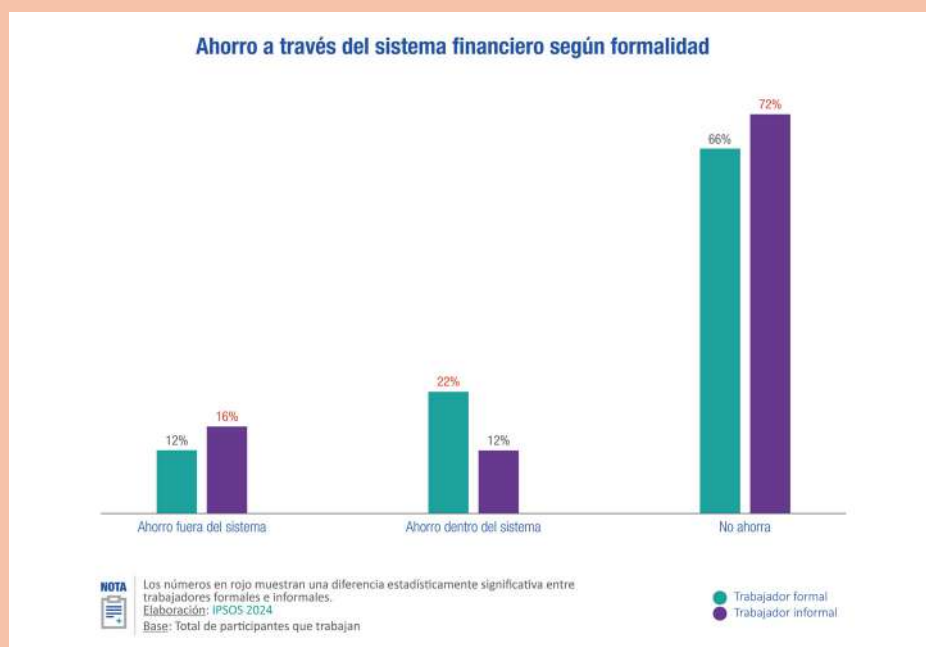
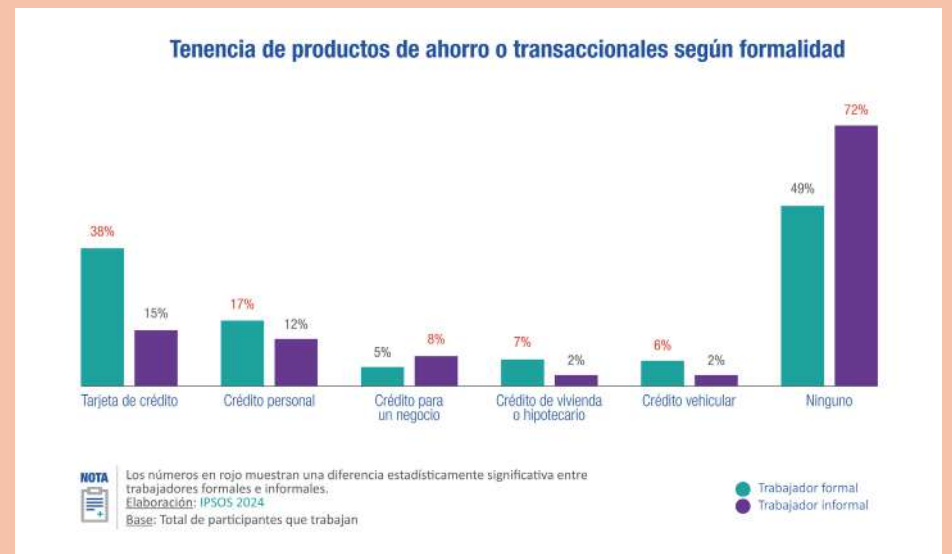
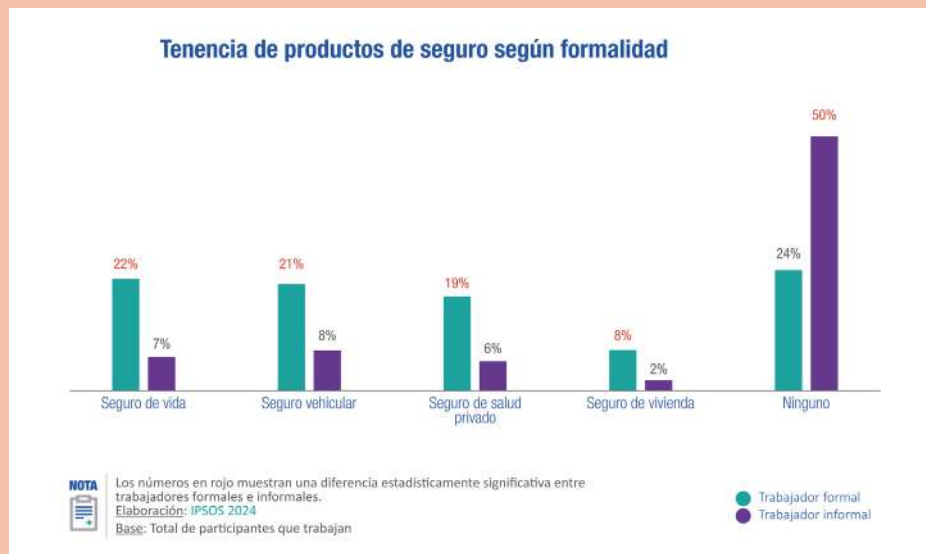
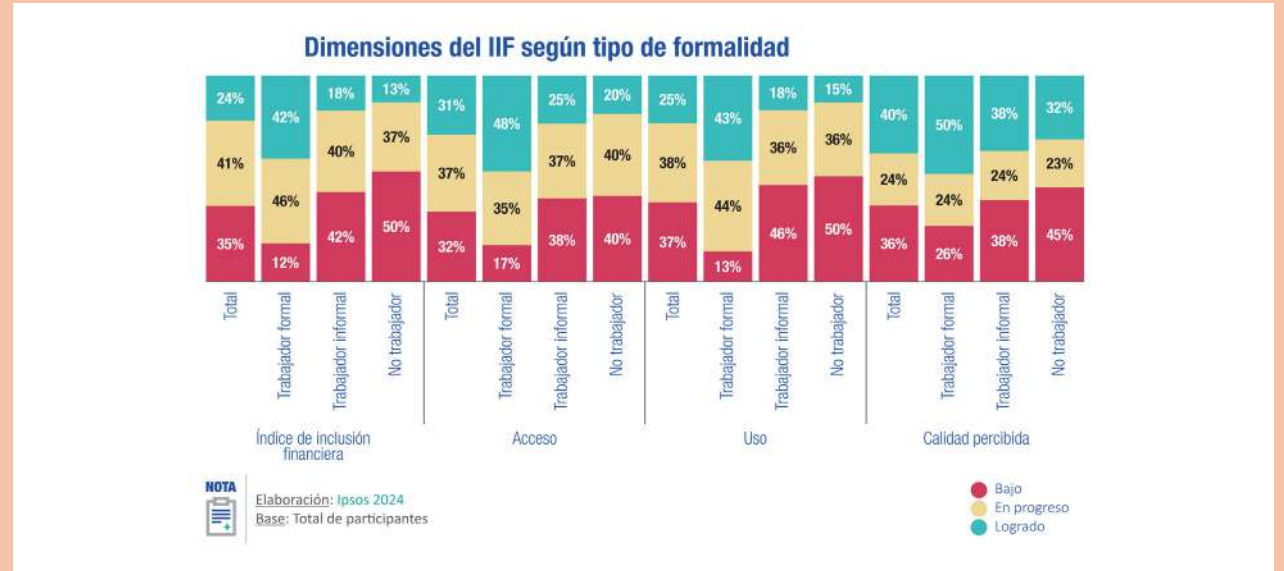
En cuanto al ahorro, el 72% de los trabajadores informales afirma que, entre junio del 2022 y julio del 2023, no ahorró, en comparación con el 50% de los trabajadores formales. Perú es el país de la región con mayor porcentaje de trabajadores formales ahorrando dentro del sistema financiero (39%).

