

# MICROFINANZAS®

La revista del sistema financiero peruano

Fuente: iStock

## • Reforma previsional

Es relativamente barata y no afecta a la estabilidad fiscal, asegura Macroconsult.  
Págs. 22-27

## • Billetera gremial

La FEPCMAC iniciará pruebas de conectividad en el primer trimestre del 2025.  
Págs. 30-31

## • Pagos digitales

Niveles de penetración podrían estar muy por encima de lo que están ahora, dice Geopagos.  
Págs. 50-53



## Mivivienda propone medidas para promover créditos hipotecarios con enfoque social

Coordina con la SBS y Asbanc un esquema de provisiones diferenciado en el segmento hipotecario que incentive a las entidades financieras a otorgar estos créditos. Impulsa un fideicomiso de garantías que permita reducir su plazo de ejecución.

### Riesgo político

Jaime Reusche, de Moody's, afirma que, si se elige un Gobierno más o menos moderado en las elecciones del 2026 que genere confianza para que se incremente la inversión privada, podría acelerarse el crecimiento de la economía.



Págs. 10-16

### Sanciones

Sergio Espinosa Chiroque, jefe de la SBS, anuncia que el regulador propondrá elevar el tope de las multas que aplica a las entidades financieras, y que el seguro de desgravamen solo sea obligatorio para el crédito hipotecario.



Págs. 18-21

### Digitalización

Cecilia Arias León, del Banco de la Nación, señala que entre el 75% y 80% de las transacciones en el banco estatal se realizan fuera de sus agencias físicas; se hacen en cajeros automáticos, agentes corresponsales y puntos de venta.



Págs. 32-33



Versión Digital

# 4 Editorial

Educar para crecer



## 6-8 Bono habitacional

Cuando los promotores e instituciones financieras no perciben predictibilidad por parte del Ministerio de Economía y Finanzas en la asignación de recursos, dirigen sus esfuerzos hacia otros productos crediticios, manifiesta Héctor López Ruiz, del Fondo Mivivienda.

## 10-16 Estabilidad fiscal

Moody's ve difícil de alcanzar la nueva proyección de déficit fiscal de 1% del PBI para el mediano plazo. Ello va a depender mucho del próximo Gobierno. Para el 2025, habrá una consolidación fiscal pasiva por la recuperación esperada de los ingresos, dice Jaime Reusche.

## 17 Opinión

A pesar de que aún faltan algunas semanas para el inicio del movimiento comercial navideño, el trabajo tras bambalinas de las micro y pequeñas empresas (Mypes) se inicia a finales de septiembre, con proyecciones más optimistas que las del año pasado, comenta José Buendía Matta de Mibanco.

## 18-21 Costo disuasivo

El jefe de la SBS, Sergio Espinosa Chiroque, afirmó que las multas deben ser proporcionales a la gravedad de las infracciones cometidas por las entidades financieras, y lo suficientemente significativas para que reconsideren su comportamiento. Por ello, propuso elevar el tope a 5.000 UIT.

## 22-27 Sistema previsional

La reforma del sistema de pensiones tendría un costo fiscal adicional de solo 0,15% del PBI en el primer año, y un máximo de 0,33% en un escenario extremo para el 2070. Sin la reforma, el costo fiscal oscilaría entre 0,27% y 0,59% del PBI en el mismo período, señaló Macroconsult.

## 30-31 Recta final

La FEPCMAC se prepara para lanzar una billetera electrónica que espera integrar a las 10 Cajas Municipales que operan en el país y que beneficiará a más de 10 millones de usuarios, anuncia John Sarmiento Tupayachi, su gerente de Servicios Corporativos.

## 32-33 Plataforma multifuncional

El Banco de la Nación lanzó la plataforma BN Beneficios, que ofrece descuentos en más de 4.000 productos y servicios, y tiene el objetivo de aumentar este número a 10.000 en los próximos 6 meses, revela Cecilia Arias León, su gerente de Productos e Inclusión Financiera.

## 34 Nueva publicación

Caja Cusco presentó su décima publicación del Fondo Editorial, titulada "Cusco: Entre la tradición y el desarrollo 1950-2000", que analiza el impacto del terremoto de 1950 en la transformación y urbanización de la ciudad hasta el año 2000.

## 35 Opinión

Yape ha brindado financiamiento responsable a más de un millón de usuarios, de los cuales 420 mil accedieron a su primer préstamo en el sistema financiero formal. La meta es llegar a 500 mil usuarios para finales del 2024, indica Christian Saavedra Arriola, líder de préstamos de Yape.

## 36-38 Bancarización precaria

En Perú, solo el 50% de la población está bancarizada, y dentro de este grupo, el 70% tiene una bancarización precaria, sin acceso al crédito. Se necesitan más esfuerzos, además de la educación financiera escolar, para mejorar la salud financiera de las personas, comenta Andrés Flores Escudero del BCP.

## 39-41 Integración

Los venezolanos en Perú que participan en el Proyecto de Inclusión Económica tienen ingresos mensuales superiores a US\$415, un 360% más que aquellos sin acceso a servicios financieros, que ganan solo US\$3 diarios, concluye el estudio de Usaid y WOCCU.

## 42-45 Comercio bilateral

La política de internacionalización de un gobierno para sus Pymes debe reconocer la falta de habilidades especializadas en este sector, facilitando el acceso a información sobre comercio internacional y acuerdos comerciales, declara Aaron Sydor, del Ministerio de Asuntos Mundiales de Canadá.

## 46-48 Menos talento

El Ranking Mundial del Talento 2024 muestra que Perú ha descendido 4 posiciones, ubicándose en el puesto 59 de 67 economías con 40,2 puntos. Este descenso se debe a la falta de inversión en educación y a una ineficaz formación de competencias en la fuerza laboral.

## 49 Opinión

Es esencial mejorar las competencias digitales, habilidades blandas y la formación técnica en Perú para fortalecer la fuerza laboral y el crecimiento económico. Sin reformas educativas y atracción de talento, el país continuará rezagado, resalta Gabriel Pereyra Sarmiento de Centrum PUCP.

## 50-53 Oportunidad de crecimiento

En Perú, aunque el 50% de la población está bancarizada, el uso del efectivo predomina en las compras, lo que sugiere un gran potencial para el crecimiento de los pagos digitales, según Agustín Parodi de Geopagos.

# MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.  
© 2023 Edición N° 226

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.

## 54 Opinión

En Perú, más de 3 millones de emprendedores buscan mejorar sus competencias para hacer sus negocios más productivos y sostenibles. Las empresas financieras pueden fortalecer relaciones con ellos mediante iniciativas de capacitación a través de WhatsApp, lo que permite reducir costos y ofrecer flexibilidad, dice Mónica Ramos Li de Musa.

## 55-59 Transformación digital

Empresas líderes ven en la inteligencia artificial y el open finance elementos cruciales para transformar sus negocios en los próximos 2 años, mientras que el blockchain y los pagos en tiempo real mejorarán la velocidad y seguridad en el intercambio de bienes, revela estudio de Visa.

## 60-61 Crecimiento moderado

En agosto, el crédito al sector privado creció un 0,9% interanual, superando el 0,8% de julio, pero por debajo de junio y mayo. Excluyendo el Programa Reactiva Perú, el crecimiento sería de 2,4%, con un aumento de 0,5% en créditos a personas y de 1,2% a empresas, según reporte del BCR.

## 63 Opinión

La capacitación va más allá del entrenamiento técnico; implica moldear mentalidades y fortalecer la capacidad de adaptación y resiliencia ante el cambio. Este enfoque es crucial para el éxito de los empleados y de la organización, afirma Raúl Castro Chávez de Business Evolution Consulting.

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:     



# Educar para crecer



Fuente: iStock

Recientemente, se conoció que Perú descendió, por segundo año consecutivo, en el Ranking Mundial del Talento 2024 que elabora el Institute of Management Development (IMD), en colaboración con Centrum PUCP en su capítulo peruano, y que publicamos en esta edición.

Esta tendencia a la baja en la competitividad del talento nacional es consecuencia, según el ranking, principalmente, de la falta de visión de la inversión en educación y la ineficiente formación de competencias clave en la fuerza laboral.

Y, de los tres factores que componen este ranking: Inversión y Desarrollo, Atracción y Preparación, es este último donde Perú ha registrado el mayor retroceso en el presente año.

Entre los 12 componentes que tiene el factor Preparación, están las habilidades financieras, la educación primaria y secundaria, la educación universitaria y la asesoría educacional PISA, entre otros. Así, componen una parte importante del talento que se mide en el ranking, y que es donde más están fallando los peruanos, es decir, en tener una educación de calidad.

Cabe recordar que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) anunció, en junio pasado, los resultados de la competencia financiera de la prueba PISA 2022, que muestran que los estudiantes peruanos de educación básica regular han hecho progresos desde el 2015.

Si bien el avance alcanzado refleja la efectividad de las políticas educativas que se desarrollan en el marco de la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF), que ejecuta la Comisión Multisectorial (CMIF) respectiva, queda en evidencia la necesidad de seguir mejorando la

educación financiera en el país, sobre todo, considerando que los estudiantes peruanos se encuentran por debajo del promedio de los países de la OCDE.

Y es, en este contexto, que algunas leyes aprobadas, o que intenta aprobar el Congreso de la República, no solo ponen en riesgo los avances logrados por Perú en la prueba PISA, sino que también pueden hacer que el país retroceda aún más en rankings como el de Talento que elabora el IMD. Tal es el caso reciente de la ley que nombra excepcionalmente a docentes contratados en educación básica regular, iniciativa que atenta contra la meritocracia en la Carrera Pública Magisterial pues implica el nombramiento automático de cerca de 200 mil docentes contratados.

En lo que respecta a la educación superior, hay propuestas legislativas para que los estudiantes universitarios obtengan el bachillerato automático de forma permanente; mientras que otras buscan otorgar un plazo de dos años para que las universidades asociativas con licencia denegada por la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (Sunedu), que son nueve, sigan operando mientras subsanan las deficiencias que llevaron al retiro de sus licencias.

No es un secreto que la educación superior se ha convertido en un negocio desde hace algunas décadas, en el que algunas universidades sacrifican la exigencia académica por las ganancias económicas que obtienen de las pensiones; mientras que otras, de dudosa reputación, entregan títulos profesionales o grados académicos a granel.

En las últimas semanas, hemos sido testigos del escandaloso caso de la ‘desaparición de las tesis’ de algunos funcionarios públicos, dejando en evidencia

que también habría toda una industria de ‘fabricación de tesis’ para la obtención de títulos profesionales y grados académicos, de maestría, por ejemplo, para viabilizar la contratación y/o el ascenso en puestos de trabajo de la administración pública a personas que no están calificadas para esos cargos.

Todo ello, en su conjunto, configura un escenario en el que se hará más difícil avanzar en los objetivos de mejorar la educación e inclusión financiera, afectando también el crecimiento económico del país y la consiguiente reducción de la pobreza.

En ediciones anteriores de **Microfinanzas** nos hemos referido, en este editorial, a la importancia de una sólida educación, en especial en temas económicos y financieros, para tomar decisiones correctas de carácter político, por ejemplo, cuando tenemos que elegir a nuestras autoridades locales o nacionales.

Como bien señala Jaime Reusche, vicepresidente del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's, en una entrevista que publicamos en estas páginas, si los peruanos eligen un Gobierno más o menos moderado en las elecciones generales del 2026, podría verse un entorno político de más tranquilidad que genere la suficiente confianza para que lleguen las inversiones extranjeras y se empiecen a acelerar también las domésticas y, con ello, mejoren las mediocres tasas actuales de crecimiento económico.

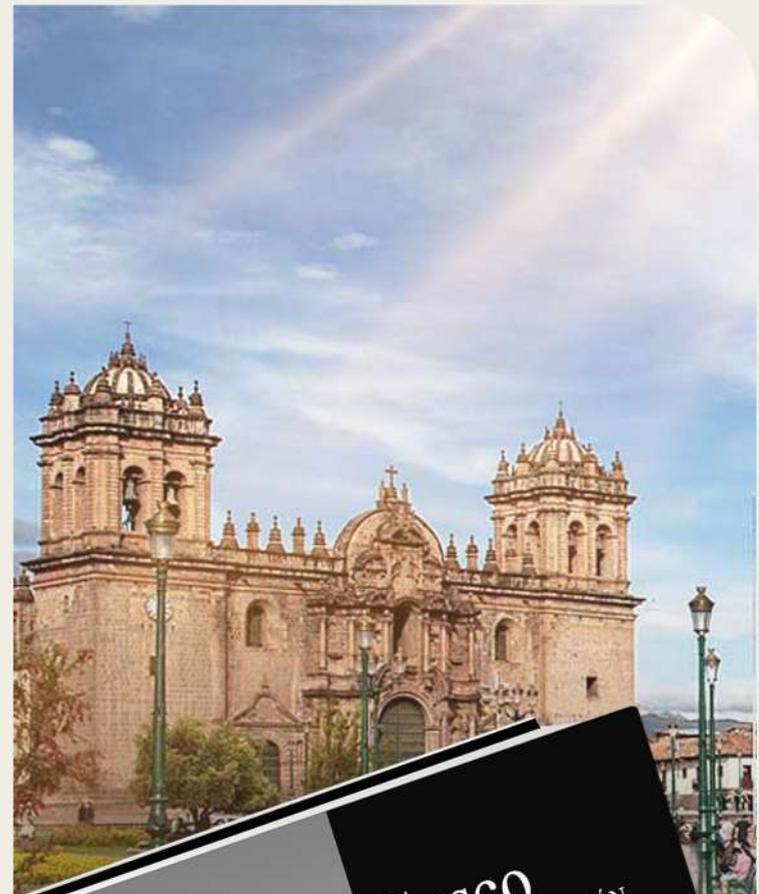
Sin embargo, la inseguridad ciudadana y la extorsión, así como las economías ilegales que intentan capturar el poder, se han convertido en graves amenazas para la viabilidad del país. La lucha contra esos delitos debe ser implacable como lo fue en su momento la lucha contra el terrorismo. Pero también se debe apostar por una educación de calidad para crecer.



# CUSCO Entre la Tradición y el Desarrollo

1950 - 2000

10° libro de nuestro **Fondo Editorial**, una obra que celebra nuestra historia y el desarrollo de nuestra ciudad.



Caja Cusco, comprometido con la **difusión de la historia y la revalorización de nuestra cultura.**

## Entrevista a Héctor López Ruiz, gerente comercial del Fondo Mivivienda

# “Estamos trabajando un esquema de provisiones que incentive a las IFI a dar créditos hipotecarios con enfoque social”

**El Fondo Mivivienda socializa esta propuesta con la SBS y Asbanc; además, desarrolla un fideicomiso de garantía que permitirá reducir el plazo de su ejecución desde los 3 a 5 años actuales a unos 12 meses, lo que hará mucho más atractivo para las IFI incursionar en los créditos Mivivienda y Techo Propio, declara a Microfinanzas Héctor López Ruiz.**

## Entrevista por Wilder Mayo Méndez

### Los desembolsos de créditos del Fondo Mivivienda cayeron 35,4% entre julio del 2023 y junio del 2024, ¿cuáles son los principales factores detrás de esta caída?

Las colocaciones del Fondo Mivivienda en el primer semestre de este año se vieron impactadas por 4 factores clave. En primer lugar, la falta de predictibilidad por parte del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) en el otorgamiento de subsidios. Esto afectó tanto a los promotores inmobiliarios como a las instituciones financieras intermediarias (IFI), que no tenían certeza sobre la disponibilidad de los bonos.

Esta incertidumbre redujo la oferta inmobiliaria de 40.000 a menos de 30.000 unidades y, a su vez, desvió el enfoque de las IFI hacia otros productos crediticios, como los créditos hipotecarios tradicionales.

El segundo factor fue la falta de recursos del MEF para la gestión del programa Techo Propio, lo que limitó nuestra capacidad de reducir las tasas de fondeo, afectando directamente a las colocaciones.

Un tercer factor fue la proyección de un Fenómeno de El Niño (FEN) muy agresivo para este año, lo que llevó a las IFI a aplicar políticas crediticias más conservadoras, limitando la continuidad de los desembolsos.

Finalmente, la eliminación del quinto rango de valores de vivienda en el 2023 (por encima de los S/355.100 actualmente), que representaba aproximadamente un 25% de las colocaciones, también impactó negativamente. A pesar de estos desafíos, desde junio hemos observado una tendencia creciente en las colocaciones.

### ¿Esos mismos factores también explican la caída de 31,5% en las colocaciones durante el primer semestre?

Sí, exactamente. Los factores que mencioné son los que explican esta caída. Cuando los promotores y las instituciones financieras no perciben predictibilidad

por parte del MEF en la asignación de bonos, dirigen sus esfuerzos hacia otros productos crediticios. Esta falta de certidumbre fue lo que condujo a la tendencia a la baja en los créditos de Mivivienda durante el primer semestre.

### ¿Qué medidas están tomando para revertir esta tendencia negativa?

Ahora contamos con subsidios por más de S/200 millones, lo que nos asegura recursos suficientes para lo que resta del 2024 y todo el 2025. Este es un mensaje que estamos comunicando tanto a las IFI como a los promotores, para que sepan que ahora hay predictibilidad en los recursos. *[Nota de redacción: Mediante Decreto de Urgencia N° 010 2024, del 13 de junio del 2024, se aprobó S/219 millones para el Bono Buen Pagador (disponible) y S/112 millones para BFH-AVN (Bono Familiar Habitacional-Adquisición Vivienda Nueva), de este último se están haciendo las coordinaciones para la transferencia. Actualmente, Mivivienda financia los BFH-AVN con saldos del año pasado.]*

### ¿Comenzaron el año sin recursos para financiar los créditos hipotecarios? ¿Cuándo lograron resolver esa situación?

A principios de año estábamos gestionando un saldo de recursos que habíamos arrastrado del 2023. Sin embargo, fue recién en junio cuando obtuvimos los recursos adicionales necesarios para financiar los créditos. Ahora podemos decir que contamos con subsidios suficientes para este año y el próximo, lo que nos permite asegurar el financiamiento para el programa.

## Propuesta

### ¿Cómo se explica el estancamiento de los créditos de Techo Propio?

El estancamiento en Techo Propio se debe a varios ‘dolores’ que hemos identificado. Las IFI se están enfocando principalmente en el mercado formal, dejando de lado el mercado informal. Esto se refleja en que el 96% de los

beneficiarios de Techo Propio son trabajadores dependientes, y solo el 4% son independientes. Desde el Fondo Mivivienda, estamos buscando mejorar las prácticas en este ámbito. Hemos tenido contactos con el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para identificar acciones que faciliten el acceso de las IFI a este mercado.

### ¿Qué hallazgos han encontrado en ese proceso?

En un informe del BID se reveló que, en Perú, solo 8 de cada mil habitantes acceden a un crédito hipotecario. En Colombia, con una estructura económica similar, donde alrededor del 80% de la economía es informal y el 20% formal, 28 de cada mil habitantes acceden a créditos hipotecarios. En Chile, esta cifra es de 78 por cada mil habitantes.

### ¿Cuáles son los factores detrás de ese mayor dinamismo en los créditos hipotecarios en otros países de la región?

Hemos observado que otros países aplican un esquema diferenciado de provisiones para las IFI en el segmento hipotecario. Esto hace que el mercado sea más atractivo para ellas. Por ese motivo, estamos socializando esta propuesta con la Superintendencia de Banca, Seguros

**“Cuando los promotores y las instituciones financieras no perciben predictibilidad por parte del MEF en la asignación de bonos, dirigen sus esfuerzos hacia otros productos crediticios. Esta falta de certidumbre fue lo que condujo a la tendencia a la baja en los créditos de Mivivienda durante el primer semestre”.**

y AFP (SBS) y la Asociación de Bancos (Asbanc), con el fin de implementar un esquema similar en Perú que incentive a las IFI a participar más activamente en los créditos de Techo Propio.

**Garantías**

**¿Qué otras propuestas están trabajando para dinamizar los créditos del Fondo Mivivienda?**

Estamos trabajando en varias iniciativas. Una de ellas se refiere a la ejecución de garantías, que actualmente demora entre 3 y 5 años. Junto con Asbanc y algunos bancos, estamos desarrollando un fideicomiso de garantía que permitirá reducir ese plazo a aproximadamente 12 meses, lo que hará mucho más atractivo para las IFI incursionar en este segmento.