La digitalización financiera es fuerte en ambos grupos laborales (formales e informales). El porcentaje de

trabajadores que recibe sus ingresos en efectivo ya es superado por el que lo hace por la vía digital.

En el caso de los informales, la proporción que recibe

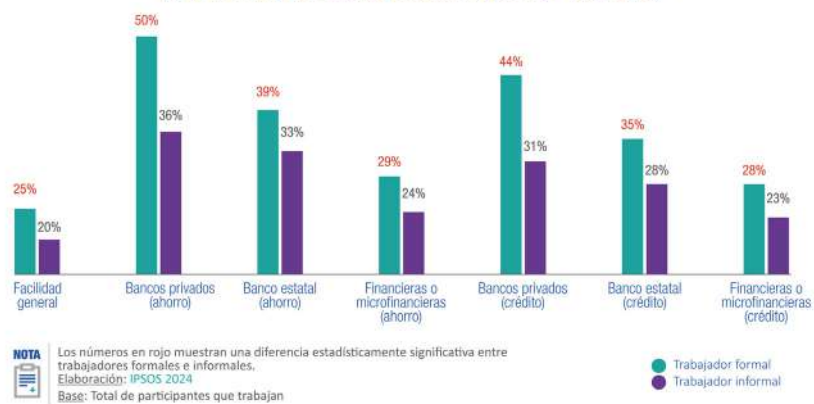
sus ingresos en efectivo es de 27%, mientras que aquellos que los reciben mediante transferencias bancarias (a una cuenta a su nombre) o billeteras móviles es de 30%.





### Facilidad para obtener productos de ahorro o crédito según formalidad

(% de personas que evalúan positivamente [buena + muy buena])



Entre los formales existe una diferencia más significativa: el 10% recibe sus ingresos a través de efectivo y el 72% lo hace por transferencias o billeteras móviles.

“En un país en donde el 98% indica que utiliza el dinero en efectivo para el pago de productos y servicios, es positivo el hecho de que las vías digitales para recibir ingresos ya superen a las físicas”, afirmó Ichazo.

Con respecto a la tenencia de seguros, los productos que poseen los trabajadores informales en Perú son seguro de vida (4%), vehicular (4%), de salud privado (2%) y de vivienda (1%).

### Imagen

Por su parte, uno de cada 4 trabajadores formales (24%) tiene una imagen positiva del sistema financiero en Perú. También se aprecia que los trabajadores formales otorgan calificaciones superiores a los bancos privados y estatales, financieras, aseguradoras y administradoras privadas de fondos de pensiones en comparación con los trabajadores informales (17%).

La cifra es casi similar (23%) entre los trabajadores formales de Perú que consideran que la facilidad para obtener un producto de ahorro o crédito en el sistema financiero es buena o muy buena. Entre los trabajadores informales solo el 17% lo considera así.

El estudio ‘Informalidad e Inclusión Financiera en Latinoamérica’ concluyó que el 37% de trabajadores formales reporta una alta percepción de seguridad en las entidades financieras. Solo el 21% de trabajadores informales comparte esta percepción en Perú.

### Formalización

Credicorp señaló que, si bien estas relaciones reportadas no implican una causalidad directa, los resultados sugieren que facilitar el acceso a servicios financieros a los ciudadanos de la región podría coadyuvar a la formalización del empleo.

Sin embargo, dijo que es necesario considerar particularidades propias de cada país al formular recomendaciones de política pública, dadas las diferencias en niveles de informalidad laboral, causas del fenómeno, grado actual de inclusión financiera y brechas específicas.

Hacia el futuro, opinó que es clave estudiar cuáles son los factores determinantes detrás de la decisión

de permanecer en la informalidad por parte de trabajadores y empresas, para de esa manera diseñar estrategias efectivas de formalización adaptadas al contexto de la región.

Finalmente, manifestó que es fundamental analizar el impacto de la inclusión financiera en la formalización.

### Balance

Credicorp indicó que, entre el 2020 y 2023, incluyó a 4,1 millones de personas en el sistema financiero formal, lo que significa un avance hacia su meta de alcanzar los 6 millones al cierre del 2025. Esto se logró principalmente gracias al trabajo de Yape, BCP y Mibanco, que logró bancarizar a 63.600 clientes, de los cuales el 56% fueron mujeres.

Además, el BCP y Yape han logrado convertirse en unos de los principales motores de la inclusión financiera en Perú. Solo en el 2023, el grupo ayudó a 1,5 millones de personas que formen parte del sistema financiero formal.

### Seguridad percibida según formalidad

(% de personas que evalúan positivamente [de acuerdo + completamente de acuerdo])



Durante el 2023, más de 27.000 microemprendimientos ubicados en regiones y áreas rurales se unieron a Yape, especialmente en distritos fuera de las capitales regionales, con un 60% de ellos dirigidos por mujeres empresarias.