Otra propuesta en la que estamos avanzando es la creación de un Fondo de Garantía, que ya se aplica en países como Colombia y Guatemala. Este fondo ayudaría a mitigar el riesgo de interrupción en la cadena de pagos ante eventos como incapacidad o desempleo.

**¿Cómo avanzan las conversaciones con los gremios y cuándo esperan implementar estas medidas en el mercado?**

Esperamos que se implementen en el mediano plazo. Ya hemos socializado las iniciativas con Asbanc, la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI)

y la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), y tenemos sus aprobaciones. Sin embargo, seguimos trabajando en mesas técnicas para perfeccionar la propuesta antes de presentarla a las entidades que deben aprobar su implementación.

**¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para este año en Mivivienda y Techo Propio?**

Estamos enfocados en cerrar el 2024 con volúmenes de crédito similares a los del 2023, es decir, alrededor de S/2.100 millones en créditos colocados. Para el 2025, nuestro objetivo es incrementar la participación de los créditos Mivivienda a nivel nacional. A fines del año pasado, según la SBS, Mivivienda representó el 33,5% del total del mercado hipotecario y queremos que esta cifra crezca.

Para lograrlo, estamos trabajando en conjunto con la banca y las microfinancieras, además de capacitar constantemente a los más de 600 asesores de las fuerzas de ventas de las distintas IFI, asegurando que puedan brindar información precisa y de calidad sobre los créditos Mivivienda y Techo Propio.

**Microfinancieras**

**¿Qué porcentaje del total de colocaciones de créditos Mivivienda se realiza a través de la banca y las microfinancieras?**

Aproximadamente el 80% de las colocaciones se

efectúan a través de la banca, mientras que el 20% restante se canaliza a través de las microfinancieras.

**Considerando que los créditos Mivivienda tienen un enfoque social, ¿son las microfinancieras el canal idóneo para llegar a las familias que realmente necesitan apoyo para obtener una vivienda?**

Sí, las microfinancieras juegan un papel crucial en cumplir nuestro objetivo de acceso a vivienda. Por esa razón, estamos en conversaciones con la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPMAC) y hemos podido establecer diálogo con las gerencias mancomunadas de las Cajas.

Estamos desarrollando mesas de trabajo para identificar los ‘puntos de dolor’ que enfrentan las Cajas Municipales y cómo podemos apoyarlas a incrementar su volumen de colocaciones en este segmento.

**Las barreras impuestas por algunas municipalidades a los proyectos de vivienda social han sido un obstáculo en la colocación de créditos. ¿Cómo están abordando este problema?**

Este es un tema que está siendo gestionado directamente por el gremio de promotores inmobiliarios, quienes están en conversaciones con las municipalidades. Sin embargo, somos conscientes de que estas barreras han

COLOCACIONES DE CRÉDITOS

Año	Nuevo Crédito MIVIVIENDA		Crédito Complementario TP	
	Unidades	Total (soles)	Unidades	Total (soles)
2020	7,541	1,150,978,572.51	821	1,178,962,908.59
2021	11,218	1,736,256,375.03	1,653	1,791,084,767.59
2022	12,344	2,204,850,176.09	1,163	2,245,809,705.19
2023	10,703	2,075,191,606.96	737	2,101,786,948.54
2024*	5,075	915,696,201	290	12,078,491
<b>TOTAL</b>	<b>46,881</b>	<b>8,082,972,931.59</b>	<b>4,664</b>	<b>7,329,722,820.91</b>

\*Al mes de agosto 2024

Fuente Mivivienda

COLOCACIONES DE MICROFINANCIERAS

IFI	Unidades	Monto (soles)	%
CMAC Huancayo	263	18,323,823.38	4.90%
Financiera Efectiva S. A	206	22,094,966.15	3.84%
CMAC Ica	189	12,194,780.36	3.52%
EMPRESA DE CREDITO VIVELA S.A.	89	7,677,127.58	1.66%
CMAC Arequipa	73	6,775,914.48	1.36%
CMAC Cusco	58	8,308,584.00	1.08%
CrediScotia	54	7,462,572.38	1.01%
CMAC Trujillo	24	2,002,637.30	0.45%
CMAC Maynas	1	80,000.00	0.02%
<b>TOTAL</b>	<b>957</b>	<b>84,920,406.63</b>	<b>17.84%</b>

Fuente Mivivienda

ACCIONES DEL FONDO MIVIVIENDA

- ✓ Se están realizando mesas de trabajo y otras coordinaciones con CMAC Piura, Mibanca para retomar las relaciones comerciales en el otorgamiento de créditos MIVIVIENDA a nivel nacional.
- ✓ Además, mesas de trabajo para incremento de colocaciones con CMAC Trujillo, CMAC Arequipa, CMAC Cusco, impulsando las modalidades de mejoramiento y construcción de viviendas.

COLOCACIONES POR DEPARTAMENTO (ENERO - AGOSTO 2024)

Departamento	Unidades	Monto (soles)	%
LIMA	3,160	650,637,248.20	58.90%
PIURA	415	43,734,871.78	7.74%
LAMBAYEQUE	380	48,714,031.00	7.08%
ICA	316	24,223,541.49	5.89%
LA LIBERTAD	294	40,732,920.32	5.48%
CALLAO	247	49,208,398.18	4.60%
JUNIN	146	15,516,093.79	2.72%
AREQUIPA	141	25,942,473.44	2.63%
CAJAMARCA	68	6,470,913.25	1.27%
TACNA	47	4,462,613.02	0.88%
PUNO	33	4,374,636.30	0.62%
SAN MARTIN	33	3,377,387.68	0.62%
CUSCO	24	4,153,089.90	0.45%
HUANUCO	14	1,678,800.00	0.26%
ANCASH	10	938,168.50	0.19%
LORETO	9	931,650.00	0.17%
UCAYALI	6	458,765.00	0.11%
AYACUCHO	6	350,189.00	0.11%
MOQUEGUA	5	751,349.35	0.09%
AMAZONAS	3	255,152.02	0.06%
PASCO	2	117,200.00	0.04%
HUANCAVELICA	2	249,600.00	0.04%
APURIMAC	2	279,600.00	0.04%
TUMBES	1	45,000.00	0.02%
MADRE DE DIOS	1	171,000.00	0.02%
<b>TOTAL</b>	<b>5,365</b>	<b>927,774,692.22</b>	<b>100%</b>

Fuente Mivivienda

SEGMENTACIÓN POR ENTIDAD FINANCIERA (ENERO - AGOSTO 2024)

IFI	Unidades	Monto (soles)	%
Banco de Crédito	1,687	342,910,964.02	31.44%
Interbank	854	171,944,992.42	15.92%
Continental	826	145,340,357.73	15.40%
Banco Pichincha	475	73,345,069.03	8.85%
BanBif	281	49,119,472.88	5.24%
CMAC Huancayo	263	18,323,823.38	4.90%
Scotiabank	254	55,500,199.61	4.73%
Financiera Efectiva	206	22,094,966.15	3.84%
CMAC Ica	189	12,194,780.36	3.52%
Vivela	89	7,677,127.58	1.66%
CMAC Arequipa	73	6,775,914.48	1.36%
CMAC Cusco	58	8,308,584.00	1.08%
CrediScotia	54	7,462,572.38	1.01%
Comercio	31	4,693,230.90	0.58%
CMAC Trujillo	24	2,002,637.30	0.45%
CMAC Maynas	1	80,000.00	0.02%
<b>TOTAL</b>	<b>5,365</b>	<b>927,774,692.22</b>	<b>100.00%</b>

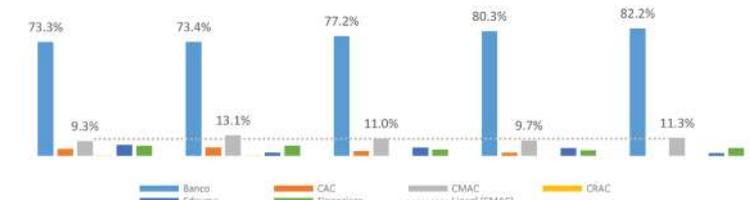
Fuente Mivivienda

SEGMENTACIÓN DE CRÉDITOS DEL FONDO MIVIVIENDA POR TIPO DE IFI

Tipo de IFI	2020		2021		2022		2023		2024*	
Banco	6,126	73.3%	9,441	73.4%	10,431	77.2%	9,184	80.3%	4,408	82.2%
CAC	358	4.3%	681	5.3%	379	2.8%	208	1.8%	-	0.0%
CMAC	778	9.3%	1,682	13.1%	1,483	11.0%	1,109	9.7%	608	11.3%
CRAC	9	0.1%	11	0.1%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%
Empresa de Crédito	576	6.9%	238	1.8%	696	5.2%	552	4.8%	89	1.7%
Financiera	515	6.2%	818	6.4%	518	3.8%	387	3.4%	260	4.8%
<b>TOTAL</b>	<b>8,362</b>	<b>100.0%</b>	<b>12,871</b>	<b>100.0%</b>	<b>13,507</b>	<b>100.0%</b>	<b>11,440</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,365</b>	<b>100.0%</b>

\*Al mes de agosto 2024

SEGMENTACIÓN SEGÚN TIPO DE IFI



Al mes de agosto 2024

actuado como un freno para el desarrollo de proyectos de vivienda, lo que indirectamente afecta la colocación de créditos.

### El retiro del financiamiento del Fondo Mivivienda el año pasado para viviendas de un valor por encima de los S/355.100, en la actualidad, afectó al 65,7% de la oferta en Lima Metropolitana. ¿Existe la posibilidad de reactivar este segmento?

El financiamiento estatal alcanza solo a viviendas con un valor de hasta S/355.100, lo que corresponde al cuarto rango. Las viviendas por encima de ese valor están siendo financiadas directamente por las IFI, es decir, con sus propios recursos. No tenemos planes inmediatos para reactivar el financiamiento estatal en ese segmento.

### Diversificación

#### ¿Cuáles son los distritos en Lima con mayor demanda por los fondos estatales hipotecarios?

Enfocamos nuestro financiamiento en distritos que no forman parte de lo que llamamos “Lima top”. En los últimos 10 años, solo el 1,56% de los subsidios estatales se han destinado a distritos como Miraflores, San Isidro, Surco, Barranco y La Molina.

En contraste, las mayores colocaciones del Fondo Mivivienda se han dado en Comas, Carabayllo, Callao y Rímac, que son los distritos con mayor participación en la entrega de créditos con subsidio estatal durante esta última década. Estamos bien enfocados en llegar a las zonas que realmente lo necesitan.

#### ¿Y cuál es la situación en provincias?

Del total de nuestras colocaciones, Lima representa el 58,90%, sin contar al Callao, que tiene un 4,60%. En el norte del país, los departamentos en conjunto tienen una participación de 20,3%. En el sur, Ica destaca con un 5,89%, seguida por Arequipa con 2,63%.

Por otro lado, en regiones como Huancavelica, Apurímac y Madre de Dios, la participación es mínima, inferior a 1%, con excepción de Cajamarca, que alcanza el 1,27%. Los desafíos en estas regiones incluyen la escasa oferta de proyectos Mivivienda, el limitado alcance de las entidades financieras y los perfiles crediticios de las personas.

#### ¿Cuántos créditos hipotecarios se colocan anualmente a través del Fondo Mivivienda?

En los últimos 3 años, el promedio ha sido de unos 12.000 créditos anuales otorgados a través del Fondo Mivivienda.

### ¿Qué porcentaje del total de sus colocaciones se realizan a través de microfinancieras?

Aproximadamente, el 80% de las colocaciones se realizan a través de la banca y el 20% mediante microfinancieras. Al cierre de agosto, las Cajas Municipales tenían una participación de 11,3%, las financieras 4,8% y las empresas de crédito 1,7%. Entre las Cajas Municipales, las más destacadas en colocaciones son Huancayo, Ica y Arequipa.

### A pesar de la caída general, Mivivienda Verde ha mantenido una oferta constante en los últimos 3 años. ¿Cómo evalúan la demanda de este producto?

Los créditos verdes representan en promedio el 60% del total de nuestras colocaciones. Actualmente, los clientes que toman este tipo de productos tienen una edad promedio de entre 35 y 36 años, con un fuerte enfoque en el cuidado del medioambiente y el ahorro energético.

Este segmento tiene una gran relevancia y es por lo que los bonos desembolsados a través de Mivivienda Verde suelen tener montos mayores, lo que hace este producto aún más atractivo. Estamos trabajando para seguir potenciando esta oferta y adaptarla a las demandas del mercado.



**“Conversamos con la FEPCMAC y hemos podido establecer diálogo con las gerencias mancomunadas de las Cajas Municipales. Estamos desarrollando mesas de trabajo para identificar los ‘puntos de dolor’ que enfrentan y cómo podemos apoyarlas a incrementar su volumen de colocaciones en este segmento”, dice Héctor López Ruiz.**



# XV CONGRESO INTERNACIONAL DE MICROFINANZAS

## Microfinanzas y eficiencias por una mayor inclusión: Innovación, Tecnología, Sostenibilidad y Educación



23, 24 y 25 octubre



Universidad Nacional de Piura Auditorio Manuel Moncloa y Ferreyra



+51 985 422 913



eventos@fpcmac.org.pe



www.congresopaita.com

Auspiciador KORI

Auspiciador QOLLQUE



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

# “Si se elige un Gobierno más o menos moderado en las elecciones del 2026, podría acelerarse el crecimiento de la economía”

El retorno a la bicameralidad del Congreso de la República y la reelección de congresistas abren un camino hacia una mayor estabilidad a mediano plazo de Perú y, por ello, se ha venido superando el shock adverso de confianza que ha afectado al país en los últimos años, declara a Microfinanzas Jaime Reusche.

### Entrevista por Luis Hidalgo Suárez

**Moody's mantuvo la calificación de riesgo soberano de Perú (en Baa1) y mejoró la perspectiva de esta desde negativa a estable. En su reporte explica que lo primero obedece a la ejecución de reformas que han mitigado las preocupaciones sobre la institucionalidad del país. ¿Cuáles son esas reformas?**

Los elementos que están detrás de esta decisión son principalmente la reforma que establece el regreso a la bicameralidad del Congreso de la República y a la reelección de legisladores, lo cual es un elemento en la relativa estabilidad política que se ha logrado.

Esto ha coincidido con la percepción de que la economía ha comenzado a rebotar (recuperarse) y se viene superando el shock adverso de confianza que afectó las decisiones de inversión.

### ¿Puede explicar esto último?

Hay 2 consideraciones. Una es que había mucha preocupación en que el shock (negativo) de confianza que sufrió Perú podía ser cuasi permanente y más persistente; eso lo hemos visto en varios países de la región que enfrentaron un choque similar, las condiciones económicas se deprimieron fuertemente y les fue muy difícil salir de esa situación.

En el caso de Perú, hay elementos que indican que, en el corto plazo, a raíz de la relativa estabilidad política temporal y de la reforma política señalada, se abre un camino hacia una mayor estabilidad a mediano plazo y, por ello, se ha venido superando el shock adverso de confianza.

Un segundo aspecto, algo más complejo, se refiere a que, a lo largo de los años, Perú construyó un enorme espacio fiscal por el buen manejo de las políticas macro fiscales; ahora se ha estado cediendo una buena parte

de ese espacio fiscal (aumento del déficit y de la deuda); pero, a despecho de ello, el lugar de Perú en el tema fiscal sigue siendo relativamente bueno comparado con otros países similares.

### ¿Se refiere a los niveles de déficit fiscal y deuda pública?

Así es. Perú tiene el nivel más bajo de deuda pública (como porcentaje del Producto Bruto Interno) en el hemisferio occidental y la composición del gasto fiscal, a despecho de todas las medidas de gasto populistas que han salido del Congreso (y otras del Poder Ejecutivo), está bastante mejor de lo que se había anticipado.

El gasto público corriente ha bajado como proporción del PBI, mientras que la inversión pública (Formación de capital fijo del Gobierno general) ha aumentado. Ello implica que si se recuperan los ingresos fiscales (tributarios), como anticipamos que va a pasar en el 2025 y en los siguientes años, Perú tiene la posibilidad de continuar un proceso de consolidación fiscal que otros países de la región no van a poder seguir.

**Pero el déficit fiscal ha escalado a 4% del PBI (a agosto), y se mantiene ahí desde mayo de este año, por encima de la meta de 2,8%...**

Es cierto que el nivel de déficit fiscal de Perú está bastante más alto de lo que tenía en el pasado, pero

sigue por debajo del que vemos en otros países con calificación crediticia similar.

Por ejemplo, México está llegando a un déficit fiscal de casi 6% del PBI, Colombia a más de 4,5%; entonces, en términos absolutos, el perfil crediticio de Perú se está deteriorando, pero en términos relativos se está deteriorando menos que otros países con similar calificación crediticia.

***“Vemos difícil de alcanzar esta nueva proyección de 1% del PBI de déficit fiscal de Perú a mediano plazo, va a depender mucho del próximo Gobierno. En el 2025, vamos a ver una consolidación fiscal pasiva por la recuperación esperada de los ingresos y, probablemente, el déficit fiscal se reduzca a 2,4% del PBI en ese año”.***

### Institucionalidad

**¿Cómo así el retorno a la bicameralidad del Congreso y la reelección de congresistas va a reforzar la institucionalidad del país y a través de qué canales esta reforma va a fortalecer la calificación crediticia de Perú?**

Nuestra expectativa es que estas reformas van a darle un poco más de balance al equilibrio de poderes y, en cierta manera, se va a crear un proceso legislativo un poco más largo para la aprobación de reformas.

Hasta el 2017, se tenía un Congreso unicameral muy ágil para adoptar reformas y el

balance de éstas había sido positivo, pero luego y hasta el 2023, este balance fue negativo.

Regresar a la bicameralidad permitirá contar con una Cámara de Senadores más reflexiva, va a ralentizar un poco los procesos legislativos de manera que haya un poco más de debate de las leyes que se aprueben.

Perú: Indicadores clave

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024*	2025*
PBI real (Var. %)	4.0	2.2	-10.9	13.4	2.7	-0.6	2.7	3.1
Tasa de inflación (promedio; Var. %)	1.3	2.1	1.8	4.0	7.9	6.3	2.7	2.3
Balance fiscal del gobierno general/PBI (%)	-2.0	-1.4	-8.3	-2.5	-1.4	-2.8	-3.3	-2.4
Balance fiscal primario del gobierno general/PBI (%)	-0.7	-0.1	-6.8	-1.1	0.0	-1.3	-1.6	-0.7
Deuda del gobierno general/PBI (%) [1]	25.5	26.5	34.5	35.8	33.9	32.9	33.8	34.0
Deuda del gobierno general/ingresos (%) [1]	132.8	134.4	194.2	171.0	153.4	167.4	172.9	166.7
Pago de intereses del gobierno general/ingresos (%)	6.4	6.4	8.4	6.7	6.6	7.9	8.6	8.2
Balanza en Cuenta corriente/PIB (%)	-1.1	-0.6	0.9	-2.1	-4.0	0.8	1.0	0.5
Deuda externa/ingresos de cuenta corriente (%) [2]	124.6	127.7	169.1	141.5	128.4	123.7	118.8	114.5
Indicador de vulnerabilidad externa (IVA) [3][4]	25.0	30.3	21.0	18.9	19.2	23.2	29.4	26.2

\* Proyectado

[1] Sector público no financiero

[2] Ingresos de cuenta corriente

[3] (Deuda externa de corto plazo + Deuda externa de largo plazo con vencimiento actual + Depósitos totales de no residentes a más de un año)/Reservas oficiales de divisas

[4] Excluye depósitos totales de no residentes a más de un año

Fuente: Moody's Ratings

Varios factores llevaron a Moody's a mantener la calificación crediticia de Perú en Baa1, ¿cuál ha sido determinante?

Hace unos meses había un riesgo grande de rebajar la calificación crediticia de Perú a raíz de la debilidad económica, de la fragilidad del Gobierno, del balance negativo de las medidas de gasto que salían del Congreso (y otras del Ejecutivo) y del hecho de que los políticos habían hecho oídos sordos ante las advertencias de los técnicos (del Ministerio de Economía y Finanzas, Banco Central de Reserva, Consejo Fiscal).