### El holding

Credicorp es un holding de servicios financieros líder en Perú con presencia en Bolivia, Chile, Colombia, Estados Unidos y Panamá. Cuenta con un portafolio diverso de servicios organizado en 4 líneas de negocio: banca universal, a través del Banco de Crédito del Perú (BCP) y Banco de Crédito de Bolivia; microfinanzas, a través de Mibanco y Mibanco Colombia; seguros y fondos de pensiones, a través de Grupo Pacífico y Prima AFP; y, banca de inversión y gestión de patrimonios, a través de Credicorp Capital, Gestión de Patrimonios del BCP y Atlantic Security Bank.

Asimismo, a través de Krealo, el brazo innovador de la corporación, se crean, invierten y gestionan fintechns en la región.



**La digitalización financiera es la ruta que se debe seguir para impulsar el nivel de inclusión financiera del país, afirmó Javier Ichazo Bardales.**

# Crédito al sector privado crece 1,3% en junio y a las empresas logra avance en 0,5%

**El crédito a las empresas revirtió las cifras negativas que reportaba por efecto del resultado negativo del crédito del Programa Reactiva Perú. Si se excluye el saldo de las colocaciones del programa, este crédito registraría en junio un crecimiento de 3,5% en términos interanuales, 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 1,3% en junio, superior respecto a los que tuvo en mayo (1,1%), abril (0,4%) y marzo (0,1%), señaló el Banco Central de Reserva (BCR).

Este resultado correspondió a una tasa de variación de 0,2% en el mes. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado registraría un crecimiento de 3,1% en términos interanuales en el mismo periodo.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 2,4% en junio (3,5% en el mes previo). Por su parte, el crédito a las empresas se incrementó en 0,5% en términos interanuales (caída de 0,4% en mayo).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue de 1,8% en junio, explicada por el aumento del crédito a las personas (2,9%) y del crédito a las empresas (0,8%).

Por su lado, el crédito al sector privado en moneda extranjera se redujo en 0,6% a nivel interanual, explicado por una caída del crédito a las personas (4,6%) y del crédito a las empresas (0,1%).

## Empresas

La tasa de crecimiento interanual del crédito a las empresas fue positiva en junio (0,5%), al igual que su tasa de crecimiento mensual (0,5%). Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas registraría en junio un crecimiento de 3,5% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa aumentó 2,4% interanual, lo que corresponde a un incremento mensual de 0,5%. Esta categoría representa el 53% del saldo de crédito de las Sociedades Creadoras de Depósitos otorgado a las empresas.

El crédito a medianas empresas registró una caída interanual de 3,7%, que corresponde a una tasa de crecimiento mensual de 1,5%, explicada por el incremento del crédito mensual en soles (1%) y dólares (2,7%). Por su parte, el crédito a las micro y pequeñas empresas registró un crecimiento interanual de 0,2% y una caída de la misma magnitud a nivel mensual.

## Personas

El crédito a personas mantuvo una tasa de crecimiento interanual de 2,4% en junio, lo que corresponde a una

caída mensual de 0,3%. Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una tasa de crecimiento interanual de 0,4%, que corresponde a una disminución mensual de 1%.

Por su parte, la tasa de crecimiento interanual del crédito hipotecario aumentó a 5,5% en junio.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 5,9% (4,8% en mayo) y una ratio de dolarización de 9,6%. Los créditos asociados a tarjetas se redujeron en 0,7% mensual y registraron una ratio de dolarización de 12,4%.

De otro lado, la tasa de crecimiento interanual del resto de créditos de consumo se redujo de 2,8% en mayo a 0,9% en junio.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual aumentó a 5,5% en junio. El coeficiente de dolarización de estos créditos se mantuvo en 7,4% en junio.

Con información al 24 de julio, la mayoría de las tasas de interés activas en soles se mantienen por encima de sus promedios históricos. Sin embargo, la Tasa Activa Promedio (TAMN) se ubica por debajo de su promedio histórico.

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 julio, 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 crédito de microempresas, y consumo no muestran una tendencia decreciente, teniendo en cuenta que estas son determinadas por otros factores específicos de cada línea de negocio, más allá de la política monetaria.

## Liquidez

La liquidez del sector privado se incrementó en 0,9% en junio, mientras que su tasa de crecimiento interanual se elevó de 5,8% en mayo a 7% en junio.

La liquidez aumentó 0,9% en el mes debido a un incremento del circulante (3,4%) y los depósitos de ahorro (2,9%).

Por un lado, la liquidez en soles se incrementó en 2,6% en junio, que se explica por el aumento del circulante

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN <sup>1/2/</sup>

	Millones de S/		Tasas de crecimiento (%)				
	Jun-24	Dic-23/ Dic-22		May-24/ May-23	Jun-24/ Jun-23		Jun-24/ May-24
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
<b>Crédito a empresas</b>	<b>249 849</b>	<b>3,6</b>	<b>-2,3</b>	<b>-0,4</b>	<b>3,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>
Corporativo y gran empresa	132 493	2,3	-0,3	1,7	3,3	2,4	0,5
Medianas empresas	52 889	1,3	-11,7	-7,2	4,3	-3,7	1,5
Pequeña y microempresa	64 467	8,5	2,2	1,1	3,4	0,2	-0,2
<b>Crédito a personas</b>	<b>170 208</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>	<b>3,5</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>-0,3</b>
Consumo	101 708	8,3	8,3	2,3	0,4	0,4	-1,0
Vehiculares	3 306	11,4	11,4	4,8	5,9	5,9	1,7
Tarjetas de crédito	17 957	10,4	10,4	-0,4	-2,7	-2,7	-0,7
Resto	80 445	7,7	7,7	2,8	0,9	0,9	-1,2
Hipotecario	68 501	5,4	5,4	5,3	5,5	5,5	0,7
Mivivienda	11 314	11,6	11,6	7,3	6,6	6,6	0,6
<b>TOTAL</b>	<b>420 058</b>	<b>5,0</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>	<b>3,1</b>	<b>1,3</b>	<b>0,2</b>

<sup>1/</sup> Los saldos en dólares se valúan a tipo de cambio constante (S/ 3,71 por USD).

<sup>2/</sup> A junio de 2024, el saldo total de los créditos Reactiva Perú (S/ 3 783 millones) se estima utilizando los balances de comprobación de las entidades financieras. Esta cifra excluye S/ 5 millones de créditos a empresas de sistema financiero.

Fuente: BCR



(3,4%), de los depósitos a la vista (3,1%), de los depósitos de ahorro (4,6%) y de los depósitos a plazo (0,7%).

Por su parte, la liquidez en moneda extranjera se contrajo 3,3% en el mes debido a la reducción de todos los tipos de depósitos. Los depósitos por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) y los depósitos a plazo experimentaron la mayor caída (7,4% y 5,1%, respectivamente), mientras que los depósitos a la vista y de ahorro se redujeron en 2,9% y 1%, respectivamente.

El coeficiente de dolarización del crédito al sector privado se redujo a 23,1% en junio. Valuada a tipo de cambio constante de diciembre del 2023, la dolarización de la liquidez disminuyó a 27,6% en junio y la dolarización de los depósitos se redujo de 34,2% en mayo a 33% en junio.

### Pasivos externos

En junio, los pasivos externos de la banca se redujeron en US\$17 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo (vencimiento menor o igual a un año) se incrementaron en US\$208 millones, y los pasivos de mediano y largo plazo disminuyeron US\$225 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado registra un nivel de 13,8% en junio del 2024. Se observa que este coeficiente ha permanecido alrededor de 13% durante el año 2024. Esto refleja un menor apalancamiento de la banca con el exterior y una mayor proporción de fondeo más estable, tal como depósitos.

Sin embargo, durante el 2022 y en el primer trimestre del año 2023, la ratio se incrementó por el aumento relativo de los pasivos externos en moneda extranjera.

Asimismo, esta definición incluye tanto los pasivos externos en moneda extranjera como los emitidos en moneda nacional por entidades financieras en el exterior. Los pasivos externos en soles ascienden a S/6.678 millones; mientras que, los pasivos externos en dólares, a US\$10.977 millones.

### Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero disminuyó 0,4% en el mes, con lo que se registra un crecimiento interanual de 9,5%. Esta evolución mensual se explica por un incremento en los depósitos (0,4%), y en el patrimonio de los fondos mutuos (5%), compensado parcialmente por una reducción en el patrimonio de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) a 4,6%.

Los índices bursátiles locales tuvieron resultados mixtos. En esa línea, en junio, el índice principal (SP/BVL Peru General) disminuyó 1,1% y el índice selectivo (SP/BVL Lima-25) se incrementó en 0,4%.

En junio, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las AFP aumentó por sexto mes consecutivo, ubicándose en un nivel de 47%; mientras que la participación de las inversiones domésticas disminuyó a 53%.

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, aumentaron. En consonancia, el coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones aumentó de 60,1% en mayo a 61,3% en junio.

### CRÉDITO AL SEGMENTO DE EMPRESAS, SEGÚN MONEDA Y TAMAÑO DE EMPRESA

	Millones de S/ jun-24	Tasas de crecimiento (%)			
		Abr-24/ Abr-23	May-24/ May-23	Jun-24/ Jun-23	Jun-24/ May-24
<b>Corporativo y gran empresa</b>	<b>132 493</b>	<b>-1,1</b>	<b>1,7</b>	<b>2,4</b>	<b>0,5</b>
M.N.	62 489	-2,8	2,5	5,7	1,4
M.E. (US\$ Millones)	18 869	0,4	1,1	-0,4	-0,4
Dolarización (%)	52,8	53,8	53,3	52,8	52,8
<b>Medianas empresas</b>	<b>52 889</b>	<b>-9,1</b>	<b>-7,2</b>	<b>-3,7</b>	<b>1,5</b>
M.N.	37 680	-10,6	-8,5	-5,8	1,0
M.E. (US\$ Millones)	4 099	-5,1	-3,9	2,1	2,7
Dolarización (%)	28,8	28,5	28,4	28,8	28,8
<b>Pequeña y micro empresa</b>	<b>64 467</b>	<b>1,3</b>	<b>1,1</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,2</b>
M.N.	62 906	1,4	1,2	0,4	-0,2
M.E. (US\$ Millones)	421	-1,4	-1,4	-8,4	-2,3
Dolarización (%)	2,4	2,5	2,5	2,4	2,4
<b>TOTAL</b>	<b>249 849</b>	<b>-2,3</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>
M.N.	163 075	-3,2	-0,7	0,8	0,7
M.E. (US\$ Millones)	23 389	-0,6	0,1	-0,1	0,1
Dolarización (%)	34,7	35,1	34,9	34,7	34,7

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 (idem).

**Grandes empresas:** Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones (Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones; o mantener emisiones en el mercado de capitales el último año).

**Medianas empresas:** Ventas anuales entre S/ 5 millones y S/ 20 millones (Endeudamiento total superior a S/ 300 mil o ventas anuales no mayores a S/ 20 millones).

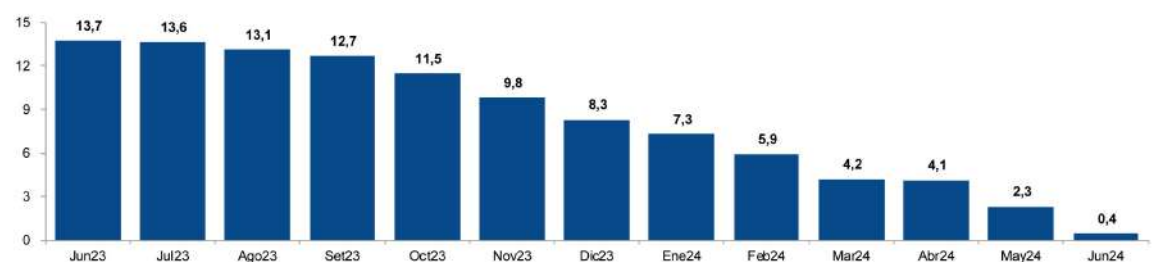
**Pequeñas empresas:** Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total mayor a S/ 20 mil (Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/ 300 mil).

**Microempresas:** Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total menor a S/ 20 mil (Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil).