Sin embargo, hoy, considerando la calificación de Perú en el contexto de otros países que tienen similar calificación o más baja, se ve que todos los perfiles fiscales se están deteriorando porque, a nivel global, los ingresos de los gobiernos se están quedando cortos y las presiones de gasto aumentan fuertemente, al igual que el costo del financiamiento de la deuda pública, que en muchos casos se ha disparado (a diferencia de Perú).

Entonces, en este análisis comparativo, Perú sale bien parado y el hecho de que se esté recuperando la confianza empresarial, a niveles un poco tímidos, pero en zona optimista, también ha ayudado bastante en la decisión de mantener el nivel de calificación crediticia de Perú en Baa1.

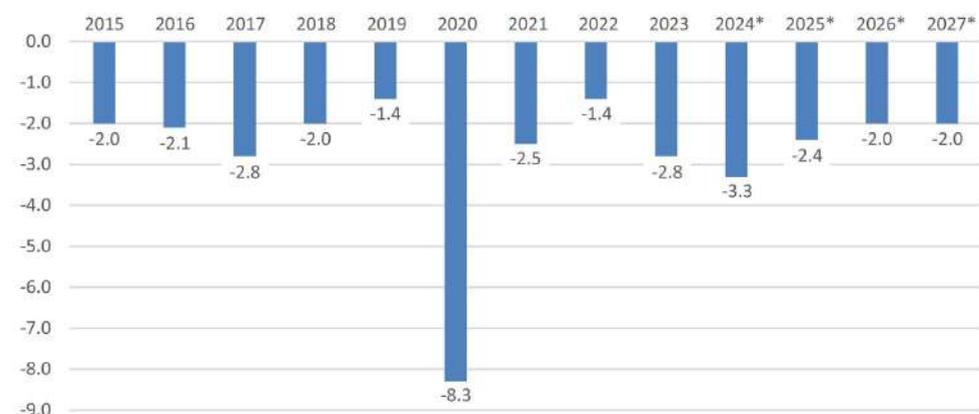
Medidas populistas

**El Congreso ha venido aprobando normas que suponen mayores niveles de gasto público y que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) no ha podido bloquear. ¿Eso no va en contra de la fortaleza fiscal del país?**

Lo sorprendente es la cantidad de espacio fiscal (bajos niveles de deuda y déficit fiscal) que se había generado antes de todas estas medidas de gasto populistas que se han podido absorber.

Pero, sí, estas medidas están generando el descalce del déficit fiscal respecto a su meta. Sin embargo, como ya señalé, en la composición del gasto público se ve una disminución relativa del gasto corriente desde 17,5% del PBI, en el 2021, hasta 15,5% en el segundo trimestre del 2024, mientras que la inversión pública ha ido subiendo desde un poco más de 4% del PBI hasta 5% en ese período.

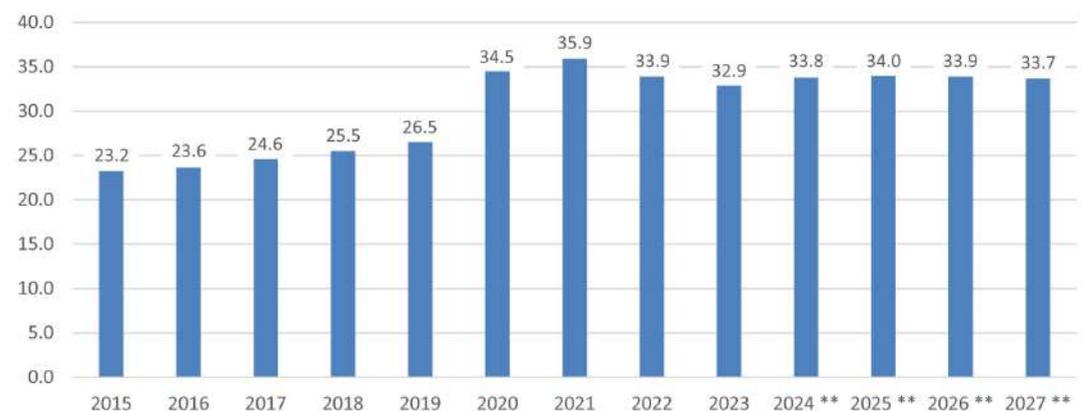
Balance fiscal del gobierno general (% del PBI)



\* Proyectado

Fuente: Haver Analytics and Moody's Ratings

Deuda del gobierno general\* 1/ (% del PIB)



\* Sector Público No Financiero

\*\* Proyectado

1/ Mediana Deuda Pública de "Baa" (pares): 2023: 54.9%; 2024: 56.0%; 2025: 57.9%; 2026: 57.7%; 2027: 57.2%.

Fuente: MEF y Moody's Ratings

De otro lado, aun cuando no es un gasto muy eficiente, se está flexibilizando, y ello da la oportunidad de hacer ajustes futuros si es que se requiriera, reduciendo un poco el gasto en inversión pública.

**¿No se debería mejorar la eficiencia del gasto público en lo que resta de este Gobierno?**

Si se mantiene la idea de disminuir el gasto público ineficiente, hay campo todavía para hacerlo, disminuyendo, por ejemplo, las compras de bienes y servicios del Estado y poder así absorber un poco el impacto de esas medidas populistas del Congreso que generan gasto permanente, como es el aumento de remuneraciones en el Estado sin que se vea mejoras en la calidad de los servicios públicos.

Esto dice que hay margen para que los técnicos del Poder Ejecutivo vuelvan a estudiar este tema y, con un Gobierno que tenga mejor representatividad en el Congreso, quizás puedan empezar a hacerles frente a algunas de estas medidas populistas; tenemos esa expectativa y la confianza de que algo de eso se va a poder hacer a futuro.

**Convergencia**

**¿Es razonable la nueva trayectoria de convergencia del déficit fiscal hacia el 1% del PBI, todavía en el 2028, en lugar del 2026 como era a principios de este año?**

Vemos difícil de alcanzar esta nueva proyección de 1% del PBI de déficit fiscal de Perú a mediano plazo, va a depender mucho del próximo Gobierno. En el 2025, vamos a ver una consolidación fiscal pasiva por la recuperación esperada de los ingresos (por efecto principalmente del mayor nivel de precios de los minerales de exportación) y, probablemente, el déficit fiscal se reduzca a 2,4% del PBI en ese año.

Asimismo, en el 2026 vemos un poco más de consolidación hacia un déficit de 2% del PBI, pero más que nada por el cambio de autoridades políticas (Gobierno general, y gobiernos regionales y locales), lo cual usualmente lleva a un menor ritmo de crecimiento del gasto público.

De ahí en adelante, dependerá del próximo Gobierno lo que pase con ese 2% de déficit que tendrá como punto de partida. Hemos hecho simulaciones y vemos que, si el déficit se mantiene en 2% del PBI, la deuda pública se mantendría prácticamente estancada (alrededor de 34% del PBI) o bajando muy lentamente.

No vemos que, a mediano plazo, se cumpla ese objetivo de déficit fiscal de 1% del PBI a menos que se den medidas específicas de consolidación fiscal, lo cual ya va a recaer en el próximo Gobierno.

**Crecimiento**

**Otro factor que influyó en la mejora de la calificación crediticia de Moody's es el crecimiento de la economía. Si bien el PBI se ha venido recuperando, aun no se ve que ello sea sostenible porque los niveles de confianza de los inversionistas no se han recuperado del todo...**

Estamos viendo una recuperación en cuanto a la inversión privada que se estuvo contrayendo

fuertemente, sobre todo en el 2023. El hecho de que ahora haya algo de confianza genera un crecimiento de la economía entre 2,5% y 3,5%, que es claramente insuficiente para Perú, pero puede crecer a un mayor ritmo bajo algunas condiciones.

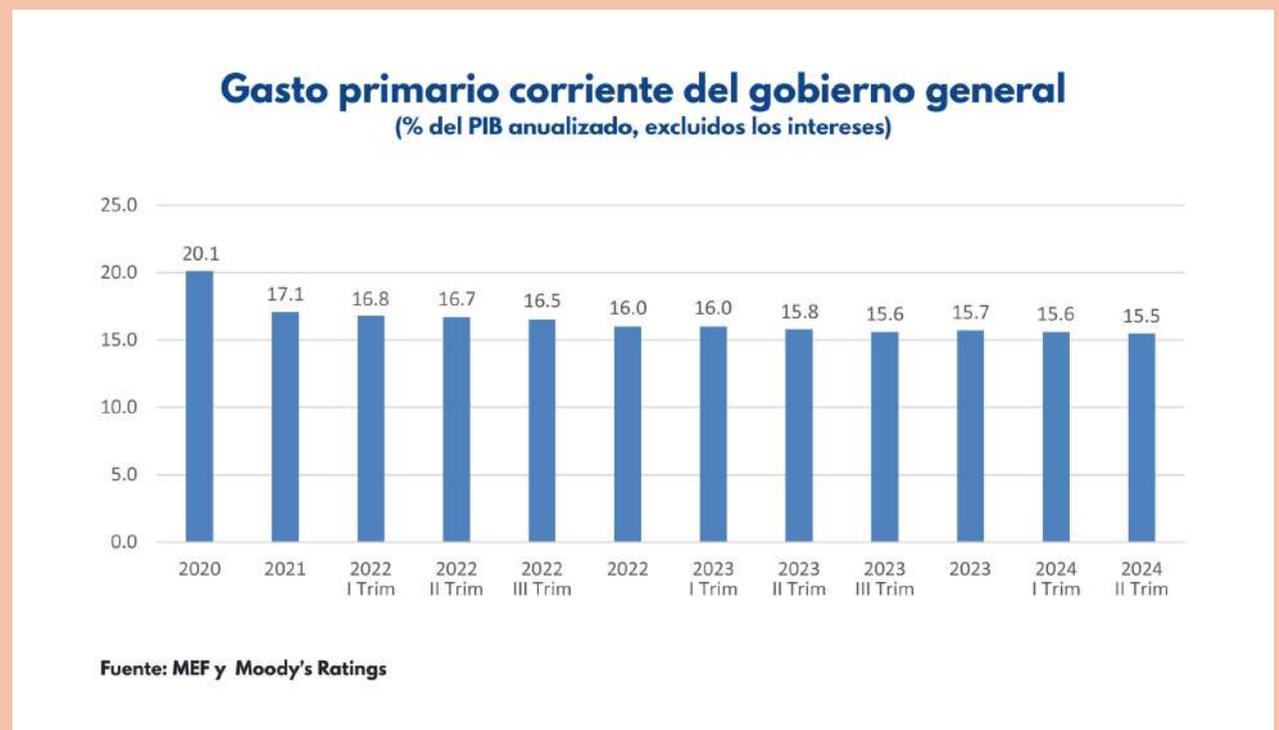
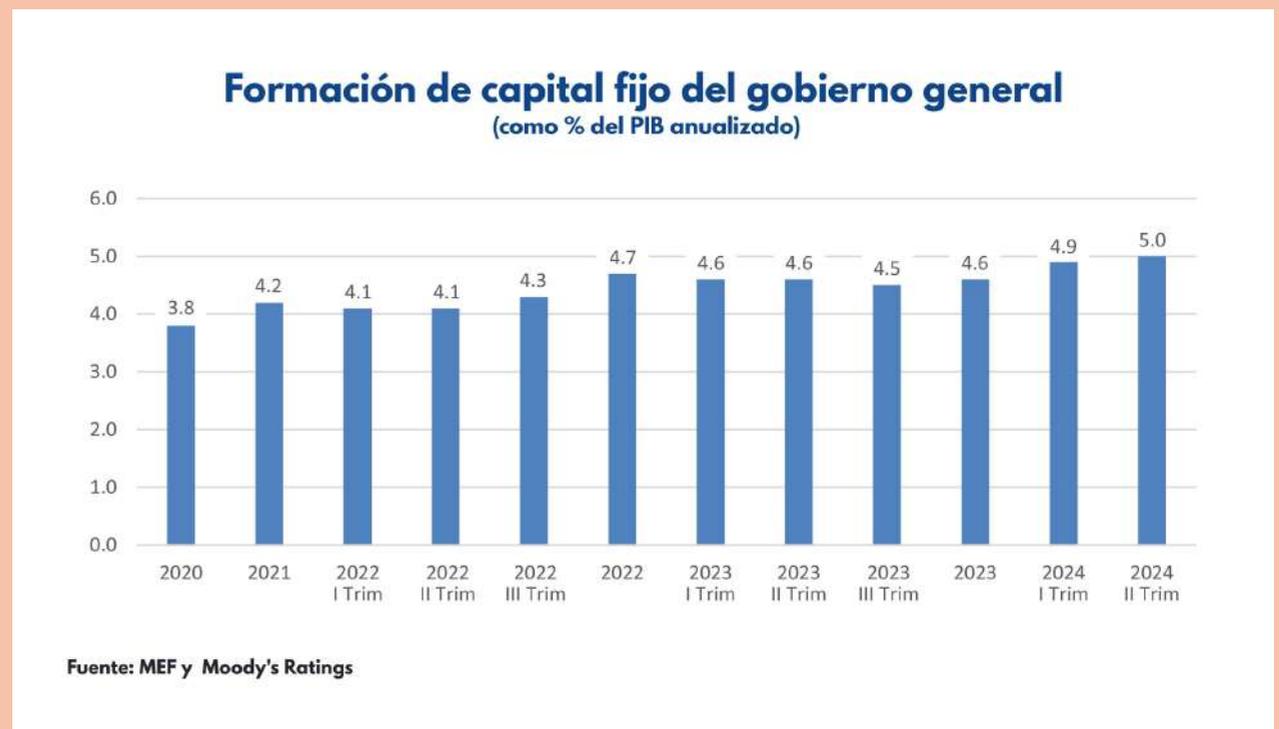
**¿Cuáles?**

Luego de que el país tuvo 5 años con una inestabilidad política severa, si se elige un Gobierno más o menos moderado en las elecciones del 2026 y con una representación modesta (que tenga la primera minoría por lo menos) en el Congreso, podría verse un entorno político de más tranquilidad que genere la suficiente confianza para que vengan las inversiones extranjeras y se empiecen a acelerar también las inversiones domésticas, y con ello se acelere el crecimiento de la economía.

**¿Cuáles son las proyecciones de Moody's sobre el crecimiento de la economía peruana para este año y en el 2025, así como de déficit fiscal?**

Proyectamos un crecimiento de la economía de 2,7% para este año, pero consideramos que el balance de riesgo indica un sesgo al alza por lo menos para este año y, probablemente, termine más pegado a 3,2%, similar a la última proyección del MEF.

Para el 2025, pensamos que el crecimiento se va a mantener más o menos en alrededor de 3,1% porque vemos una brecha en el PBI (diferencia entre el PBI potencial y el observado) que este año no se va a cerrar y, por eso, van a haber condiciones para crecer en el 2025 sin presiones por el lado de la oferta.





## ¡Se reafirma nuestra clasificación de riesgo!

Agencias internacionales ratifican nuestra clasificación de riesgo B+, destacándola como líder en solvencia y solidez dentro del sistema de cajas municipales.

Seguiremos trabajando por el bienestar y crecimiento de nuestros miles de emprendedores.

MOODY'S  
LOCAL

APOYO &  
ASOCIADOS

CAJA  
TRUJILLO

Estimamos el déficit fiscal de Perú en 3,3% del PBI para este año y en 2,4% para el 2025.

Creemos que la demora en la recuperación de los ingresos conducirá a un deslizamiento fiscal de 0,5% del PBI en el 2024 (respecto de la meta actual de 2,8%), lo que resultará en un déficit fiscal de 3,3% del PBI.

## Riesgos

**Un problema que está afectando a la economía peruana, sobre todo a la inversión, es la inseguridad; el incremento de bandas que extorsionan a empresarios de todo tamaño y en casi todos los sectores del país. ¿Cómo afecta eso a la calificación crediticia?**

La inseguridad puede afectar a la calificación crediticia si inhibe la inversión privada. No siempre es fácil establecer cuáles son los factores que realmente están detrás del deterioro de las perspectivas de la inversión privada, pero si la inseguridad se volviera un problema más endémico que apague ese motor de crecimiento que

es la inversión privada, afectando las expectativas de recuperación de esta variable, entonces sí puede afectar el desempeño económico del país y su calificación crediticia.

Sin embargo, en Perú no se ha llegado a un nivel de inseguridad como, por ejemplo, en El Salvador, donde era evidente que el alto índice de criminalidad sí estaba afectando al desempeño económico y a la inversión privada.

En el caso de Perú, tendríamos que ver cuál es el sentir de la gente y luego de que venga un nuevo Gobierno ver cuáles son sus políticas respecto al problema de la inseguridad. Si no hay una mejora, evaluaremos, pero sí hay indicios de que la economía ilegal le está ganando terreno a la economía formal, sobre todo en el interior del país.

**¿Qué factores podrían llevar a una rebaja de la calificación del riesgo crediticio de Perú y/o de su perspectiva en el corto plazo?**

Si el déficit fiscal termina este año en 4% del PBI y no

hay perspectivas de que baje, eso sin duda gatillaría un deterioro en la calificación crediticia de Perú.

Si se produce un nuevo shock adverso de confianza o que el país entre de nuevo en una inestabilidad política intensa, por más que se tenga un buen desempeño fiscal, eso puede indicar que la economía no va a crecer más de 2% en años futuros, y ahí sí se tendría un panorama extremadamente complicado para la calificación de Perú. Sin embargo, este es un escenario extremo que no es el que sustenta nuestra calificación actual de Perú.

**¿Cuándo será la próxima revisión de la calificación de Perú por parte de Moody's?**

Luego de esta revisión crediticia en septiembre, el próximo año haremos la visita anual a Perú, como es usual, para reunirnos con las autoridades, con el sector privado para ver cuál es su sentir.

En un escenario sin sorpresas, no veríamos la necesidad de una revisión de la calificación probablemente hasta la segunda mitad del 2025 o para después.



*“Si se produce un nuevo shock adverso de confianza o que el país entre de nuevo en una inestabilidad política intensa, por más que se tenga un buen desempeño fiscal, eso puede indicar que la economía no va a crecer más de 2% en años futuros, y ahí sí se tendría un panorama extremadamente complicado para la calificación de Perú”, indica Jaime Reusche.*

## “Es posible que el próximo año se necesite otra inyección de liquidez para Petroperú”

**El Estado ha decidido capitalizar deudas de Petroperú por US\$1.550 millones sólo en el último decreto de urgencia (DU) y darle una nueva línea de crédito (US\$1.000 millones en dicho DU) en el marco del proceso de reestructuración que ya aprobó para dicha empresa. ¿Esos desembolsos no atentan contra la sostenibilidad fiscal y ponen en riesgo la calificación crediticia de Perú?**

El manejo de Petroperú ha sido subóptimo y es el reflejo de varias malas políticas, no sólo de este Gobierno sino de anteriores y de la intromisión política que tuvo en la empresa el gobierno de Pedro Castillo. Sin embargo, desde un punto de vista contable, en Moody's siempre asumimos que toda la deuda de Petroperú iba a terminar siendo responsabilidad del Estado.

Cuando evaluamos la deuda de los gobiernos típicamente nos enfocamos en el gobierno general; sin embargo, desde hace unos años, hemos sido un poco más estrictos con la deuda de Perú y consideramos la deuda del sector público no financiero (que incluye toda la deuda de las empresas públicas no financieras) como si fuese deuda del Estado.

Entonces, nos habíamos anticipado a que en un momento de estrés la deuda, no sólo de Petroperú sino de todas las demás empresas públicas no financieras, acabe en la hoja de balance del Gobierno.

Así, desde un punto de vista contable, no cambia nuestras cifras el hecho de que el Gobierno asuma ahora US\$1.500 millones de deuda de Petroperú

porque ya asumíamos que toda esa deuda era parte de la deuda del Gobierno.

**Anteriormente, el Estado había asumido deudas de Petroperú y también le otorgó garantías para nuevos créditos. ¿Por qué ahora una medida similar daría resultados positivos?**

Nosotros teníamos la expectativa de que la empresa pasaría a tener cifras superavitarias a principios del 2025 lo cual parece ahora más lejano, por lo que es posible que el próximo año (que coincidirá con un rebote-mejora-pasivo de los ingresos fiscales) se necesite otra inyección de liquidez para Petroperú.

Es un tema complicado; no es tan trágico

relativamente en cuanto a los montos (de la deuda), pero sí denota un poco el deterioro institucional que se está dando en cuanto al manejo de las empresas del Estado y en el grado de control que se les debería dar a los técnicos en el manejo de las cuentas del Estado.

Hemos hecho escenarios para después del 2026 y tenemos la confianza de que, si se tiene un Gobierno con más representación en el Congreso, que no sea radical sino relativamente moderado, que de confianza a sus tecnócratas y tenga un gabinete ministerial modestamente competente, la situación se va a revertir y se volvería a enrumbar nuevamente. Y eso es un poco el beneficio de la duda que se le da a Perú por su trayectoria en el manejo fiscal de años anteriores.



## ¿Con qué fundamentos Moody's mejoró la perspectiva de riesgo crediticio de Perú y mantuvo su calificación?

La relativa fortaleza fiscal que mantiene Perú, a pesar de que el déficit y la deuda pública se han incrementado como porcentaje del PBI, fue determinante para mantener la calificación en Baa1, dentro del grado de inversión. En el campo político, el retorno de la bicameralidad fue central para mejorar la perspectiva.

Moody's Investors Service mejoró la perspectiva de riesgo crediticio soberano del Gobierno de Perú a estable desde negativa y reafirmó la calificación de la deuda de largo plazo no garantizada en moneda extranjera y moneda local en Baa1, en su revisión del 20 de septiembre de este año.

De esta manera, la calificación crediticia de Perú por parte de Moody's se mantuvo en la categoría que se conoce como grado de inversión la cual abarca escalas que, de acuerdo con la capacidad de pago y el riesgo de incumplimiento, van desde Aaa (alta solvencia) hasta Baa (riesgo moderado).

Esta última contiene 3 peldaños (Baa1, Baa2,

Baa3) y debajo de ellas ya se entra en la categoría especulativa donde el pago de la deuda del país está en una situación de incertidumbre.

Hoy Perú está a 3 peldaños de perder el grado de inversión. La importancia de mantenerlo radica en que con esa calificación el costo de la deuda a la que acceden tanto el sector público como el privado es mucho menor.

### Antecedentes

En el 2021, justo antes de la segunda vuelta de las elecciones generales, Perú tenía una calificación de riesgo crediticio A3 (bajo riesgo) con perspectiva

estable que luego de conocerse los resultados electorales bajó a negativa; posteriormente, el 1 de septiembre de ese año, Moody's rebajó la calificación de A3 a Baa1, con perspectiva estable, cuando ya había asumido el gobierno de Pedro Castillo.

La revisión de la perspectiva de estable a negativa (manteniendo la calificación Baa1) la hizo el 31 de enero del 2023; esta rebaja fue gatillada principalmente por las violentas protestas de los seguidores de Castillo luego de que fuera destituido por el Congreso de la República por hacer un golpe de Estado, y de que Dina Boluarte asumiera la Presidencia en el marco del proceso de sucesión constitucional.

## Fundamentos

El cambio de la perspectiva de negativa a estable en la última revisión refleja la evaluación de que la adopción de reformas políticas alivia las preocupaciones a mediano plazo sobre la estabilidad institucional que podrían haber pesado de manera duradera sobre la gobernabilidad, señala Moody's en su reporte.

“La afirmación de las calificaciones Baa1 de Perú refleja nuestra opinión de que la solvencia soberana sigue anclada en su alta fortaleza fiscal, sus amplios amortiguadores para hacer frente a shocks y sus fuertes capacidades de formulación de políticas para asegurar la estabilidad macroeconómica a pesar de los desafíos de gobernabilidad que reflejan la moderada fortaleza institucional y de gobernabilidad de Perú”, agrega.

Indica que también refleja una fortaleza económica moderada que equilibra una economía comparativamente grande, bajos niveles de riqueza y perspectivas de crecimiento moderadas a pesar de la expectativa de Moody's de una recuperación cíclica luego de múltiples shocks consecutivos.

“Nuestra afirmación de las calificaciones también refleja la alta susceptibilidad de Perú a eventos de riesgo como resultado de los riesgos políticos y sociales persistentes que obstaculizan las perspectivas de crecimiento de la economía”, detalla.

## Reformas

Los factores que llevaron a Moody's a mejorar la perspectiva de la calificación crediticia de Perú a estable fueron las reformas constitucionales y un entorno político más estable que ayudarán a restablecer la estabilidad institucional.

La reforma constitucional aprobada en marzo del presente año por una mayoría de más de 2 tercios en el Congreso crea una segunda cámara legislativa y permite la reelección de legisladores, lo que ayuda a establecer un equilibrio de poderes más constructivo, sostiene Moody's.

Una segunda cámara más estable que ralentece la legislación tendrá más probabilidades de sofocar iniciativas que sean potencialmente controvertidas y/o perjudiciales para la salud fiscal y económica del país, opina.

“Creemos que ayudará a estabilizar el equilibrio de poder entre el Ejecutivo y el Legislativo que se ha deteriorado significativamente desde el 2017 y ha llevado a la destitución de varios presidentes, cierre del Congreso por parte del Poder Ejecutivo y una intensa volatilidad política general que ha afectado negativamente el sentimiento y el desempeño económico”, explica en su reporte.

Moody's también sostiene que la aprobación de la referida reforma mostró una mayor voluntad de ambos poderes del Estado (Ejecutivo y Legislativo)

para trabajar juntos en medidas en las que existe un amplio consenso.

“A pesar de que la presidenta de la República enfrenta niveles históricamente bajos de apoyo público, el país se encuentra ahora en un período de relativa estabilidad política, debido a un consenso implícito entre los poderes Legislativo y Ejecutivo para permitir que la administración cumpla su mandato hasta las próximas elecciones generales programadas para abril del 2026”, añade.

De otro lado, señala que las perspectivas de malestar social han retrocedido, aunque es poco probable que el fragmentado Congreso apruebe reformas importantes para elevar el crecimiento potencial.

## Confianza

Otro factor que jugó a favor del cambio de la perspectiva crediticia a estable fue la mejora en la confianza y expectativas empresariales. “El riesgo de un choque (adverso) de confianza prolongado que podría haber llevado a condiciones económicas depresivas se ha disipado a medida que la recuperación se ha afianzado y la estabilidad política regresa”, sostiene.

También afirma que tras un largo período de sentimiento económico pesimista que se extendió desde abril del 2021 hasta febrero del 2024 (el más largo registrado) medido por el indicador de confianza empresarial a 3 meses, el sentimiento se ha recuperado con fuerza y se ha mantenido en terreno optimista durante varios meses consecutivos, en respuesta a las condiciones políticas más estables. “En consonancia con la mejora de la confianza empresarial, las expectativas de inversión del sector privado para los próximos 6 meses han aumentado a su nivel más alto desde el 2018”, precisa.

## Economía

Para Moody's, una incipiente recuperación de la economía peruana ha cobrado impulso y es probable que mantenga una expansión moderada. El Producto Bruto Interno (PBI) real creció un 2,5% en el primer semestre del 2024, pero después de una recuperación lenta en el primer trimestre (crecimiento interanual de 1,4%), la actividad se aceleró en el segundo trimestre (crecimiento interanual de 3,6%), refiere.

Y prevé que, en la segunda mitad del año y a lo largo del 2025, la economía continúe consolidando su crecimiento, apoyada por la demanda interna y las exportaciones que se benefician de la fuerte demanda externa y los precios favorables.

Los riesgos a la baja en la segunda mitad del 2025 y a principios del 2026 están vinculados a la persistente incertidumbre política en el contexto de las elecciones generales del 2026, agrega.

## Fortaleza fiscal

Entre los fundamentos que llevaron a la calificadora

a mantener la calificación de riesgo crediticio de Perú en Baa1, destaca la fortaleza fiscal.

“La afirmación de la calificación Baa1 refleja nuestra opinión de que la solvencia crediticia sigue anclada en la fortaleza del balance fiscal, sus amplios amortiguadores para hacer frente a los shocks y sus sólidas capacidades de formulación de políticas para garantizar la estabilidad macroeconómica a pesar de los desafíos de gobernabilidad que reflejan la moderada solidez de las instituciones y la gobernabilidad de Perú”, precisa.

El balance fiscal de Perú sigue estando entre los más sólidos dentro de los países que están en la categoría de calificación ‘Baa’, ello basado en su baja carga de deuda, la favorable estructura de esta que incluye un perfil de vencimiento promedio prolongado de más de 12 años y ahorros fiscales sustanciales de alrededor de 10% del PBI, todo lo cual refleja un marco de política fiscal prudente.

## Debilidades

Las calificaciones Baa1 de Perú, agrega Moody's, también reflejan una fortaleza económica moderada que equilibra una economía comparativamente grande, bajos niveles de riqueza y perspectivas de crecimiento moderadas a pesar de su expectativa de una recuperación cíclica luego de múltiples shocks consecutivos.

Adicionalmente, refleja la alta susceptibilidad de Perú a riesgos políticos y sociales persistentes que perjudican un entorno político más armonioso que sería más favorable a las perspectivas de crecimiento de la economía, agrega.

## Perspectivas

El reporte de Moody's advierte sobre los factores que podrían llevar a una degradación de la calificación crediticia de Perú. “Un resurgimiento de una intensa inestabilidad social o política que complique la gestión fiscal o afecte negativamente el desempeño económico y disminuya materialmente el potencial de crecimiento de la economía podría llevar a una rebaja”.

Asimismo, la falta de acción política para reducir de manera sostenible el desequilibrio fiscal a niveles más consistentes con coeficientes de deuda estables y decrecientes o una intrusión política que socave la eficacia de la gestión fiscal podría llevar a una rebaja, puntualiza.

De otro lado, la calificación de Perú podría mejorar si se logra un entorno político más estable que apoye la cohesión institucional y dé como resultado la adopción de reformas sostenibles que mejoren el crecimiento, que fortalezcan el desempeño fiscal y conduzcan a una disminución más rápida de los coeficientes de deuda. Igualmente, el fortalecimiento de la gobernanza, en particular en relación con las instituciones políticas, a la corrupción y la economía informal, mejoraría la solvencia soberana (y con ello la calificación).

## Opinión

# Campaña navideña Un viento de optimismo para las Mypes



**José Buendía Matta**  
Gerente de la División de Negocios, Mibanco

Con un panorama más favorable, los emprendedores se preparan para una temporada navideña prometedora y llena de oportunidades. A medida que nos acercamos al final del año, la campaña navideña, que para las micro y pequeñas empresas (Mypes) inicia a finales de septiembre, empieza a tomar forma para comerciantes y consumidores. Este periodo es crucial ya que, de acuerdo con la Cámara de Comercio de Lima (CCL), representa entre el 20% y 30% de sus ventas anuales.

A pesar de que aún faltan algunas semanas para el inicio del movimiento comercial navideño, el trabajo tras bambalinas ya ha comenzado, con proyecciones más optimistas que las del año pasado. No obstante, cada región del país y cada tipo de negocio enfrenta su propia realidad.

En el norte de Perú, los empresarios se muestran optimistas debido a la ausencia de alertas sobre el Fenómeno de El Niño (FEN), a diferencia del año pasado. Este optimismo se refleja en un crecimiento moderado en la venta de artículos del hogar, bazar y prendas de vestir. Los emprendedores esperan que, a medida que avance octubre, el comercio se vuelva más dinámico.

En la zona del altiplano, los empresarios enfrentan desafíos debido a los conflictos sociopolíticos con el país vecino del sur, lo que ha dificultado la distribución de productos esenciales como alimentos y abarrotes. Sin embargo, esta situación también ha impulsado a los empresarios a modificar sus estrategias y aprovechar nuevas oportunidades mientras esperan que las condiciones mejoren.

La costa sur, particularmente Arequipa, presenta un panorama más favorable. Productos como el ajo y la cebolla han registrado aumento en los precios, generando expectativas positivas para la agricultura y otros negocios. Estos productos, claves para la gastronomía, mueven una gran cadena y comprometen diversos empleos.

En Lima, la situación es más diversa. En San Juan de Lurigancho, distrito clave para la

industria de las confecciones, se ha notado un aumento en las solicitudes de créditos de capital de trabajo para adquirir insumos, anticipando un repunte de ventas en las próximas semanas. A la vez, los empresarios de Gamarra están evaluando con cautela sus estrategias de inversión debido a la incertidumbre climática, lo que podría frenar la demanda de prendas de verano.

En cuanto a sectores, los vendedores de juguetes se mueven con precaución, priorizando la oferta de los stocks del año pasado, aunque siguen atentos a las novedades.

Los comerciantes de menaje y electrodomésticos enfrentan el desafío de la apertura de almacenes chinos que venden directamente al consumidor, reconfigurando el mercado y obligando a las Mypes a adaptarse para mantenerse competitivas. Los productos relacionados con las celebraciones navideñas, como los que se incluyen en las canastas, ya comenzaron a tener una mayor demanda.

Los comerciantes confían en que la Navidad impulsará sus ventas. No obstante, muchos se muestran conservadores y prefieren esperar a ver cómo se comporta la demanda en las próximas semanas antes de tomar decisiones. Otros comercian sus stocks pasados o liquidan

activos improductivos para cubrir deudas y reducir riesgos.

En este contexto, la relación con las entidades financieras cobra vital importancia. Las campañas de crédito ya están en marcha, y tanto bancos como cajas ofrecen alternativas atractivas para financiar mercadería o fortalecer negocios.

En campañas tan significativas como la navideña, los emprendedores valoran no solo recibir tasas competitivas, sino también el acompañamiento y la capacidad de sus bancos para entender el momento que atraviesan y responder a sus necesidades. Con el respaldo financiero y el asesoramiento adecuado, estamos seguros de que esta Navidad será una oportunidad para que los emprendedores prosperen y fortalezcan sus negocios.

***“En campañas tan significativas como la navideña, los emprendedores valoran no solo recibir tasas competitivas, sino también el acompañamiento y la capacidad de sus bancos para entender el momento que atraviesan y responder a sus necesidades”.***

# SBS propone elevar sanciones y que el seguro de desgravamen solo sea obligatorio para el crédito hipotecario

**El jefe de la SBS, Sergio Espinosa Chiroque, explicó que este cambio permitirá que las multas sean proporcionales a la gravedad de las infracciones cometidas por las entidades financieras. “Una sanción pecuniaria efectiva debe ser lo suficientemente significativa para que la entidad reconsidere su comportamiento”, subrayó.**

El jefe de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), Sergio Espinosa Chiroque, anunció que es necesario reforzar las sanciones en el sistema financiero, por lo que la institución que dirige presentará un proyecto de ley al Congreso de la República para elevar los montos máximos de las multas aplicables a las entidades supervisadas.

Durante su presentación ante la Comisión de Defensa del Consumidor y Organismos Reguladores de los Servicios Públicos (Codeco) del Congreso, el último 1 de octubre, precisó que el actual tope de las multas, establecido en 200 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) en la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702), y vigente desde 1996, es insuficiente para cumplir su propósito disuasivo.

“Este tope, equivalente a S/1,03 millones en este año, ha sido cuestionado por organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Comité de Supervisión de Basilea y el Fondo Monetario Internacional (FMI), los que han recomendado un ajuste significativo”, dijo.

En respuesta a estos señalamientos, la SBS está preparando un proyecto de ley que propone aumentar el tope de las multas a 5.000 UIT, lo que equivale a S/25,75 millones en este año.

Espinosa explicó que este cambio fortalecería la capacidad sancionadora de la SBS, permitiendo que las multas sean proporcionales a la gravedad de las infracciones cometidas por las entidades financieras.

“Una sanción pecuniaria efectiva debe ser lo suficientemente significativa para que la entidad reconsidere su comportamiento”, subrayó, haciendo hincapié en que las multas de bajo monto pueden ser vistas como un simple costo operativo, lo que neutraliza su capacidad de disuasión.

El jefe de la SBS precisó que los detalles del esquema del aumento de multas aún están siendo afinados para su presentación formal ante el Congreso.

Este proyecto forma parte de un enfoque integral para mejorar la supervisión y regulación del sistema financiero en Perú, con el objetivo de garantizar un sector más sólido y responsable frente a los riesgos que enfrentan los consumidores, indicó.

## Seguro de desgravamen

Uno de los puntos centrales de la exposición de Espinosa ante la Codeco fue la regulación del seguro de desgravamen y las prácticas asociadas a su cobro en diferentes tipos de crédito.

Explicó que el seguro de desgravamen tiene como objetivo proteger al prestamista en caso de fallecimiento del deudor durante el plazo de un crédito, siendo especialmente importante en los créditos hipotecarios.

Sin embargo, mencionó que algunas entidades financieras han impuesto este seguro de manera obligatoria en otros tipos de crédito, lo que ha generado preocupación entre los usuarios.

En respuesta a esta situación, adelantó que la SBS publicará, en la segunda semana de octubre, un proyecto de resolución que enfatizará en el carácter voluntario del seguro de desgravamen, pero con excepción en la

contratación de los créditos hipotecarios. “Este seguro no puede ser impuesto en productos que no sean hipotecarios, como los créditos personales y tarjetas de crédito, y la SBS supervisará estrictamente su cumplimiento”, afirmó.

También cuestionó la práctica de algunas instituciones financieras de cobrar montos diferentes por el seguro de desgravamen, dependiendo del tipo de moneda del crédito o consumo.

“La SBS corregirá esta situación, estableciendo que el cobro debe ser único y uniforme, sin importar si el préstamo fue otorgado en soles o dólares”, apuntó.

Además, Espinosa se refirió a la utilización indebida de los pagos por seguro de desgravamen. En algunos casos, las entidades financieras no destinan todo el monto recaudado para cubrir el riesgo asegurado, sino que parte de ese dinero retorna a la entidad como ganancia, sin que el cliente lo sepa.



**Sergio Espinosa Chiroque manifestó en el Congreso que el seguro de desgravamen no puede ser impuesto en productos que no sean hipotecarios.**

Consideró que este esquema podría ser interpretado como una comisión encubierta o un cobro no autorizado, por lo que adelantó que la nueva normativa que la SBS incorporará mecanismos para corregir estas prácticas.

### Intervenciones positivas

Consultado sobre las recientes intervenciones que realizó la SBS a entidades microfinancieras como Caja Sullana y Financiera Credinka, destacó que estas acciones fueron oportunas y permitieron evitar que las crisis financieras en estas entidades se agravaran y afectaran a un mayor número de personas. “En ambas intervenciones, no se ha reportado un solo cliente que haya perdido sus ahorros”, subrayó el jefe de la SBS.

### Panorama distinto

En cuanto a las cooperativas de Ahorro y Crédito (Coopac), explicó que el panorama es distinto debido a la supervisión más reciente que se ejerce sobre estas instituciones.

Desde la implementación de la Ley N° 30822, que modifica la Ley N° 26702 (Ley de Banca) respecto de la regulación y supervisión de las Coopac, publicada el 19 de julio del 2018, que permitió a la SBS supervisar este sector, se han establecido varios plazos de adecuación, siendo uno de los más importantes el de la creación de un Fondo de Seguro Cooperativo, el cual estará operativo a partir del 1 de enero del 2025.

El proceso de estabilización del sector cooperativo, que ha enfrentado múltiples irregularidades y vacíos patrimoniales, está programado para completarse a finales del 2024.

Espinosa resaltó la importancia de este sector, que desempeña un rol crucial en la inclusión financiera, llegando a áreas donde las cajas rurales ni las financieras tienen presencia.

### Sistema sólido

Cabe señalar que, durante el último año, las entidades del sistema financiero, principalmente del segmento microfinanciero, han visto reducir sus utilidades y márgenes de rentabilidad.

Al respecto, subrayó que las entidades financieras, incluidas las Cajas Municipales, cajas rurales, financieras y bancos, son empresas que pueden generar utilidades o pérdidas, dependiendo de una serie de factores. “La existencia de pérdidas no implica necesariamente que una entidad esté en riesgo de quiebra o liquidación”, aclaró.

Subrayó que la resiliencia de una entidad financiera depende de su gestión interna, la capacidad de sus accionistas para realizar nuevos aportes y su estrategia de negocios.

“Las pérdidas no son un indicio automático de insolvencia, esto es una interpretación errónea y apresurada que han realizado algunos medios”, consideró.

Explicó que el sistema financiero peruano ha enfrentado un contexto desafiante entre el 2020 y 2023, caracterizado por la pandemia, la inestabilidad política, fenómenos climáticos adversos, alta inflación y un bajo crecimiento económico. Este conjunto de crisis ha tenido un impacto significativo en el sistema

microfinanciero, el cual es especialmente sensible a la actividad económica y el consumo.