Fuente: BCR

### CRÉDITO DE CONSUMO

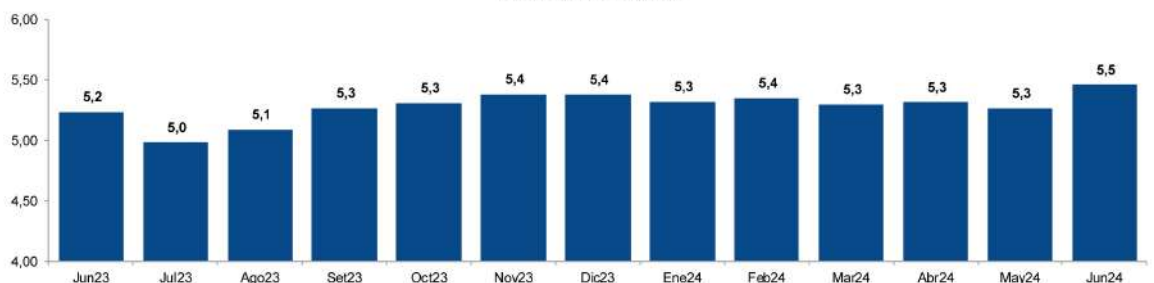
Tasas de variación anual (%)



Fuente: BCR

### CRÉDITO HIPOTECARIO

Tasas de variación anual (%)



Fuente: BCR

# Banca espera que condiciones de oferta del crédito a las personas se moderen en próximos 3 meses

La XLVI Encuesta de Condiciones Crediticias (ECC) II Trimestre, elaborada por el BCR, muestra que las instituciones bancarias comerciales del país esperan una expansión en la demanda del crédito en todos los segmentos de empresas.

Las instituciones bancarias comerciales de Perú esperan un panorama neutral en las condiciones de oferta crediticia para todos los segmentos de empresas en los próximos 3 meses y, en el caso del crédito a personas, las condiciones de oferta se moderarían, informó el Banco Central de Reserva (BCR).

De esta manera, todos los segmentos pasarían desde el tramo optimista al tramo neutral, con excepción de hipotecario que seguiría en el tramo neutral, señala la XLVI Encuesta de Condiciones Crediticias (ECC) II Trimestre 2024 realizada por el BCR.

Entre el 27 de junio y el 18 de julio del presente año, el BCR realizó la ECC dirigida a representantes de las áreas de riesgos, comercial y finanzas de las diferentes instituciones bancarias comerciales del país.

Respecto a las expectativas de demanda, las entidades encuestadas por el BCR esperan una expansión en la demanda en todos los segmentos de empresas.

Por el lado de los créditos a personas, las expectativas de los bancos es que la demanda de créditos se deteriore para todos los segmentos, pasando del tramo neutral al pesimista para créditos de consumo e hipotecario, mientras que continuaría en el tramo pesimista para los créditos por tarjetas.

## Situación actual

Respecto a las condiciones de oferta, los resultados de

la ECC del segundo trimestre muestran que, en general, mejoraron con respecto al trimestre pasado para los segmentos de corporativos y grandes empresas y MYPES.

Por el lado de las personas naturales, la oferta tanto del crédito destinado al consumo como de tarjeta de crédito se ha visto mejorada. Sin embargo, se atisba que los créditos de tarjeta de crédito se mantienen en el tramo pesimista desde el año 2021.

Respecto a la percepción de la demanda de créditos, los rubros de grandes empresas y corporativas y medianas empresas pasaron al tramo optimista, mientras que las pequeñas y microempresas, se mantuvieron en el tramo neutral.

En el caso de crédito a personas, el segmento de consumo mejoró su percepción respecto al trimestre anterior, asimismo, el hipotecario pasó al tramo negativo; mientras que la demanda del crédito por tarjetas se redujo y continuó en el tramo negativo.

En general, se observa una ligera mejora en los indicadores de oferta para los créditos a empresas y progreso positivo en las condiciones de oferta para los créditos a personas con excepción del hipotecario que se mantuvo en el tramo neutral.

Por otro lado, existen indicadores negativos sobre la percepción tanto de la demanda por crédito vía tarjetas e hipotecario. La mayoría de los indicadores

de demanda se encuentra por debajo del promedio de trimestres anteriores.

## La encuesta

La ECC que realiza el BCR presenta información cualitativa acerca del comportamiento y perspectivas de la oferta y la demanda del crédito. El enfoque se centra en el riesgo que enfrenta la entidad para las condiciones de oferta y en las percepciones acerca del cliente para las condiciones de demanda.

Para poder resumir las respuestas a la encuesta, el BCR elabora un índice de evolución de condiciones crediticias que fluctúa entre 0 y 100.

Así, para el caso de las condiciones de oferta, los valores superiores a 50 indican un “relajamiento” de las condiciones crediticias, mientras que valores menores a 50 indican un “endurecimiento” de las condiciones crediticias y un valor de 50 indica una posición neutral.

Para el caso de las condiciones de demanda, valores mayores a 50 indican una mejora en las perspectivas de demanda por parte de las entidades bancarias; valores menores a 50, un deterioro de estas; y un valor de 50 una posición neutral.

Para el caso de la morosidad, valores mayores a 50 indican un incremento en la percepción de morosidad; mientras que valores menores a 50, una reducción de esta.

Resultados de la Encuesta de Condiciones Crediticias 2022-2024

	Indicadores de situación actual								Prom. IV 11 - IV 23	
	III Trím. 22	IV Trím. 22	I Trím. 23	II Trím. 23	III Trím. 23	IV Trím. 23	I Trím. 24	II Trím. 24		
<b>CORPORATIVOS Y GRANDES EMPRESAS</b>										
OFERTA (BANCOS)	47,7	47,7	47,7	50,0	45,0	47,7	50,0	54,2	>	46,2
DEMANDA (CLIENTES)	54,5	40,9	50,0	40,6	50,0	52,3	43,8	61,1	>	52,4
<b>MEDIANAS EMPRESAS</b>										
OFERTA (BANCOS)	47,7	47,7	50,0	50,0	47,2	41,7	50,0	50,0	>	46,7
DEMANDA (CLIENTES)	54,5	45,5	43,2	40,6	44,4	47,2	57,1	64,3	>	54,4
<b>PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS</b>										
OFERTA (BANCOS)	43,8	43,8	46,9	50,0	34,4	41,7	50,0	52,5	>	45,8
DEMANDA (CLIENTES)	46,9	46,9	46,4	45,8	53,6	46,9	50,0	50,0	<	51,9
<b>CONSUMO</b>										
OFERTA (BANCOS)	47,9	43,2	45,8	35,0	31,8	36,4	40,6	50,0	>	47,6
DEMANDA (CLIENTES)	54,2	45,5	63,6	32,5	50,0	43,2	37,5	39,3	<	56,0
<b>TARJETAS DE CRÉDITO</b>										
OFERTA (BANCOS)	47,2	43,8	42,5	34,4	33,3	38,9	35,7	45,8	<	46,1
DEMANDA (CLIENTES)	58,3	53,1	52,8	43,8	50,0	47,2	39,3	33,3	<	53,9
<b>HIPOTECARIO</b>										
OFERTA (BANCOS)	47,2	47,2	50,0	50,0	50,0	43,8	50,0	50,0	>	48,7
DEMANDA (CLIENTES)	41,7	41,7	40,6	50,0	50,0	50,0	60,7	45,8	<	53,9

> : mayor a 50

< : menor a 50

Elaboración propia.

[1] La encuesta incluye bancos comerciales. La atendieron 15 empresas bancarias en los últimos 3 trimestres.

Fuente: BCR

Resultados de la Encuesta de Condiciones Crediticias 2022-2024

	Indicadores de expectativas								Prom. IV 11 - IV 23	
	III Trím. 22	IV Trím. 22	I Trím. 23	II Trím. 23	III Trím. 23	IV Trím. 23	I Trím. 24	II Trím. 24		
<b>CORPORATIVOS Y GRANDES EMPRESAS</b>										
OFERTA (BANCOS)	43,2	50,0	47,7	50,0	50,0	47,7	50,0	50,0	>	47,0
DEMANDA (CLIENTES)	52,3	47,7	54,5	46,9	55,0	52,3	53,1	63,9	>	50,2
<b>MEDIANAS EMPRESAS</b>										
OFERTA (BANCOS)	43,2	50,0	50,0	50,0	41,7	44,4	50,0	50,0	>	47,8
DEMANDA (CLIENTES)	54,5	45,5	59,4	50,0	52,8	60,7	64,3	64,3	>	49,2
<b>PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS</b>										
OFERTA (BANCOS)	43,8	46,4	46,9	50,0	47,2	52,8	50,0	50,0	>	47,3
DEMANDA (CLIENTES)	50,0	53,6	53,6	62,5	46,4	50,0	50,0	65,0	>	46,2
<b>CONSUMO</b>										
OFERTA (BANCOS)	47,9	50,0	45,8	40,0	34,1	43,2	53,1	50,0	>	47,6
DEMANDA (CLIENTES)	54,2	52,3	61,4	47,5	42,5	52,5	50,0	46,4	<	58,8
<b>TARJETAS DE CRÉDITO</b>										
OFERTA (BANCOS)	47,2	47,2	45,0	37,5	35,0	47,2	53,6	50,0	>	47,0
DEMANDA (CLIENTES)	52,8	53,1	58,3	46,9	41,7	58,3	46,4	45,8	<	59,5
<b>HIPOTECARIO</b>										
OFERTA (BANCOS)	52,8	52,8	52,8	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	>	48,8
DEMANDA (CLIENTES)	44,4	44,4	43,8	50,0	50,0	46,9	50,0	45,8	<	55,6

> : mayor a 50

< : menor a 50

Elaboración propia.

[1] La encuesta incluye bancos comerciales. La atendieron 15 empresas bancarias en los últimos 3 trimestres.

Fuente: BCR



## Reporte de Visa

# La movilidad urbana es una herramienta para impulsar la inclusión financiera

**Los sistemas de transporte más avanzados permiten que los usuarios paguen con la mayor facilidad posible y utilicen el mismo método de pago para todas las modalidades de transporte, afirma la investigación de Visa: “Cómo aprovechar el poder de la movilidad urbana en América Latina y el Caribe”.**

El transporte público aporta muchos beneficios tanto a las personas como a las comunidades, que contribuyen a abordar los desafíos que enfrentan los gobiernos en las ciudades, ya que optimizan la movilidad, mejoran la calidad del aire, crean opciones sostenibles para los habitantes y favorecen el acceso a comercios y servicios, impulsando la inclusión financiera.

La investigación de Visa: “Cómo aprovechar el poder de la movilidad urbana en América Latina y el Caribe” señala que el rol de la industria del transporte en la inclusión financiera tiene tanto que ver con la estructura de los sistemas de pago como con el costo de los boletos.

La incorporación de sistemas de pago digitales a las redes de transporte permite que aquellas personas que no están bancarizadas o lo están de manera muy limitada puedan acceder a una mayor oferta de servicios financieros, explica el documento.

Otros de los beneficios principales son la sostenibilidad ambiental debido a que el transporte público produce menos emisiones de dióxido de carbono por pasajero que los vehículos particulares, lo cual ayuda a reducir el impacto ambiental de las personas que se trasladan por una ciudad o región.

También las tecnologías innovadoras que transforman el futuro de la movilidad urbana porque, al mejorar los sistemas de transporte público, los países de América Latina están buscando lograr un futuro en el cual la movilidad urbana sea multimodal, basada en alta tecnología, conectada y cómoda.

Adicionalmente, algunos países y ciudades están más cerca que otros en el intento de incorporar al transporte público las innovaciones más prometedoras. Pero, tarde o temprano, los sistemas de tránsito de toda América Latina se transformarán gracias a las siguientes tecnologías.

### Mayores usuarios del transporte público en América Latina y el Caribe



Fuente: Visa Inc.

### Sistemas de pago

Visa explica que los sistemas de transporte más avanzados permiten que los usuarios paguen con la mayor facilidad posible y utilicen el mismo método de pago para todas las modalidades de transporte.

Con estos sistemas de pago universales, o de circuito abierto, los usuarios de medios de transporte tienen la posibilidad de pagar de forma segura y cómoda con las credenciales que usan para pagar otras compras en cualquier lugar. Al usar estas credenciales, pueden obtener beneficios mientras se trasladan, como puntos de fidelización.

Además, estas tarjetas se pueden utilizar para optimizar la entrega de beneficios del Estado mediante subsidios, descuentos u otros beneficios según corresponda.

Los circuitos abiertos también pueden ayudar a impulsar la inclusión financiera, dado que las credenciales se pueden usar en todo el ecosistema financiero en lugar de solo para el transporte público.

Estos sistemas también ofrecen más transparencia en los datos de pago, lo cual puede ayudar a reducir los fraudes y analizar la cantidad de pasajeros y los patrones de ingresos.

Según una encuesta realizada por Visa a 75 empresas de transporte de todo el mundo, el 80% reveló que la cantidad de pasajeros aumentó tras la implementación de un sistema de circuito abierto.

Igualmente, la integración de opciones de pago con tarjeta de crédito y débito en los sistemas de transporte público fue una gran influencia para que los consumidores cambiaran su conducta y adoptaran estos métodos de pago.

Esta estrategia resulta eficaz cuando se la aplica de manera correcta y se cuenta con los elementos necesarios, indica Visa.

### Pagos sin contacto

Manifiesta que la pandemia de la COVID-19 aceleró un movimiento hacia las transacciones sin contacto, ya que los consumidores buscaron maneras de sentirse menos expuestos en sus movimientos por la ciudad.