Si bien reconoció que no todas las empresas reaccionan de la misma manera frente a los problemas económicos, resaltó la capacidad del sistema para enfrentar los cambios en el entorno y continuar funcionando de manera eficiente.

Destacó que se están observando procesos de consolidación en el sector, con varias financieras y cajas interesadas en fusionarse para aumentar su escala y fortaleza.

“La SBS está siguiendo de cerca estas iniciativas, con el objetivo de garantizar que estas consolidaciones se realicen de manera ordenada y beneficien al sistema en su conjunto”, aseguó.

### Ciberseguridad

Espinosa se refirió a la creciente importancia de los servicios digitales en el sistema financiero moderno, reconociendo que, aunque la contratación digital se ha convertido en una realidad, es vital implementar mecanismos adecuados de información y seguridad para proteger a los consumidores de fraudes y estafas. “Es fundamental que las plataformas electrónicas ofrezcan la transparencia y seguridad necesarias”, dijo.

Para fortalecer los mecanismos de protección ante amenazas como el fraude cibernético, enfatizó la necesidad de trabajar de manera coordinada con diversas instituciones, incluyendo el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Ministerio de Justicia (Minjus), el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) y la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

“El panorama de la ciberdelincuencia es alarmante en el país; hasta la fecha, la Fiscalía ha recibido 22.500 denuncias por fraudes informáticos en lo que va del año, sin contar los casos que no se han denunciado formalmente”, advirtió.

Este fenómeno, combinado con las brechas en educación financiera y las prácticas comerciales inadecuadas, crea un cóctel de riesgos para los consumidores, añadió.

Para abordar estos desafíos, la SBS está llevando a cabo campañas de educación financiera, realizando mejoras constantes en la regulación y fomentando una mayor coordinación interinstitucional.

Entre las iniciativas destacadas por Espinosa se encuentra la colaboración con la Asociación de Bancos (Asbanc) para implementar mecanismos rápidos de bloqueo de tarjetas en caso de robo, accesibles mediante un número único que permite actuar sin importar el banco emisor.

### Inclusión financiera

Espinosa también se refirió a la inclusión financiera, afirmando que ha experimentado un notable avance, impulsada en parte por la pandemia y la modernización de los servicios financieros.

Detalló que actualmente el 60% de los adultos peruanos cuenta con algún tipo de cuenta en el sistema financiero, un aumento significativo en comparación con el 41% registrado hace 4 años. Sin embargo, advirtió que persisten importantes brechas en la educación financiera.

Opinó que una baja proporción de la población tiene la capacidad de identificar información financiera falsa o fraudulenta, lo que señala la necesidad de un trabajo continuo en esta área.

Para abordar esta situación, la SBS ha implementado programas de capacitación que han formado a 27.000 docentes, quienes a su vez han transmitido conocimientos financieros básicos a 1,7 millones de estudiantes, en su mayoría escolares.

Además, 260 mil jóvenes, adultos mayores y miembros de comunidades rurales han recibido formación en finanzas, un esfuerzo crucial para cerrar la brecha educativa existente. Señaló que, actualmente, el 45% de la población adulta tiene acceso a crédito formal, y el 99% de los distritos del país cuenta con algún canal financiero.

### Abraza la IA

Espinosa también enfatizó el compromiso de la SBS con la modernización de sus herramientas de supervisión, destacando el uso de inteligencia artificial (IA) en varios de sus procesos.

Dijo que esta tecnología permite que el personal de la SBS se concentre en análisis más profundos, dejando atrás tareas repetitivas como la recolección de datos. “El reto es seguir integrando tecnología avanzada para mejorar la supervisión del mercado financiero”, afirmó.

Finalmente, en cuanto al plazo de actualización del reporte de deudores, reconoció que el tiempo actual es demasiado extenso, aunque consideró que reducirlo a 48 horas, como propuso un congresista miembro de la Codeco, no es realista. No obstante, reveló que la SBS está colaborando con Asbanc para establecer un plazo más razonable que no perjudique a los deudores.

“Somos conscientes de que la demora en reflejar el pago de un crédito puede afectar a quienes han cumplido con su obligación. Estamos trabajando para cambiar esos plazos lo más corto posible”, concluyó.

### El dato

Sergio Espinosa Chiroque explicó que las funciones de la SBS y el Indecopi son complementarias, pero distintas. Mientras que la SBS se enfoca en garantizar una adecuada conducta de mercado en los sistemas que supervisa, como los financieros, de seguros, pensiones y cooperativas; el Indecopi se dedica a la protección de los derechos de los consumidores y la promoción de la competencia.

Precisó que la SBS regula, supervisa y sanciona en caso de incumplimientos, mientras que el Indecopi puede establecer acciones correctivas.

### “El aumento de las multas no garantiza que las instituciones dejarán de cometer errores”

La propuesta de la SBS para aumentar las multas a las instituciones financieras debe ser evaluada desde un enfoque gradual, señaló Alfredo Lau Tam, especialista en Mercado de Capitales y Regulación Bancaria del estudio Lau Tam Abogados. Subrayó que la implementación de esta medida debe ir acompañada de una evaluación continua de su efectividad en la prevención de errores por parte de las entidades financieras.

“El proceso de sanción debe abordarse con un enfoque de gradualidad. El tema central radica en qué tipo de infracciones se verán afectadas por este incremento. Si bien las multas deben ser disuasivas, el proceso sancionador no termina con la imposición de una sanción”, advirtió.

Consideró que las entidades financieras tienen la opción de apelar estas sanciones en la vía administrativa y, posteriormente, llevar el caso al Poder Judicial en busca de una reducción o exoneración de la multa.

Subrayó que, a pesar de la intención de la SBS de

disuadir a las entidades de cometer infracciones, el aumento de las multas no garantiza que las instituciones dejarán de cometer errores. “Estos errores, intencionales o no, seguirán ocurriendo debido a la complejidad de la operativa financiera”, enfatizó.

En relación con las sanciones que la SBS aplica con mayor frecuencia, apuntó que están relacionadas con fallas en los reportes, insuficiencia de capital y errores en el cálculo del patrimonio efectivo de las entidades financieras.

En cuanto a la propuesta de la SBS sobre el seguro de desgravamen, Lau Tam expresó que es un producto fundamental en el ámbito financiero. “Siempre es importante contar con este tipo de seguro, ya que proporciona un alivio significativo para quienes adquieren productos financieros, ya sea un préstamo, una tarjeta de crédito o cualquier otro servicio financiero”.

Sin embargo, subrayó que, desde un punto de vista legal, nadie debería estar obligado a adquirir

un seguro de desgravamen, a excepción de los créditos hipotecarios, en el cual es razonable exigirlo debido a la naturaleza del riesgo asociado.



### “Si la contratación del seguro de desgravamen es voluntaria, los bancos podrían elevar las tasas de interés”

El profesor de Economía de la Universidad del Pacífico, Enrique Castellanos Robles, consideró que en la propuesta de la SBS para elevar las multas debe considerarse que estas sanciones se apliquen según el tipo de licencia de la entidad.

“Un banco comercial, por ejemplo, debería estar sujeto a la máxima penalidad, ya que una multa de S/25,75 millones no le afecta de manera significativa. Sin embargo, aplicar la misma sanción a una microfinanciera, como una Caja Municipal o rural, podría llevarla a la quiebra”, advirtió.

Sin embargo, admitió que una multa de S/1,03 millones resulta ineficaz como medida disuasiva y, en algunos casos, las entidades pueden optar por pagar la penalidad en lugar de corregir sus prácticas ya que les sería más rentable.

En cuanto a la propuesta de la SBS sobre el seguro

de desgravamen, Castellanos opinó que su cobro es adecuado, ya que facilita la inclusión financiera de más personas, incluidos los adultos mayores.

Sin embargo, también advirtió que, al establecer el carácter voluntario del seguro, las entidades podrían restringir el acceso al crédito para aquellos mayores de 60 años. “Si se permite que la contratación del seguro sea voluntaria, los bancos podrían elevar las tasas de interés en préstamos o créditos de consumo para compensar el riesgo de no contar con una cobertura”, explicó.

Castellanos enfatizó la importancia de contar con el seguro de desgravamen para ayudar a incluir a más personas en el sistema financiero formal. “A pesar de los avances en la apertura de cuentas de ahorro, la inclusión crediticia no ha mostrado un progreso significativo en la última década”, concluyó.



## “La IA permitirá a la SBS detectar fraudes tempranamente y monitorear transacciones en tiempo real”

La implementación de inteligencia artificial (IA) por parte de la SBS permitirá detectar fraudes y anomalías de manera temprana, monitorear transacciones en tiempo real y tomar decisiones informadas rápidamente. Esto no solo optimiza la supervisión del sistema financiero, sino que también fomenta la innovación y la competencia en el mercado, comentó Jorge Alva Ibárburo, especialista en innovación y transformación digital.

Cabe señalar que el jefe de la SBS, Sergio Espinosa Chiroque, destacó el compromiso de la institución para integrar tecnologías avanzadas en sus procesos, permitiendo al personal concentrarse en análisis más profundos y dejando atrás tareas repetitivas como la recolección de datos.

Al respecto, Alva resaltó que la IA tiene el potencial de detectar de manera temprana anomalías y posibles fraudes en el mercado, al combinar la información que ya posee la SBS con la vasta data disponible en el sector.

“Esta capacidad de análisis no solo optimiza la identificación de patrones de comportamiento de los consumidores, sino que también permite monitorear transacciones en tiempo real, lo que reduce la dependencia de los informes periódicos que las entidades financieras deben presentar”, sostuvo.

También enfatizó que la incorporación de IA transformará a la SBS de un ente meramente receptor de información a un actor proactivo en el mercado. “Con acceso inmediato a datos en línea, la SBS podrá tomar decisiones informadas de manera ágil, evitando la ‘extinción’ de instituciones financieras en situaciones críticas”, afirmó.

Para Alva, esta evolución no solo mejorará la supervisión, sino que también fomentará la innovación y la competencia en el sector financiero. Para garantizar una implementación efectiva de la IA, recomendó que la SBS se enfoque en la capacitación de su personal y en la adaptación de las normativas existentes a las nuevas tecnologías,

asegurando al mismo tiempo la protección de la información manejada.



## “SBS debe considerar un enfoque más integral que combine sanciones con acciones preventivas”

Para Walter Alvarez Meza, docente de la carrera de Derecho de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya (UARM), más allá del incremento de las sanciones, la SBS debe considerar un enfoque más integral que combine sanciones con acciones preventivas, supervisión y fiscalización. Este cambio de paradigma permitiría a las instituciones financieras adoptar las normas sin que la imposición de multas sea siempre la primera opción.

Explicó que, actualmente, la tendencia de los reguladores en otras regiones es implementar un ‘enfoque responsivo’ para el cumplimiento de la regulación, pues éste no solo comprende un esquema de sanciones sino también requerimientos de información, supervisión y fiscalización, los cuáles podrían decantar en acciones iniciales que procuren el cumplimiento de las reglas por parte de las empresas.

“El cambio de paradigma en el enfoque de cumplimiento de las normas por parte de la SBS podría generar una mayor y mejor adopción de las reglas definidas por el regulador por parte de las empresas, sin que ello signifique la imposición de sanciones”, dijo.

Añadió que esto permitirá a la SBS, además,

conocer con mayor detalle el origen y las causas que habrían motivado el incumplimiento y, con ello, establecer acciones preliminares a las sanciones para asegurar la conducta esperada por parte de las empresas bajo su supervisión.

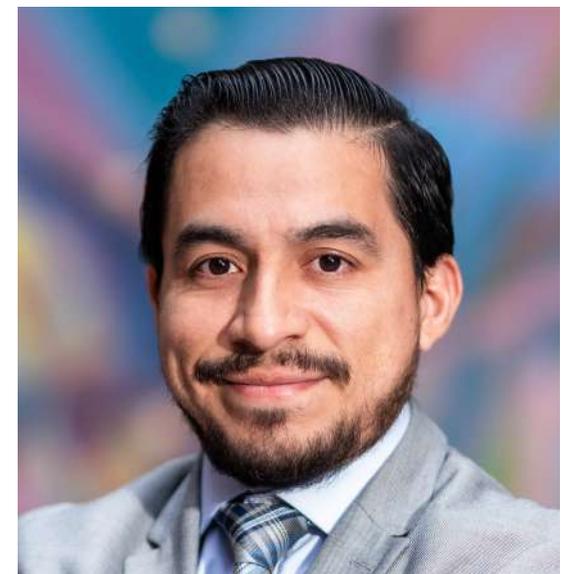
Si bien admitió que el incremento de las sanciones puede generar mayores desincentivos para los incumplimientos de la regulación definida por la SBS, también generará mayores costos por parte de las empresas para establecer controles a fin de evitar estos incumplimientos.

“Estos mayores costos operativos serán trasladados a los usuarios finales en virtud de las comisiones de las empresas supervisadas, por lo que se debe ponderar de forma técnica hasta qué punto resulta conveniente formular estos incrementos”, señaló Alvarez.

Respecto a la iniciativa de la SBS sobre la eliminación de la obligatoriedad de tomar un seguro de desgravamen para los que contratan un crédito ajeno al hipotecario, resaltó que esto ya se ha presentado en otros países de la región y ha tenido un efecto positivo.

“Resultaría ideal conocer el nivel de aplicación del seguro de desgravamen en productos financieros

distintos de los créditos hipotecarios pues, en este producto, se mantendría la obligatoriedad. Esta información nos debería mostrar el grado de necesidad de aplicar este tipo de seguros para productos financieros con menor volumen por operación, pero de mayor recurrencia por los usuarios financieros”, opinó.



## Estudio de Macroconsult

# Reforma del sistema de pensiones es relativamente barata y no afecta a la estabilidad fiscal

Ocasionaría un costo fiscal adicional de 0,15% del PBI en el primer año y de hasta 0,24% en el 2070. Incluso, en un escenario agresivo en el que todo el mundo accediera a una pensión mínima, el costo fiscal adicional llegaría a 0,33% del PBI, según un estudio realizado por Macroconsult y presentado por Elmer Cuba Bustinza, socio principal.

### Por Luis Hidalgo Suárez

El Poder Ejecutivo promulgó, en el último día del plazo que tenía para hacerlo (24 de septiembre), la Ley de Modernización del Sistema Previsional Peruano (Ley N° 32123) que había aprobado el Congreso de la República.

La autógrafa de esta ley no sufrió observaciones por parte del Ejecutivo, como preveían algunos, sobre todo en lo referente al costo fiscal de la reforma dado que podría elevar el déficit que ya ha venido subiendo (está en 4% del Producto Bruto Interno) y excede la meta para este año (ampliada a 2,8% desde un 2% del PBI).

Precisamente, Elmer Cuba Bustinza, socio principal de Macroconsult, presentó 2 semanas antes de la promulgación de la ley, el estudio “Análisis y estimación del costo fiscal de la ley de reforma del sistema previsional peruano”, el cual concluye que dicho costo no es elevado.

“Es una reforma relativamente barata porque está calibrada a las (metas de las) cuentas fiscales; si quisiéramos tener mayores pensiones y más cobertura, la caja fiscal no soportaría, pero tal como está planteada la reforma se ha tenido cuidado de que no tenga mucho costo fiscal (no afecta la estabilidad fiscal)”, sostuvo como conclusión central del referido estudio.

Detalló que la reforma implica un costo fiscal adicional bajo, de 0,15% del PBI en el primer año y hasta 0,24% del PBI en el largo plazo (2070). Incluso, en un escenario agresivo en el que todo el mundo acceda a una pensión mínima (cuyo piso es Pensión 65) el costo fiscal adicional llegaría a 0,33% del PBI, dijo.

Además, el análisis encuentra que, con la reforma, la cobertura del sistema de pensiones subiría de 50% hoy a 100% en el 2070, y la pensión promedio en el sistema ya no sería de S/150 sino de S/860 en ese período.

### Avances

Entre otras novedades de la reforma están el cierre parcial de los retiros del 95,5% de los fondos individuales de los afiliados a la Administradoras de Fondos de

Pensiones (AFP); la creación de la ‘Pensión por consumo’ que busca incorporar al segmento informal; mientras que a los independientes formales, que hoy son cerca de medio millón de personas, se les retendrá el 2% de sus ingresos brutos en cada recibo que otorguen por el cobro de sus honorarios.

Existe consenso en que la referida reforma ya

promulgada va en la dirección correcta y es mejor que no hacer ningún cambio al estado actual del sistema de pensiones, pero también hay acuerdo en que quedan aspectos por mejorar y se espera que se vayan incorporando por los siguientes gobiernos.

La ley promulgada entró en vigor el 25 de septiembre de este año, pero para que se haga operativa hacen

LA REFORMA DEL SISTEMA PREVISIONAL		
	SNP	SPP
<b>Dependientes</b>	Se crean las “cuentas notacionales” proporcionales al aporte de cada jubilado. Definido por el MEF y ONP. Plazo máximo de implementación: 2030.	Se mantienen las CIC y tasa de aporte de 10%.
<b>Independientes formales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aporte obligatorio de 2% (desde 2027) de los ingresos brutos de cada recibo honorario.</li> <li>Se incrementará gradualmente hasta un máximo de 5%.</li> <li>En caso la entidad encargada no cumpla con retener dichos ingresos. Será solidariamente responsable.</li> </ul>	
<b>Pensión mínima</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20 años de aporte: S/ 600 desde 2025</li> <li>Pensión escalonada.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>10-15 años de aporte: S/ 300</li> <li>15-19 años de aporte: S/ 400</li> </ul> </li> </ul>	Debe trasladar sus fondos al SNP para acceder a la garantía estatal. Monto de la pensión es definido por el MEF. Se evalúa cada 3 años.
<b>Aportes del pilar voluntario</b>	Aportes que incrementan la pensión del afiliado, conformado por: <ol style="list-style-type: none"> <li>Los pagos en exceso del impuesto a la renta.</li> <li>Aportes de “pensión por consumo”.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Corresponde al 1% de la suma de pagos por consumo de cada ejercicio fiscal.</li> <li>Aporte máximo de 8 UIT anuales. Es decir, S/ 412 al año.</li> <li>El comprobante de pago emitido podrá tener un valor máximo de hasta S/ 700.</li> <li>Solo para personas naturales.</li> <li>Se excluyen los gastos por adquisición de equipos, vehículos y maquinarias.</li> </ul> </li> </ol>	
<b>Edad de jubilación</b>	Se fija en 65 años. Se plantea el ajuste progresivo de la edad de jubilación cada cinco años como plazo máximo.	
<b>Libre traslado</b>	Al SPP, solo si se acredita 20 años de aportes.	Al SNP, en cualquier momento.
<b>Retiro de fondos</b>	Se prohíbe el retiro extraordinario de fondos de pensiones fuera de la norma (salvo créditos hipotecarios -25%, enfermedad terminal).	
<b>Incentivos al ahorro</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solo para los afiliados que realizan aportes voluntarios con fin previsional y que perciban ingresos mensuales que no excedan el 25% de la UIT.</li> <li>El MEF de manera anual puede asignar recursos del Tesoro Público para el financiamiento de un aporte complementario equivalente al aporte voluntario.</li> <li>Aporte máximo anual: aporte sobre 1 RMV (S/133, 13% de S/1025).</li> </ul>	
<b>Eliminación del 95.5%</b>	Los nuevos afiliados, posterior a la reforma, y los actuales afiliados menores de 40 años no podrán acceder al retiro de 95.5% del total de sus fondos.	
<b>Manejo de fondos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se incluye una comisión de productividad sujeta a la rentabilidad del fondo administrado.</li> <li>Se establece una referencia de rentabilidad mínima sobre la base de portafolios benchmark.</li> </ul>	

Fuente: Congreso de la República. Elaboración: Macroconsult.

falta los reglamentos respectivos que deben aprobar el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Durante la presentación del referido estudio, Cuba indicó que hace unos 30 años se hizo una reforma del sistema de pensiones en Perú, pero esta no incluyó a importantes sectores (independientes, informales) de manera que funcionó sólo en el segmento laboral formal.

De otro lado, desde el 2016 el sistema sufrió un fuerte ataque por los retiros (hasta del 95,5%) de los fondos de pensiones individuales al punto de que prácticamente una parte de la población se ha quedado sin pensión de jubilación.

“La reforma actual avanza en varias direcciones, no es perfecta, pero está sujeta a muchas mejoras por parte de los futuros gobiernos. Como es un tema de largo plazo, en el camino se puede ir mejorando y perfeccionando”, subrayó.

Un aspecto que resalta es que la reforma busca un equilibrio importante: “Por primera vez en 30 años se plantea incluir a personas (informales, independientes) que no tienen la suerte de tener un empleador que aporte para construir su fondo para pensión; se trata de gente que, aunque tiene la voluntad de aportar para su pensión, no tiene el mecanismo para hacerlo”, afirmó Cuba.

Entre los resultados principales del análisis de la reforma de pensiones están las mejoras que se tendrían en cuanto a la cobertura de pensiones, el incremento del monto de éstas y, lo ya señalado, que el costo fiscal es relativamente bajo.

**Cobertura**

Para el análisis de la situación vigente del sistema de pensiones sin la reforma, Macroconsult supone que las personas retiran el 95,5% de sus fondos de acuerdo con lo observado hasta ahora. Es decir, cerca del 97% del total opta por esta modalidad.

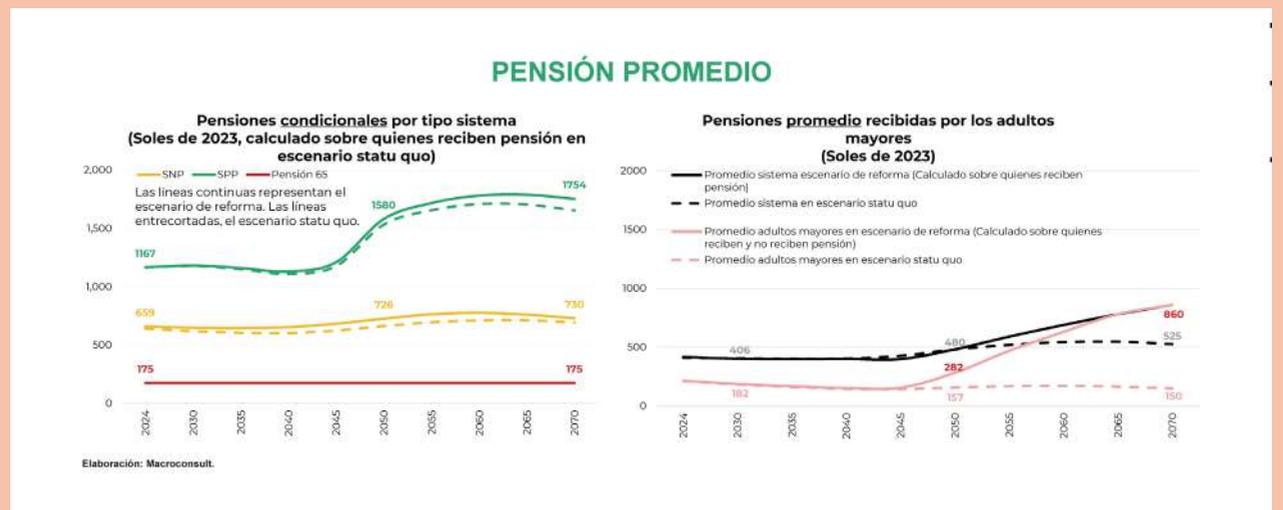
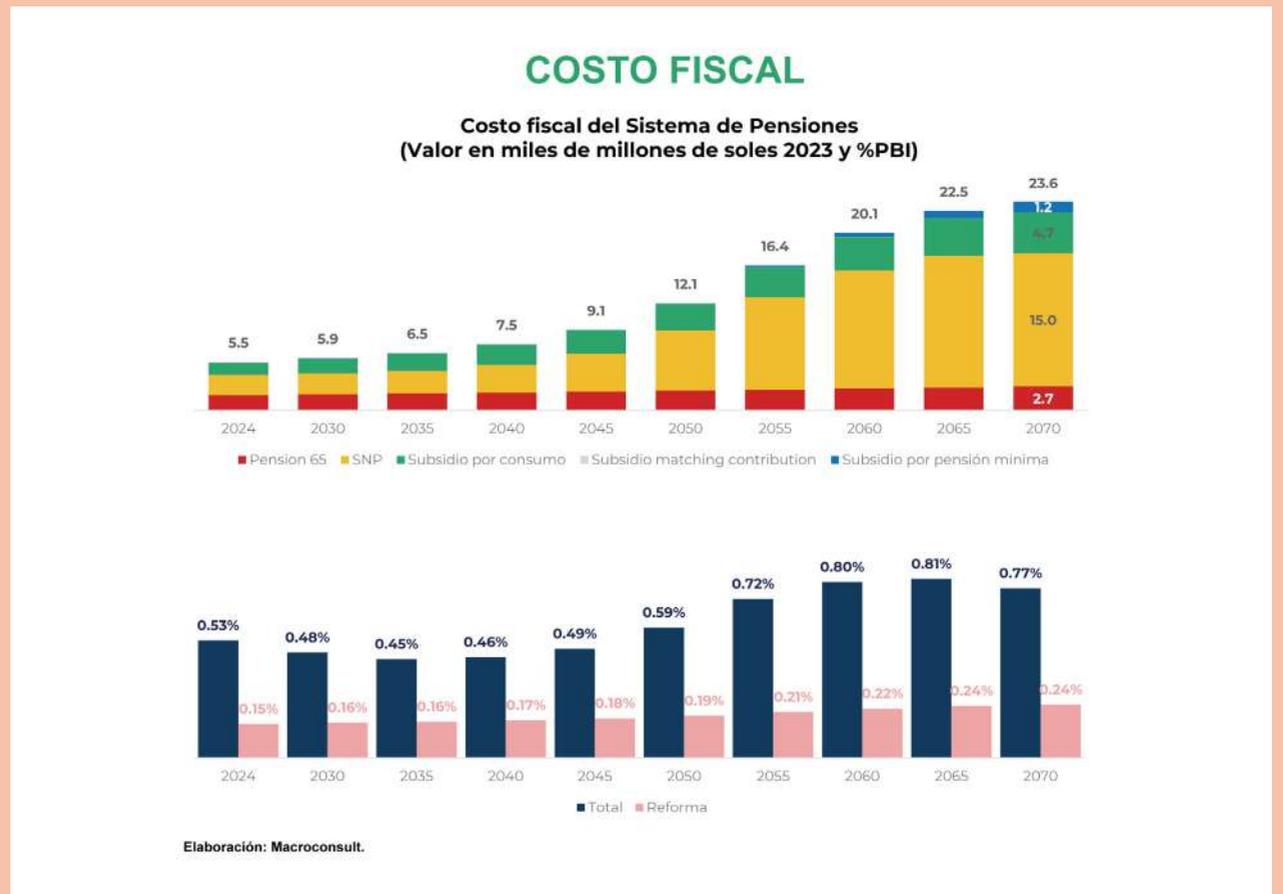
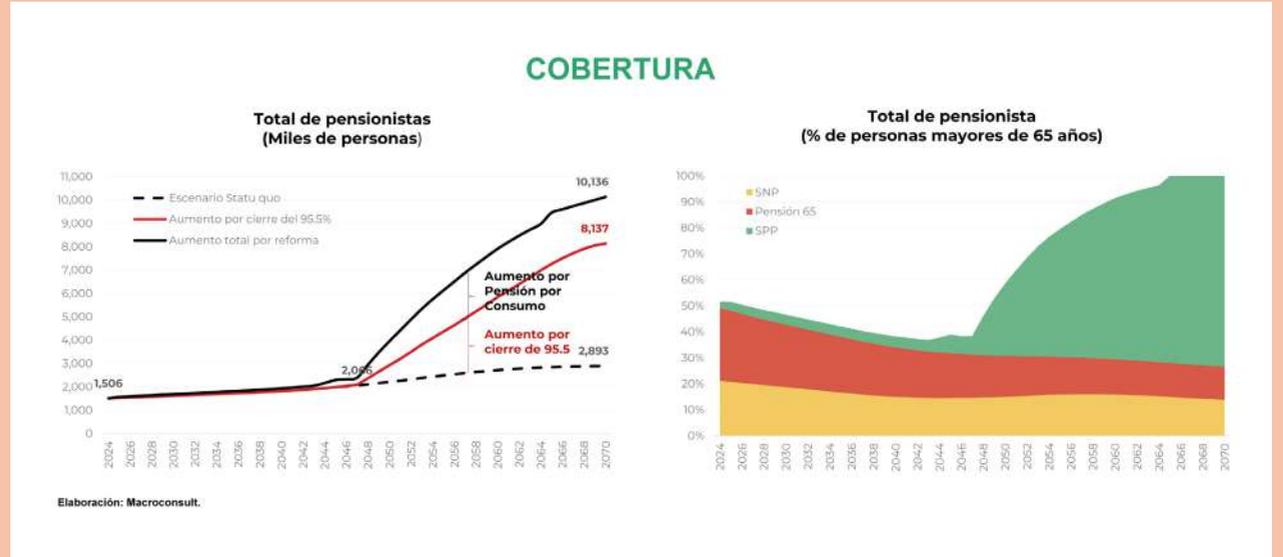
Asimismo, que la cobertura de Pensión 65 crece a un ritmo de 1% anual, lo que implica una reducción de la pobreza en el largo plazo; y, que la cobertura del Sistema Nacional de Pensiones (SNP) sigue la dinámica de la población afiliada actual.

¿Qué pasaría si no se hiciera la reforma propuesta? Para Cuba, manteniendo el statu quo, la cobertura y el monto promedio de las pensiones irían decayendo; y el costo fiscal tendería a incrementarse.

Respecto a la cobertura, hoy el sistema tiene algo más de 1,5 millones de jubilados y sólo el 50% de los mayores de 65 años recibe pensión; y, de estos, la mayoría es del programa social Pensión 65. Sin la reforma la cobertura aumentaría a cerca de 2,9 millones de jubilados hacia el año 2070.

“Si no hacemos nada, el total de pensionistas va a caer a 30% (del total de personas mayores de 65 años) hacia el 2070, es decir, el grueso de la población mayor de 65 años se quedaría sin pensión y la va a pasar mal o muy mal porque está condenada a trabajar más allá de los 65 años o a depender (económicamente) de su familia”, subrayó.

En cambio, con la reforma subirá la cobertura hasta cubrir el 100% en el 2070, asumiendo que los actuales mayores de 40 años seguirán manteniendo el patrón



de retiro observado del 95,5% de los fondos, mientras que los menores de 40 estarán impedidos del retiro, tal como establece la Ley de Modernización del Sistema Previsional Peruano.

“La reforma cierra (parcialmente) la puerta de la ley 95,5 (autorización de retiros de hasta el 95,5% del fondo individual al momento de la jubilación); y, por ello, a partir del año 2048, comienza a subir la cobertura. A diferencia de la situación sin reforma en la cual la cobertura bajaría de 50% a 30%, ahora comienza a subir y llega a 100% hacia el año 2070”, subrayó.

Así, de implementarse la reforma, en lugar de 2,83 millones de afiliados al sistema de pensiones, se tendrían 10,13 millones en el año 2070, es decir, todos los jubilados mayores de 65 años tendrían una pensión gracias a esas 2 palancas: cierre parcial de los retiros del 95,5% y la Pensión por consumo que incorporará al segmento informal, a los independientes, explicó.

### Pensión promedio

De otro lado, en la situación actual, el nivel promedio de las pensiones es bajo, según refiere Cuba. En el Sistema Privado de Pensiones (SPP) es alrededor de S/1.200, pero abarca a menos del 2% de la población; en el Sistema Nacional de Pensiones (SNP) es de S/600; y, en Pensión 65 es de S/175.

La pensión promedio de todo el sistema es de unos S/500, pero si se incluye a los mayores de 65 que no reciben pensión el promedio disminuye a S/150, detalló.

Con la reforma de las pensiones, la pensión promedio sube desde S/150 a S/860, básicamente por el aporte que se prevé a Pensión 65 y a la Pensión por consumo. La pensión comienza a subir en términos reales, pasa de S/150 a S/860 (incluyendo a los que no reciben pensión) y de S/480 a S/860 para los que sí reciben pensión, entre el 2025 y 2070. “Es una reforma tímida, pero va de la mano con la responsabilidad de las cuentas fiscales”, agregó.

### Costo fiscal

Otro argumento a favor de la reforma es que, si esta no se hiciera, el costo fiscal seguiría aumentando, ya que corresponde a los subsidios que se dan para Pensión 65 y para el SNP. En el caso de Pensión 65, el estudio asume un ajuste del monto mensual hasta S/175. Y en el caso del SNP, el aumento se explica por la composición demográfica de pensionistas (que se incrementa) y la menor presencia relativa de aportantes.

El análisis de Macroconsult encuentra que, sin la reforma, el costo fiscal por el SNP, a cargo de la Oficina de Normalización Previsional (ONP), y Pensión 65, oscila entre 0,27% del PBI hoy y 0,59% en el 2070.

“Bajo el esquema sin reforma los aportantes jóvenes (a la ONP) sostienen a los jubilados mayores, pero con el correr de las décadas, hay menos jóvenes soportando las pensiones de los jubilados; es decir, poco a poco el número de jubilados va a ser mayor al de aportantes y, por lo tanto, van a requerir mayor apoyo del Estado y ese costo fiscal subiría hasta 0,5% del PBI”, explicó Cuba.

La reforma implica un costo fiscal adicional que oscila entre 0,15% (año 2024) y 0,24% (año 2070) del PBI. El principal elemento de este costo es la Pensión por consumo, agregó.

El análisis de Macroconsult asume que las personas que retiran sus fondos de las AFP no pueden obtener la garantía del Estado y que las personas del SPP que tienen pensiones menores a las pensiones mínimas del SNP pueden obtener las garantías del Estado siempre que cumplan con los meses de aporte mínimos exigidos y bajo algunos requisitos.

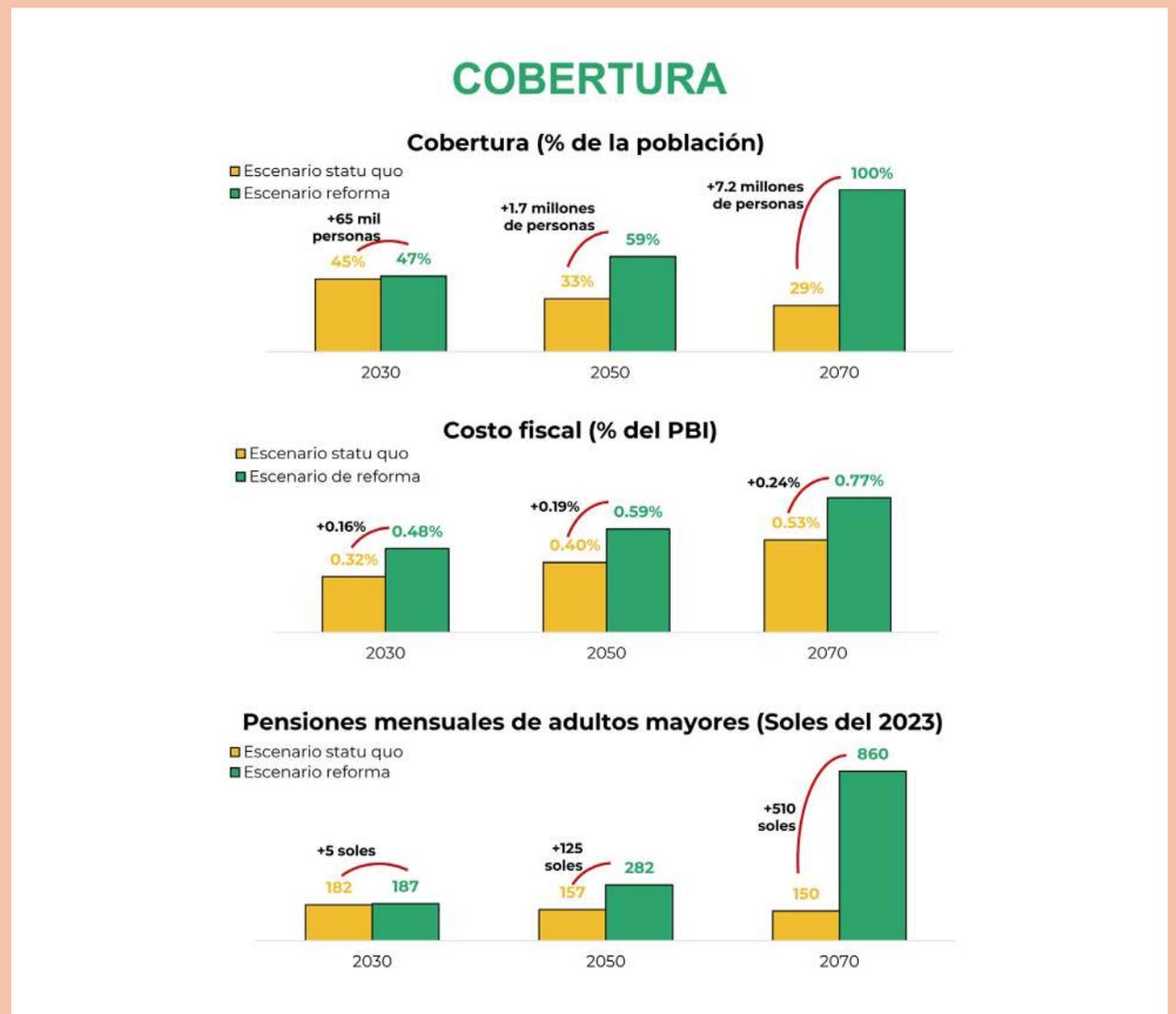
“El costo por el SNP y Pensión 65 sigue siendo asumido por el Estado, lo nuevo es la parte del costo de la Pensión por consumo, que hará que el costo fiscal suba más desde el año 2060”, acotó Cuba.

“La reforma del sistema de pensiones cuesta 0,15% del

PBI ahora (en el primer año) y sube gradualmente cada 5 años hasta llegar a 0,24% hacia el 2065. Eso significa que es una reforma muy barata, las reformas en el mundo que tienen que ver con pensiones tienen un costo que sube entre 0,5 y un punto porcentual del PBI. Acá se trata de una reforma que sí es pagable porque está diseñada para una pensión promedio baja, si queremos que esta sea mayor el costo fiscal también será mayor”, subrayó.

### Escenarios

Macroconsult también analizó la sensibilidad del costo fiscal (promedio anual) entre el 2024 y 2070 bajo varios escenarios considerando variaciones en la tasa de



retorno promedio esperada (rentabilidad) de los fondos de pensiones y el grado de expansión que se haga de Pensión 65.

Una expansión base de Pensión 65 contempla un crecimiento del número de afiliados a ritmo de 1%. Bajo este supuesto, este subsidio busca focalizarse sobre población pobre, principalmente, como hasta ahora.

Un incremento conservador de Pensión 65 implica que, además de focalizarse sobre población pobre, se expande paulatinamente sobre la población vulnerable y, en el año 2070, llega a cubrir a la mitad de la población que para ese momento tiene pensiones menores a S/175.

Y un incremento agresivo de Pensión 65 implica que, además de focalizarse sobre la población pobre, se expande sobre toda la población que en cada año tiene pensiones por debajo de S/175.

Además, se analizan 2 escenarios considerando un retorno promedio esperado de los fondos de 6,5% anual (promedio de los últimos 25 años) y otro menor, de 5,5%.

Bajo estos escenarios, el costo fiscal marginal promedio anual entre el 2024 y 2070 oscila entre 0,19% y 0,33% del PBI. “En todos los escenarios planteados, la reforma del sistema de pensiones es pagable, es bastante barata. Debería hacerse”, acotó Cuba.

### Diferencias

Cabe indicar que existen diferencias con otras estimaciones del costo fiscal de la reforma del sistema previsional. Por ejemplo, el Consejo Fiscal estimó un costo de alrededor de 1% del PBI.

La diferencia respecto al costo fiscal que estima Macroconsult puede deberse, precisó, a algunos supuestos. Así, por ejemplo, puede ser que el Consejo Fiscal haya aplicado una Pensión 65 generalizada y considerado el tope máximo del subsidio por Pensión de consumo. “Vamos a conversar con ellos para ver dónde están las diferencias”, dijo Cuba.