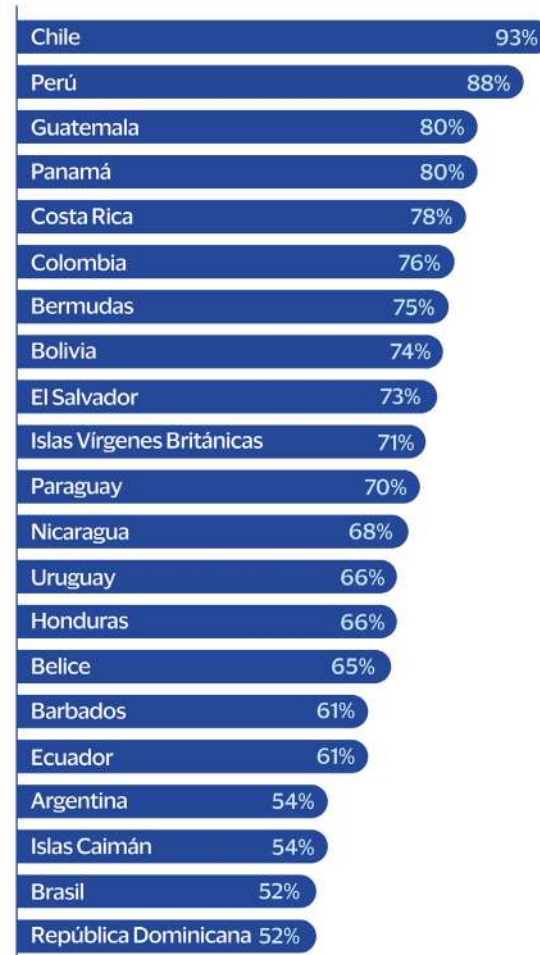
Ese cambio se expandió rápidamente en las redes de transporte urbano, de manera característica. En los medios de transporte, el foco está en una tecnología que permita a los pasajeros girar los molinetes con la tarjeta que ya llevan en su billetera, o bien usando su teléfono o un identificador biométrico.

La transición hacia los pagos sin contacto en los sistemas de transporte ofrece muchos beneficios a los consumidores, las instituciones financieras, las autoridades del transporte público y del sector público. Los consumidores obtienen una manera de pagar fácil y segura que no requiere contacto físico.

Además, la privacidad de los usuarios está asegurada, pues los emisores de las tarjetas pueden tokenizar esas transacciones, y así aumentan los beneficios por fidelización.

Cuando a los pasajeros se les da la opción de pagar sin contacto, las instituciones financieras ven que el uso de

## Índices de penetración de los pagos sin contacto en América Latina y el Caribe



Fuente: Visa Inc.

## Si se mejoraran ciertos aspectos específicos de los sistemas existentes, los usuarios latinoamericanos podrían optar más por el transporte público

- Infraestructura y equipos mejores y más modernos
- Rutas, líneas y horarios adicionales para autobuses y trenes
- Tiempos de viaje más confiables y horarios que se cumplan
- Mejor integración de los distintos servicios y rutas
- Conductores capacitados y profesionales
- Mantenimiento periódico de los vehículos y la infraestructura en general
- Introducción de trenes y autobuses eléctricos
- Disponibilidad de servicios de alquiler de scooters y bicicletas, y carriles exclusivos para bicicletas
- Medidas de seguridad pública para minimizar los robos y otras amenazas
- Seguros contra robo y accidentes para los pasajeros
- Aceptación confiable de diversos métodos de pago, como efectivo, tarjetas de crédito y débito, tarjetas de circuito abierto, billeteras digitales y wearables
- Posibilidad de usar un mismo método de pago en distintos medios de transporte

Fuente: Visa Inc.



sus credenciales aumenta, como también la activación de credenciales nunca utilizadas en un comercio.

Tanto las autoridades de tránsito como los gobiernos se benefician con la capacidad de reducir el fraude y generar información basada en datos a partir de las transacciones digitales.

En América Latina y el Caribe, los consumidores desearían contar con más métodos de pago digitales en el transporte público. Los pagos sin contacto avanzan a pasos agigantados en toda la región.

### Prepago de parquímetros

El prepago de parquímetros es un sistema que permite que los conductores vean opciones de estacionamiento basadas en datos y en tiempo real, con precios, ubicación y disponibilidad. Los sistemas incluyen sensores que alertan a los conductores cuando hay espacios disponibles, lo que reduce la cantidad de vehículos en circulación en las ciudades.

Además, los conductores pueden pagar el estacionamiento con sus teléfonos celulares. Esto

brinda más comodidad y mejores ingresos a los organismos de transporte de la ciudad.

Estos sistemas apenas han penetrado en América Latina y el Caribe; sin embargo, en Brasil se está probando un pequeño piloto para demostrar su importancia.

El sistema que está a prueba permite que los usuarios paguen por adelantado para reservar un espacio de estacionamiento, y que, al llegar, puedan acceder con un simple botón en su dispositivo o wearable.

## La movilidad urbana ofrece diversas oportunidades para los actores del sector

**- Para los consumidores:** Los consumidores tienen mucho que ganar con la modernización de los sistemas de movilidad urbana: menos tiempo de viaje con mayor comodidad de puerta a puerta, pagos más simples que se integran con los programas de fidelización, apertura hacia la inclusión financiera, y la posibilidad de ser parte de la solución del cambio climático.

**- Para las instituciones financieras:** Las instituciones financieras se benefician con la implementación de sistemas de pago de circuito abierto en los medios de transporte, porque la tarjeta que los pasajeros usan en el autobús o en el tren suele pasar a ser su primera opción.

Cuando eso sucede, los emisores ven más transacciones en esa tarjeta específica, lo que beneficia directamente sus resultados y su capacidad de invertir en sistemas similares en otros lugares.

Además, se benefician con la adquisición de nuevos clientes, a medida que los pasajeros con escaso o nulo acceso a los servicios bancarios comienzan a acceder a las herramientas que les permiten participar en la economía digital.

**- Para los comercios:** La proximidad a los grandes centros de transporte público puede ayudar a los comercios a capitalizar las compras diarias que normalmente se realizan alrededor de las líneas del transporte público.

Es fundamental instalar señalética de aceptación, pues puede incentivar a los pasajeros a hacer nuevas compras con el mismo método de pago de bucle abierto.

**- Para las ciudades:** Cuando los pasajeros pueden usar una misma tarjeta para subir al autobús y luego pagar un café cuando descienden, tienden a comprar más, y esto beneficia la economía de esa ciudad. Los comercios cercanos a las estaciones y los que están ubicados a lo largo de las rutas de estos medios consiguen más ventas.