Por su parte, el MEF estimó en su momento un costo equivalente a 2,7% del PBI en el primer año (2025) y que este sería creciente, pudiendo llegar a 6,5% del PBI en el 2040. Este era uno de los argumentos que, se especulaba, podría haber llevado a que el Ejecutivo observe la autógrafa de la ley promulgada, cosa que no ocurrió.

### Crecimiento del PBI

De otro lado, según el análisis de Macroconsult, el cierre parcial de los retiros extraordinarios del fondo de

pensiones tiene un impacto positivo en el PBI de hasta 1% en el mediano plazo.

Cuba explicó que los fondos privados de pensiones crecieron hasta unos S/240 mil millones antes de la pandemia, pero con los retiros que se autorizaron estos cayeron de manera importante y, si no se hace la reforma, seguirían cayendo, mientras que con esta se volverían a incrementar.

De esta manera, con el cierre parcial de los retiros de los fondos de pensiones, hacia el año 2030, el PBI potencial sería mayor sólo por el efecto colateral que significa el fondeo de largo plazo de proyectos de inversión con los mayores recursos que tendría el fondo previsional, precisó.

### Reformas pendientes

Para Cuba, hay 2 reformas principales pendientes al

sistema de pensiones y que debería hacer el próximo gobierno. Uno es cerrar totalmente los retiros del 95,5% de los fondos individuales. Otra reforma que se debería hacer, agregó, es focalizar mejor el subsidio fiscal que se dará a los que accedan a Pensión por consumo, orientándolo sólo a los trabajadores informales que no aportan al SPP ni al SNP.

En cuanto a la posibilidad de que nuevamente se autoricen, por ley, retiros de los fondos individuales de pensiones, indicó que es posible, pero ya no será tan fácil. Antes de la reforma, los retiros requerían una ley simple que lo autorizara, ahora con la ley de reforma aprobada, se necesitan 2 leyes, una que derogue la norma respectiva de esta ley y otra que apruebe el retiro.

Hay quienes plantean que debería caminarse hacia una modificación constitucional, de manera que sea la misma Carta Magna la que garantice la intangibilidad de los fondos de pensiones.



**Por primera vez en 30 años, una reforma de pensiones plantea incluir a informales e independientes que no tienen un empleador que aporte para construir su propio fondo de pensiones, afirmó Elmer Cuba Bustinza.**

## Los principales cambios que introduce la reforma del sistema previsional

La reforma del sistema de pensiones es compleja, admitió Elmer Cuba Bustinza. El análisis realizado por Macroconsult seleccionó 10 cambios principales de los cuales destacó 4.

La reforma establece una retención de 2% (tasa que se incrementaría hasta 5%) para los

independientes formales a fin de que vayan construyendo su fondo de pensión y que, según refirió Cuba, hoy serían unos 500 mil en el país, mientras que otros 4 millones de independientes son informales y tendrían que optar por la modalidad llamada ‘Pensión por consumo’ que crea esta reforma.

### Pensión mínima

Uno de los cambios centrales es el referido a la pensión mínima. Hoy, antes de la reforma, en el Sistema Nacional de Pensiones (SNP) si uno aporta 20 años tiene una pensión mínima, de lo contrario, no accede a este beneficio. Con 20 años de aportes

esa pensión mínima será de S/600 (a partir del 2025). Con la reforma se va a reconocer a gente que aporte entre 10 y 15 años y podrá acceder a una pensión de S/300 y, con 15 a 19 años de aportes, a una pensión de S/400.

De otro lado, en el Sistema Privado de Pensiones (SPP) no había el beneficio de la pensión mínima; con la reforma sí la habrá, pero para acceder a ella el aportante debe trasladar sus fondos al SNP de manera que acceda a la garantía estatal. El monto de la pensión será definido por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y será evaluado cada 3 años.

### **Pensión por consumo**

Otra novedad de la reforma tiene que ver con la Pensión por consumo, que está orientada para trabajadores informales e independientes informales. Para las personas que deseen construir un fondo de pensión por esta vía.

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) les reconocerá hasta el 1% de su gasto anual que figura en las boletas por consumo con un límite máximo de S/412; el monto que se reconozca va al fondo individual del aportante destinado a su pensión.

“No es mucho, no puede serlo porque hay que cuidar la caja fiscal, pero es un avance y en el futuro se irá incrementando para parecernos a lo que muestran países avanzados donde hay una pensión más universal, es un inicio hacia ella”, precisó Cuba.

### **Eliminación de retiros**

Otro cambio importante que introduce la reforma es la eliminación parcial de retiros del 95,5% de los fondos individuales de pensiones. Hoy, sin la reforma, Perú prácticamente ya no tiene pensiones, sólo lo tienen los jubilados del SNP y los de Pensión 65, sostuvo Cuba; en el SPP se podía retirar hasta el 95,5% del fondo de pensión al momento de jubilarse (a los 65 años) y se quedaba sin pensión.

“Un aporte importante de la reforma es reconocer el error que tuvo el Congreso de la República en el 2016 para no cerrar esa puerta (retiro del 95,5%). Sin embargo, el cambio es sólo para los menores de 40 años (y para los nuevos), no se ha cerrado la puerta a esos retiros para todos”, precisó.

Cabe indicar que la reforma también prohíbe el retiro extraordinario de fondos de pensiones fuera de la norma, como los que ha estado autorizando el Congreso en 7 oportunidades, salvo para los casos de financiar créditos hipotecarios (hasta 25% de los fondos) y de enfermedad terminal.

### **Mayor competencia**

Otro cambio que introduce la reforma es que permite la competencia de bancos, Cajas Municipales y cajas rurales, que van a poder captar fondos para jubilación. “El cobro de la comisión va a estar en función de una rentabilidad mínima (del fondo previsional individual)”, refirió Cuba.

Es decir, se abre la competencia a otras entidades financieras que deberán ofrecer condiciones atractivas para captar fondos de pensiones. Sin embargo, para que esas otras entidades financieras puedan captar fondos previsionales se requerirá, primero, que consoliden su posición de capital y que garanticen la rentabilidad de los fondos.

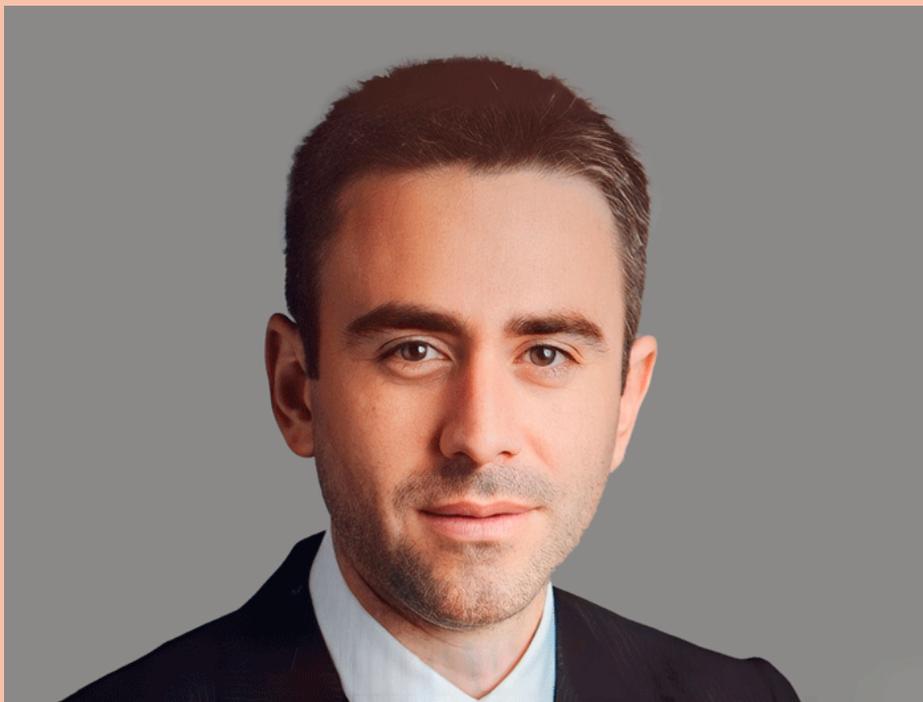
### **Independientes formales**

Un aspecto de la reforma que cabría subrayar es el que se refiere a los aportes de independientes formales para crear su fondo de pensión. La reforma establece, a partir del 2027, un aporte obligatorio de 2% de los ingresos brutos de cada recibo por honorarios. Dichos aportes se incrementarán gradualmente hasta un máximo de 5%.

Además, se establece que si la entidad encargada (el empleador) no cumple con retener dichos ingresos, será solidariamente responsable. Cuba precisó que en Perú hay unos 4,5 millones de independientes y solo medio millón tienen Registro Único del Contribuyente (RUC) y realizan servicios al sector formal.

A estos últimos se les va a retener directamente el 2% cuando les paguen sus honorarios, como ya se hace con el pago de impuestos, y eso va a su fondo de pensión; los 4 millones restantes de independientes que no tienen RUC podrán cotizar por la modalidad Pensión por consumo que crea la Ley de Modernización del Sistema Previsional Peruano, precisó.

## **“La reforma de pensiones es incompleta y va a necesitar reformas complementarias”**



A título personal, considero que es una reforma subóptima, pero es un paso en la dirección correcta. La reforma está incompleta, va a generar gasto fiscal estructural que no está compensado con medidas para aumentar el ingreso estructural como podría ser, por ejemplo, subir el Impuesto General a las Ventas (IGV) en un punto porcentual para poder costear la reforma.

Hay aspectos a rescatar como es la parte de pensiones solidarias (Pensión mínima, Pensión por consumo) que puede ayudar a las poblaciones más vulnerables que no podían acceder al sistema de pensiones.

Asimismo, plantea incentivos (aunque pequeños) para la formalización de los trabajadores independientes para que comiencen a contribuir al sistema de pensiones; también establece un cierre (parcial) de los retiros de fondos, que tanto daño han hecho al sistema.

Las reformas de los sistemas de pensiones nunca son de una sola vez, siempre los países tienen que hacer múltiples rondas de reformas.

La reciente reforma de pensiones en Perú es incompleta y va a necesitar reformas complementarias a lo largo de los años, pero se ha dado un pequeño paso en la dirección correcta.

**Jaime Reusche**  
**Economista**

## “Hay mucho que perfeccionar en el ámbito de los riesgos fiscales de esta reforma”



No es una reforma perfecta, pero es mejor a la situación que tenemos actualmente, comenzando por el tema del ahorro pensionario. Ahí, sin duda, hay un beneficio porque en principio mitigaría la posibilidad de que se sigan generando más retiros de los fondos de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP); y, por otro lado, permite también la posibilidad de generar un ahorro a largo plazo, y proteger y evitar situaciones de vulnerabilidad a futuro.

Desde ese punto de vista, es sin duda una ganancia; hay mucho que perfeccionar en el ámbito de los riesgos fiscales de esta reforma, pero sí coadyuva a la competitividad del país. La reforma tal cual está permitirá que el 80% de la población mayor de 60 años hoy, pueda tener acceso a una pensión.

Ahora el gran reto es que las generaciones que empiezan a jubilarse y que van a ser más grandes bajo el nuevo sistema, tengan la posibilidad de mantener ese número o, incluso, que se incremente. Creo que sí hay espacio, aunque el riesgo, sin duda, es el tema fiscal.

**David Tuesta Cárdenas**  
**Consejo Privado de Competitividad (CPC)**  
**Presidente, exministro de Economía y Finanzas**  
**(Entrevista a Microfinanzas Edición 225)**

## “El pilar voluntario es fundamental para conectar con los micro y pequeños empresarios”



Las Cajas Municipales tienen la posibilidad de integrarse en el pilar voluntario, el cual será gestionado por entidades financieras. Este pilar es fundamental para conectar con los micro y pequeños empresarios, emprendedores y trabajadores independientes, ya que ellos son nuestra principal base de clientes.

Tenemos una cercanía con estos sectores que nos permitiría ayudar a su progresiva incorporación al sistema de pensiones. Sin embargo, esto no se consideró plenamente en la ley. Presentamos nuestras observaciones en su momento, pero algunos de los puntos clave no fueron tomados en cuenta.

Hemos señalado anteriormente que el crédito de consumo no favorece a los sectores más vulnerables de la pirámide social, una preocupación que no solo compartimos nosotros, sino también diversas instituciones.

El reglamento debe especificar cómo las entidades financieras, en especial las Cajas, pueden participar. Su participación debe enfocarse en el pilar voluntario, ya que esto permitiría incorporar a sectores que hoy no son atendidos por el sistema, lo cual no se ha abordado en la nueva ley.

Sin embargo, el pilar no contributivo, que integra programas asistenciales al Sistema Nacional de Pensiones (SNP), es una medida que distorsiona la verdadera naturaleza de una reforma previsional. Estos programas asistenciales, aunque importantes para sectores vulnerables como los adultos mayores sin pensión, no deben ser administrados por el sistema previsional.

**Jorge Solís Espinoza**  
**Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC)**  
**Presidente**

# Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

## Descargas únicas totales de los PDF\*



M225 - Agosto 2024

1'230,514



M224 - Julio 2024

1'858,461



M222 - Mayo 2024

1'997,305



M223 - Junio 2024

2'068,446



M221 - Abril 2024

2'696,410

(\*) Desde su fecha de publicación hasta el 30 de septiembre. 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\*



**M220 - Marzo 2024**

**1'882,902**



**M217 - Diciembre 2023**

**2'297,320**



**M219 - Febrero 2024**

**2'240,677**



**M216 - Noviembre 2023**

**2'025,329**



**M218 - Enero 2024**

**1'770,641**



**M215 - Octubre 2023**

**2'320,126**

(\*) Desde su fecha de publicación hasta el 30 de septiembre. Contabiliza una descarga por equipo.  
 (\*\*) Ediciones anteriores, descargar en [microfinanzas.pe](http://microfinanzas.pe)

# FEPCMAC iniciará pruebas de conectividad para su billetera electrónica en el primer trimestre del 2025

**Este proyecto permitirá que más de 10 millones de usuarios, principalmente microempresarios y poblaciones rurales, accedan a servicios financieros digitales, informó el gerente de Servicios Corporativos de la FEPCMAC, John Sarmiento Tupayachi.**

La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (FEPCMAC) se encuentra en la recta final para poner en marcha uno de sus proyectos más ambiciosos: la billetera electrónica corporativa que integrará a las 10 Cajas Municipales del país, declaró John Sarmiento Tupayachi, su gerente de Servicios Corporativos.

Indicó que las pruebas de conectividad e interoperabilidad comenzarán en el primer trimestre del 2025, marcando un paso clave hacia la digitalización del sistema financiero de las Cajas.

“Este proyecto permitirá que más de 10 millones de usuarios, principalmente microempresarios y poblaciones rurales, accedan a un servicio financiero digital integrado, lo que fortalecerá el alcance de las Cajas Municipales en todo el país”, dijo a **Microfinanzas**.

Detalló que, hasta el momento, 6 Cajas Municipales ya forman parte del proyecto, mientras que las Cajas de Cusco, Maynas, Tacna y Del Santa se unirán en las próximas semanas.

“En octubre, culminamos las reuniones de la Gerencia Mancomunada para ultimar detalles y firmar los contratos de adhesión. El siguiente paso será iniciar las pruebas técnicas para asegurar una operación eficiente y escalable”, explicó.

La billetera electrónica no solo busca mejorar la oferta digital de las Cajas Municipales, sino también aprovechar su extensa red de más de 2.000 agencias distribuidas en todo el territorio nacional.

## Cobertura

“Contamos con una cobertura que llega a muchas zonas rurales donde otros actores financieros no están presentes, lo que nos convierte en un jugador clave para impulsar la inclusión financiera en estas regiones”, señaló.

Además, destacó que esta capilaridad supera incluso a la del Banco de la Nación, lo que posiciona a las Cajas Municipales como líderes en alcance geográfico.

Una de las principales ventajas de contar con una billetera electrónica propia es el control sobre la

información financiera de los usuarios. “Actualmente, cuando las Cajas utilizan servicios externos, la información de nuestros clientes queda expuesta. La banca especializada usa big data para entender comportamientos de consumo, lo que les permite ofrecer créditos personalizados a través de sus aplicaciones”, afirmó.

Con la billetera electrónica de la FEPCMAC, las Cajas podrán utilizar estos datos directamente, mejorando la oferta de sus productos financieros a sus usuarios y protegiendo la información sensible, añadió.

Mencionó que este proyecto permitirá economías de escala significativas debido al volumen de transacciones que manejará la plataforma. “Los técnicos de las Cajas Municipales están plenamente conscientes de que, con este nivel de operaciones, reduciremos costos y optimizaremos el servicio, lo que beneficiará tanto a las entidades como a los clientes”, subrayó.

## Crecimiento

Sarmiento recordó que cuando ingresó, a mediados del 2022, la actual gestión que dirige la FEPCMAC, uno de los principales desafíos fue la falta de una cuantificación clara de las utilidades del gremio, un reto que se enfrentó mediante cambios estructurales y acciones destinadas a mejorar los ingresos.

“Tras implementar una serie de cambios estructurales y tomar acciones para generar ingresos, logramos cerrar el año 2022 con una utilidad cercana al medio millón de soles”, comentó.

Para el año 2023, la FEPCMAC ha visto un crecimiento importante en sus utilidades, logrando un aumento de casi 50%. “El año pasado hemos alcanzado aproximadamente S/800 mil en utilidades, y nuestras proyecciones para finales de este año apuntan a superar S/1 millón. Este crecimiento sostenido no solo es relevante en términos de cifras, sino que refleja una evolución significativa en los ingresos del gremio”, señaló.

Sin embargo, aclaró que estos ingresos no son simplemente acumulados, sino que se reinvierten en beneficio del sistema de Cajas Municipales. “No los guardamos en una bóveda, por el contrario, los

ponemos a disposición del sistema de Cajas Municipales para financiar proyectos estratégicos que beneficien al conjunto”, afirmó.

## Economía de escala

En septiembre, durante la reunión del Directorio de la FEPCMAC, se renovaron los comités encargados de supervisar los proyectos estratégicos corporativos.

“El Comité de Proyectos Estratégicos recibe propuestas de los 8 comités de las Cajas Municipales. Si una iniciativa requiere recursos adicionales, el comité la analiza y decide el nivel de contribución que la FEPCMAC puede ofrecer, siempre con un enfoque en proyectos que tengan un impacto sistémico en el conjunto de las Cajas”, explicó.

Resaltó que un ejemplo destacado de este apoyo es la billetera electrónica, cuya implementación está siendo financiada en un 100% por la Federación.

Además, subrayó que en ese trabajo de economía de escala que hace la FEPCMAC, se decidió fortalecer el posicionamiento del sistema de Cajas Municipales, tanto a nivel de imagen como de presencia en el mercado financiero.

“Para nosotros es crucial posicionar y fortalecer la imagen del sistema de Cajas Municipales, resaltando su solidez y solvencia a nivel nacional. Este esfuerzo no puede hacerse de manera aislada”, sentenció.

Para lograrlo, la FEPCMAC trabajó en conjunto con un medio de comunicación para desarrollar una campaña multiplataforma que visibilizó de manera equitativa a todas las Cajas Municipales.

“La Federación asumió el 50% del costo de la campaña, y el otro 50% fue financiado por las Cajas según su tamaño, es decir, en función de su patrimonio y activos. Así, incluso las Cajas más pequeñas tuvieron la misma exposición mediática que las más grandes”, destacó.

## Diversificación

Según Sarmiento, la anterior gestión de la FEPCMAC solo organizaba 2 eventos internacionales al año: el Seminario Internacional de Microfinanzas (SIM) y

el Congreso Internacional de Microfinanzas (CIM). Además, las actividades académicas, como los Programas de Alta Dirección (PAD).

“Al llegar, identificamos una gran oportunidad para expandir estas iniciativas. En el 2023 organizamos un PAD sobre Gobierno Corporativo, al que asistieron alcaldes, regidores, directores y gerentes de las Cajas Municipales, lo que nos permitió incrementar la convocatoria de 20 a 120 participantes. Este crecimiento se reflejó también en los ingresos, que se quintuplicaron”, dijo.

Finalmente, subrayó que esta evolución se tradujo en un aumento significativo de la rentabilidad de los eventos. “Nuestros eventos pasaron de una utilidad mínima de 30% a rendimientos que, en algunos casos, superaron el 300%. Esta misma tendencia la observamos en el SIM y el CIM, donde el número de asistentes creció de 300 a más de 700, llegando incluso a superar las 800 personas en algunas ediciones”, añadió.