Esto se llama “efecto halo”, y beneficia tanto a la ciudad en general como a los pequeños comercios. Además, cuando aumenta el uso de los medios de transporte y se reduce la cantidad de vehículos particulares en las calles, las ciudades se benefician por tener menos tránsito y smog, mayor seguridad en las calles y menos contaminación sonora.

**- Para el sector público:** Con la digitalización de los pagos en los sistemas de transporte público, aumenta la transparencia fiscal y la capacidad del sector público para diseñar mejores programas, basados en datos y con valor agregado.

Los gobiernos pueden usar los sistemas de tarjetas de circuito abierto para distribuir directamente beneficios, subsidios y descuentos a los habitantes.

Con ciertas tarjetas de circuito abierto, pueden controlar los beneficios que distribuyen, como limitar su uso a la compra de alimentos o a quienes tienen escasos ingresos.

Además, la trazabilidad de los pagos digitales ayuda a que el sector público sepa a dónde viajan los ciudadanos, cómo pagan el boleto y qué patrones se pueden observar en la vida urbana.

Finalmente, es una buena forma de impulsar los planes de inclusión financiera, introduciendo credenciales digitales a una parte de la población que tiene menor acceso a bancos y otras instituciones financieras.

## Crecerá el rol de los scooters y bicicletas eléctricas de alquiler

Los scooters, e-scooters y bicicletas eléctricas de alquiler cumplirán una función importante en el futuro de los sistemas de movilidad urbana, ya que resultan muy útiles para las distancias cortas que constituyen las primeras y últimas millas de un viaje.

Si se cuenta con esta opción, especialmente cuando el método de pago es el mismo que para el resto del viaje, se crea un panorama de transporte más conectado y cómodo para los residentes urbanos.

La micromovilidad tiene la ventaja de ser una opción práctica, ecológica y de menor costo para las distancias cortas, una manera accesible de evitar el tránsito. Una de sus principales desventajas es la falta de seguridad, que preocupa especialmente en América Latina, donde la infraestructura vial no es óptima para estas formas de transporte.

El alquiler de scooters, e-scooters y bicicletas eléctricas aún no está muy difundido en América Latina. Si bien existen en algunas ciudades, como

Bogotá y Medellín, los habitantes de la región no suelen considerarlos una opción conveniente.

Las empresas privadas no han logrado establecer sistemas viables en las ciudades de la región. Principalmente en Perú y México, las empresas privadas han tenido que eliminar esta opción tras sufrir numerosos robos y verse frustradas por la falta de reglamentación. En esta etapa, es más probable que prosperen las iniciativas impulsadas por el sector público.

# 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](http://microfinanzas.pe)





## Opinión

# Capacitación continua El pilar para el éxito de un emprendimiento



**José Callegari Gazzo**  
Líder del Programa Contigo Emprendedor, BCP

Al momento de emprender, la capacitación constante es un pilar esencial para el éxito. No se trata solo de tener una idea innovadora o una visión clara, sino de estar preparado para enfrentar los desafíos y cambios del mercado.

La capacitación permite a los emprendedores adquirir y actualizar conocimientos y habilidades clave para mejorar la toma de decisiones y optimizar la gestión del negocio. Por eso, invertir en formación y desarrollo debe ser una prioridad para cualquier emprendedor.

La capacitación continua le abrirá las puertas a nuevas oportunidades de crecimiento y le permitirá tener el control de su futuro profesional. Un emprendedor bien capacitado puede tomar decisiones más informadas, identificar y mitigar riesgos de manera más eficaz, y encontrar soluciones innovadoras a los problemas que enfrenta su negocio.

Pese a su importancia, muchas veces no es tomada en cuenta a la hora de construir un emprendimiento. Por eso, presento algunas razones para mantenerse siempre capacitado:

**1. Manténgase actualizado en un entorno cambiante.** El mundo empresarial es dinámico y está en constante cambio. La capacitación le permitirá mantenerse al día con estos cambios, garantizando que su negocio no quede rezagado. Un microempresario bien informado puede anticiparse a las tendencias y adaptar su estrategia de negocio.

**2. Desarrolle habilidades clave.** La capacitación le proporcionará las habilidades necesarias en áreas como gestión financiera, marketing digital, liderazgo y negociación. Estas competencias son fundamentales para dirigir un negocio con éxito y superar los obstáculos que puedan surgir en el camino.

**3. Fomente la innovación.** La innovación es el motor del crecimiento empresarial. La formación continua le expondrá a nuevas ideas y enfoques, estimulando su creatividad y capacidad para innovar. Participar de cursos, seminarios y talleres le permitirá descubrir soluciones novedosas y aplicarlas a su negocio, diferenciándolos de la competencia.

**4. Ampliará su red de contactos.** La capacitación no solo se trata de adquirir conocimientos, sino también de establecer conexiones valiosas. Asistir a cursos y eventos formativos le ofrecerá la oportunidad de conocer a otros profesionales del sector, potenciales socios y mentores. Estas redes de contactos pueden ser invaluable para el crecimiento del negocio, proporcionando apoyo, asesoramiento y oportunidades de colaboración.

**5. Tomará mejores decisiones.** La capacitación le dará herramientas y conocimientos que le permitirá analizar situaciones de manera crítica y tomar decisiones estratégicas. Un emprendedor bien capacitado es más capaz de evaluar riesgos, identificar oportunidades y dirigir su negocio hacia el éxito.

En resumen, invertir en capacitación continua no es solo una opción, sino una necesidad para cualquier emprendedor que desee prosperar en el cambiante mundo empresarial.

Así que, si aún no lo ha hecho, es el momento de considerar la capacitación continua como una inversión esencial para su negocio. Busque cursos, talleres y seminarios que se alineen con sus objetivos y necesidades. Participe en eventos del sector y establezca conexiones valiosas.

Recuerde que el conocimiento es poder, y en el mundo empresarial, estar bien informado y capacitado puede ser la clave para alcanzar el éxito que desea.

***“La capacitación permite a los emprendedores adquirir y actualizar conocimientos y habilidades clave para mejorar la toma de decisiones y optimizar la gestión del negocio. Por eso, invertir en formación y desarrollo debe ser una prioridad para cualquier emprendedor”.***



# MICROFINANZAS.

Suplementos comerciales

Avisos publicitarios

Espacios contratados



Publicista: Wilfredo Quiroz Fuentes

+51 955 573 812

wilfredo.quiroz@microfinanzas.pe