Asimismo, la actual gestión fue el responsable de la creación de la Cumbre de Microfinanzas para América Latina y el Caribe (SUMMIC), que nació en el 2023 como respuesta al vacío dejado por el Foromic, el evento sobre inclusión de América Latina y el Caribe.

A través de una alianza estratégica con la Universidad

ESAN, lanzaron el SUMMIC en Lima, logrando la participación de delegaciones de la industria microfinanciera de toda la región.

“Organizar la primera edición del SUMMIC fue una inversión significativa, ya que asumimos todos los costos sin apoyo de una Caja Municipal anfitriona. Aunque no obtuvimos ganancias económicas inmediatas, logramos crear un evento internacional de gran relevancia”, explicó.

La segunda edición, que se llevó a cabo este año en El Salvador, consolidó aún más el evento, con más de 600 participantes y la presencia de autoridades destacadas, incluyendo la entonces ministra de Comercio Exterior y Turismo de Perú.

En un esfuerzo por diversificar aún más su oferta, este año la FEPCMAC lanzó el MYPEfest 2024, el 1º Encuentro Anual de la Micro y Pequeña Empresa, organizado en colaboración con la Universidad ESAN.

### **CIM Paita**

A menos de un mes del inicio del XV CIM organizado conjuntamente con la Caja Municipal de Paita, que se realizará en la ciudad de Piura del 23 al 25 de octubre, la FEPCMAC ya tiene casi todo listo. Según Sarmiento, la proyección de asistencia para el evento está en torno a las

550 personas, y el 70% de esa cifra ya está confirmado. “Sabemos que en las semanas previas al evento es cuando se registra la mayor cantidad de inscripciones, especialmente dentro del sistema de Cajas Municipales, por lo que estamos confiados en que alcanzaremos nuestro objetivo de aforo sin problemas”, comentó.

El evento se llevará a cabo en el auditorio Manuel Moncloa y Ferreyra de Piura, con capacidad para 700 personas y, hasta la fecha, la organización ya ha superado sus expectativas en cuanto a auspicios.

“Estamos en una excelente posición, superando el 100% de lo previsto. Esto es una gran noticia ya que demuestra que el mercado de servicios ha valorado adecuadamente la propuesta de valor que la FEPCMAC ofrece a través de eventos como el CIM. Estos espacios se han convertido en plataformas clave para el encuentro entre las Cajas Municipales y sus socios estratégicos”, sostuvo.

Para el CIM Paita 2024, la FEPCMAC ha puesto especial énfasis en ofrecer una programación relevante y adaptada a los retos actuales del país. Un tema clave en esta edición será la seguridad ciudadana, con la participación de un experto que trabajó en el equipo de seguridad del presidente Nayib Bukele en El Salvador. “Este tema es de vital importancia en el contexto actual de Perú, donde la seguridad es una preocupación creciente”, concluyó.



**Seis Cajas Municipales ya forman parte del proyecto, mientras que las Cajas de Cusco, Maynas, Tacna y Santa se unirán en las próximas semanas, dijo John Sarmiento Tupayachi.**

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

# “Nuestro objetivo es brindar beneficios que no solo faciliten compras, sino que también fomenten el aprendizaje”

Entre el 75% y 80% de las transacciones del Banco de la Nación se realizan a través de canales alternativos a sus agencias físicas, como cajeros automáticos (ATM), agentes corresponsales y puntos de venta (POS). Además, el banco estatal trabaja intensamente para mejorar sus servicios digitales, comenta a Microfinanzas Cecilia Arias León.

### ¿Qué tan digitalizados están los clientes del Banco de la Nación (BN)?

A partir de la pandemia en el 2020, el uso de nuestras tarjetas de débito aumentó considerablemente, ya que muchos de nuestros clientes comenzaron a evitar el uso de efectivo.

Hoy, aproximadamente entre el 75% y 80% de nuestras transacciones se realizan a través de canales alternativos a nuestras agencias físicas, como cajeros automáticos (ATM), agentes corresponsales y puntos de venta (POS). Además, estamos trabajando intensamente para mejorar nuestros servicios digitales, como el aplicativo del BN.

Desde el 15 de enero, habilitamos la posibilidad de realizar transferencias interbancarias inmediatas a través de nuestra app, permitiendo transferir hasta \$/10.000 entre cuentas.

Mensualmente, procesamos más de un millón de transacciones interbancarias. Esto es clave para nuestros clientes, quienes forman parte de la base de la pirámide y utilizan estos servicios para sus consumos familiares, desde cosas sencillas como salir a comer, hasta la compra de electrodomésticos o inversiones en educación.

### ¿En qué consiste la plataforma digital BN Beneficios?

Hemos lanzado recientemente BN Beneficios ([www.bnbeneficios.pe](http://www.bnbeneficios.pe)), una plataforma que ofrece a todos los clientes del banco a nivel nacional una amplia gama de descuentos y promociones. Esta iniciativa está diseñada para agregar valor a las transacciones diarias de nuestros usuarios. A través de su tarjeta de débito Visa, los clientes pueden acceder a más de 4.000 productos y servicios con descuentos que oscilan entre el 20% y 40%.

### Además del acceso a descuentos, ¿qué otros beneficios ofrece la plataforma?

La plataforma BN Beneficios incluye una sección llamada ‘Aprendiendo’, donde hemos puesto a disposición

catálogos digitales culturales desarrollados por nuestra fundación, como libros de fotografía y videos sobre el uso de seguros. En el futuro cercano, también añadiremos información sobre educación financiera.

Nuestro objetivo, en colaboración con Visa, es brindar beneficios que no solo faciliten compras, sino que también fomenten el aprendizaje y la educación financiera.

### BN Beneficios se lanzó hace algunas semanas, ¿cómo fue recibida?

En solo una semana de funcionamiento, superamos las expectativas iniciales. Gracias a la difusión en medios, ya contamos con más de 8.000 servidores públicos registrados en la plataforma, quienes han comenzado a explorar y aprovechar los beneficios disponibles.

Estará rápida acogida nos llena de satisfacción, y estamos viendo que varias transacciones ya se están realizando, usando los descuentos de la plataforma.

### ¿Qué otros beneficios ofrecerá la plataforma del BN en el futuro?

BN Beneficios cuenta con más de 4.000 productos y servicios, y nuestro objetivo es aumentar este número a 10.000 en los próximos 6 meses. Además, estamos en proceso de incorporar convenios con universidades para que nuestros clientes puedan acceder a descuentos en programas educativos, como maestrías y diplomados. Ofrecer acceso a educación y cultura es clave para el crecimiento de nuestros servidores públicos y, en consecuencia, para el desarrollo del país.

### Clientes

#### ¿Cuál es el perfil de los clientes del BN que tienen una tarjeta de débito?

Nuestro principal grupo de clientes está compuesto por servidores públicos que reciben sus salarios a través de cuentas de ahorro en el BN. Además, somos la única entidad financiera en muchas localidades, lo que nos permite ofrecer servicios bancarios a ciudadanos que, de otro modo, no tendrían acceso a ellos.

Actualmente, contamos con más de 2,28 millones de clientes, entre servidores públicos y ciudadanos de zonas rurales, que pueden aprovechar estos beneficios a través de su tarjeta de débito Visa.

#### ¿Cómo se distribuyen los clientes del BN por edades?

Del total de 2,28 millones de clientes activos, el 39% tiene más de 61 años, el 24,8% se encuentra entre los 46 y 60 años, el 15,3% tiene entre 36 y 45 años y el 20,3% son personas jóvenes de entre 18 y 35 años. Esta diversidad refleja la amplitud de nuestra base

de clientes, que incluye tanto a trabajadores del sector público como a jubilados.

#### ¿Cuántos clientes dependen del BN como su única oferta financiera?

Alrededor de 600 mil personas dependen del BN como su única opción financiera en las zonas rurales donde

**“BN Beneficios cuenta con más de 4.000 productos y servicios, y nuestro objetivo es aumentar este número a 10.000 en los próximos 6 meses. Además, estamos en proceso de incorporar convenios con universidades para que nuestros clientes puedan acceder a descuentos en programas educativos, como maestrías y diplomados”.**

operamos. Esto es particularmente significativo en áreas donde somos el único banco disponible para abrir cuentas y brindar servicios financieros.

**¿Qué porcentaje de los clientes utilizan la tarjeta de débito para realizar compras y acceder a los beneficios de BN Beneficios?**

Actualmente, el uso de la tarjeta de débito entre nuestros clientes está en aumento. Nos hemos fijado como meta alcanzar un 9% de usuarios que realicen compras con su tarjeta, lo que nos acercaría al promedio del mercado. Estamos trabajando para que más personas aprovechen las ventajas que BN Beneficios ofrece.

**Aporte**

**¿Cómo ha sido la colaboración con el sector privado y Visa para ofrecer estos descuentos?**

Las empresas han mostrado gran disposición para ofrecer descuentos a los servidores públicos. Además, esta plataforma no ha requerido recursos del BN, fue una colaboración con Visa que entendió el tamaño y potencial del colectivo de servidores públicos que atendemos. El objetivo es acompañar a nuestros clientes en la transición hacia el uso seguro de medios digitales.

**¿Cuáles son las preferencias de consumo de sus clientes en relación con las compras físicas y digitales?**

Hemos observado que muchos de nuestros clientes prefieren un servicio híbrido: investigan en internet, pero luego realizan la compra en físico, debido a la desconfianza en la seguridad digital.

Para los consumos que requieren presencia física, como

en restaurantes o clínicas, los clientes deben acudir al establecimiento. Sin embargo, también tenemos un grupo que prefiere servicios digitales, como las consultas de telemedicina. Pronto lanzaremos una plataforma que permitirá acceder a estos servicios de manera digital.

**Adulto mayor**

**¿Qué iniciativas tiene el BN para fomentar la digitalización entre los adultos mayores?**

Hemos identificado que los adultos mayores, a pesar de ser un segmento que tradicionalmente no está digitalizado, están adoptando cada vez más el uso de medios electrónicos. Muchos de ellos utilizan sus tarjetas de débito para compras en tiendas y restaurantes, además de investigar productos en internet.

Un aspecto interesante es que cuando un adulto mayor es acompañado por otro que ya está familiarizado con el uso de herramientas digitales, tiende a adoptarlas más rápidamente. También hemos visto que los hijos y nietos juegan un papel fundamental al guiarlos en este proceso.

**El hecho de otorgar créditos a los adultos mayores es algo que no suele hacer la banca tradicional, ¿cómo lo han logrado?**

El BN ha trabajado en ofrecer créditos a los adultos mayores, un segmento muchas veces excluido por la banca tradicional. Esta ha sido una de nuestras prioridades y estamos muy contentos de poder brindarles acceso a este tipo de servicios. Esto forma parte de nuestra estrategia para incluir financieramente a todos nuestros clientes, sin importar su edad.



*“Alrededor de 600 mil personas dependen del BN como su única opción financiera en las zonas rurales donde operamos. Esto es particularmente significativo en áreas donde somos el único banco disponible para abrir cuentas y brindar servicios financieros”, manifiesta Cecilia Arias León.*

# Caja Cusco presentó el libro “Cusco: Entre la tradición y el desarrollo 1950-2000”

**El libro continúa la narrativa del libro anterior “Cusco: Tradición y Modernidad”, también publicado por el Fondo Editorial de Caja Cusco, que abarca el desarrollo industrial y productivo de la región desde 1850 hasta 1950.**

Caja Cusco lanzó la décima publicación de su Fondo Editorial, un trabajo que explora en profundidad el impacto del devastador terremoto de Cusco en 1950 y que lleva por título “Cusco: Entre la tradición y el desarrollo 1950-2000”.

Este evento histórico demandó un inmenso esfuerzo para la recuperación de la ciudad y su patrimonio, y marcó el inicio de una profunda transformación urbana y social.

El evento de presentación reunió a los miembros de la Junta General de Accionistas de Caja Cusco, encabezada por su presidente, el alcalde de Cusco, Luis Pantoja Calvo; así como al Directorio de Caja Cusco presidido por Raúl Velazco Huayhua. También asistieron funcionarios de Caja Cusco y principales autoridades locales.

Pantoja resaltó el nuevo aporte de Caja Cusco a la

historia de la ciudad afirmando que el libro destaca su resiliencia tras el trágico terremoto de 1950. “La obra nos muestra cómo la ciudad se levantó y prosperó gracias a la fortaleza y el espíritu emprendedor de su gente”, manifestó.

Por su parte, Velazco subrayó el compromiso de Caja Cusco con la preservación de la historia cusqueña. “Nos enorgullece presentar esta obra, que aborda aspectos cruciales como la regionalización, la necesidad de industrialización, el impacto de los emprendedores y el valor del patrimonio cultural. Esta publicación resalta el potencial de Cusco como destino turístico y su desarrollo continuo”, indicó.

## El libro

El libro, editado por los renombrados autores Elizabeth Kuon Arce y Roberto Samanez Argumedo, ofrece un

análisis detallado del desarrollo industrial y productivo de Cusco desde 1950 hasta el año 2000. Se centra en cómo el terremoto de 1950 impulsó la recuperación y transformación de la ciudad, que experimentó una urbanización acelerada debido a la migración y los incentivos del Gobierno central.

Esta décima edición continúa la narrativa del libro anterior “Cusco: Tradición y Modernidad”, también publicado por el Fondo Editorial de Caja Cusco, que abarca el desarrollo industrial y productivo de la región desde 1850 hasta 1950. Juntas, estas obras ofrecen una visión completa del auge histórico y los cimientos del Cusco contemporáneo.

Con esta publicación, Caja Cusco reafirmó su compromiso con la promoción de la historia y el patrimonio de Cusco, consolidándose como una entidad responsable y comprometida con su entorno.



**La presentación estuvo encabezada por el alcalde de Cusco, Luis Pantoja Calvo, y por Raúl Velazco Huayhua, junto a los autores del libro Elizabeth Kuon y Roberto Samanez.**

## Opinión

# Inclusión financiera 2024 La meta de los 500 mil peruanos



**Christian Saavedra Arriola**  
Líder de Préstamos, Yape

El Índice de Inclusión Financiera de Credicorp (IIFC) del 2022 nos recuerda uno de los principales retos para quienes trabajamos en el negocio del financiamiento: solo el 28% de hombres y el 27% de mujeres cuentan con un crédito en el sistema financiero formal.

Esta brecha es aprovechada por prestamistas informales que, ante la ausencia de regulación, ofrecen costos superiores a los permitidos por ley, llegando en un solo año a ser más de 5 veces el monto solicitado, según investigaciones del Instituto Peruano de Economía (IPE).

## ¿Cómo hemos avanzado?

Al 2023, según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), el 59% de peruanos contaba con una cuenta de ahorros, cifra que pocos años atrás no superaba el 40%. Este crecimiento fue en parte impulsado por el mayor uso de billeteras digitales que, a la fecha, cuentan con varios millones de usuarios.

Existe un círculo virtuoso en el uso de billeteras, ya que operaciones como recargas de celular o pago de servicios que no tienen mayores costos para los usuarios, ayudan, de la mano de transacciones y otras operaciones, al desarrollo de perfiles que facilitan el otorgamiento de préstamos a futuro, ya que permiten desarrollar un mayor y mejor entendimiento de los hábitos de los usuarios.

Con un genuino propósito para que más personas accedan a un préstamo en el sistema formal, en el 2022, Yape, de la mano del BCP, se embarcó en microfinanzas ofreciendo préstamos desde S/50 a 15 días. El foco fue, y continúa siendo, financiar responsablemente el día a día de pequeños emprendedores o personas naturales que antes no tenían cómo conseguir financiamiento de este tipo con pagos de interés razonables, a través de una experiencia simple y un depósito inmediato.

Hablar sobre financiamiento responsable significa que hay usuarios que empezarán con S/50 y, luego, el buen uso de este producto se irá traduciendo poco a poco en mayores oportunidades. Hasta el momento, Yape ha logrado atender a más de un millón

de usuarios con un préstamo, de los cuales, para 420 mil personas fue el primero al que accedían en el sistema financiero formal. La meta a cierre del 2024 es ampliar este número a 500 mil.

## ¿Qué retos hay por delante?

Alguna vez escuché que “la percepción es la realidad”, a pesar de las innovaciones hacia el ofrecimiento de financiamiento de entidades formales, tenemos el reto de ganar la confianza de los peruanos de vuelta, a través de procesos simples, lenguaje claro y precio justo.

Según el IIFC 2022, el 31% y 25% de peruanos y peruanas, respectivamente, confían en el sistema financiero formal, siendo las principales barreras la complejidad de contratación de productos y que son percibidos como costosos.

Debemos continuar innovando, de tal modo que revirtamos indicadores como el que Ipsos presentó hace poco, donde a pesar del crecimiento del uso de billeteras digitales, el 98% de peruanos aún prefieren el efectivo como método de pago. El no conocer o estimar de forma acertada los ingresos y gastos de los peruanos, complejiza el trabajo de definir cuánto y por cuánto tiempo prestar.

Finalmente, la relación con el sistema financiero formal es como cualquier otra relación: toma tiempo en construirse y muy poco en destruirse.

El hacer buen uso de productos financieros formales genera historial crediticio, lo que abre puertas a que más instituciones quieran ofrecer una mayor variedad de productos, sin embargo, el no hacer buen uso de estos, como el no pagar a tiempo algún compromiso, puede cerrar esas puertas muy rápido.

Por ello, es un reto de todos quienes genuinamente buscamos la transformación del sistema el abordar como una prioridad que el 41% de peruanos carecía de conocimientos financieros en el 2022, según la SBS.

## Entrevista a Andrés Flores Escudero, líder de Educación Financiera del BCP

# “Sólo un 50% de personas están bancarizadas y, de ese 50%, el 70% todavía tiene una bancarización precaria”

Se requieren más esfuerzos, además de los que realiza el Estado para dar educación financiera a los escolares, que involucren a otros actores como a Asbanc y los bancos, para mejorar el comportamiento y la salud financiera de las personas, señala a Microfinanzas Andrés Flores Escudero.

### ¿Cómo evalúa la evolución de la inclusión financiera en el Perú?

La inclusión financiera puede verse desde 2 vertientes. Una es que las personas puedan acceder a productos financieros, en lo que tiene responsabilidad el sistema financiero para poder llegar a las regiones con aplicaciones y productos mucho más inclusivos.

La segunda, y para el BCP, fue el lanzamiento de billeteras digitales al mercado, lo que hace que las personas puedan acceder a la banca por este medio. Sin embargo, ahí no acaba el problema porque la inclusión que se logra puede ser muy precaria.

### ¿A qué se refiere con inclusión precaria?

A que, si bien las personas acceden, por ejemplo, a la billetera digital y realizan transacciones a través de ella, lo hacen con poca continuidad y terminan volviendo al uso del dinero en efectivo, a los prestamistas informales, al ahorro informal.

### ¿Hay cifras que lo demuestran?

Sí, y representa 2 retos. Uno, es que hay sólo un 50% de personas bancarizadas y, el otro es que, de ese 50%, el 70% todavía tiene una bancarización precaria, es decir, no tienen acceso al crédito debido a que no han generado confiabilidad en la banca y tampoco tienen un uso cotidiano de la banca para sus operaciones, como el pago de servicios a través de aplicaciones, cargar billeteras digitales en vez de efectivo, etc.

Vemos a medio millón de peruanos que han caído en el préstamo gota a gota y esto es porque muchas veces no encuentran ofertas crediticias en el sistema formal, esto porque si bien han accedido a productos financieros, no son cotidianos en transaccionar en este sistema y así la banca no los conoce, por eso no los puede calificar.

### ¿Cómo está Perú en cuanto a inclusión financiera en la región?

Hay un Índice de Inclusión Financiera (IIF) en Latinoamérica que elabora Credicorp, que nos ubica en sexto lugar, sólo superamos a Bolivia y, desde el 2023, también a México (ver Microfinanzas, edición 217).

Hemos avanzado en cuanto a accesibilidad a la banca y estamos trabajando en educación financiera para que todos tengan acceso a la banca, pero hay muchos retos.

### ¿Cuáles, por ejemplo?

Para que las personas accedan a la banca digital en las regiones se requiere el servicio de internet; si bien la penetración de los smartphones y las medidas tomadas a raíz de la pandemia ha ayudado, ahora debemos apuntar al comportamiento, hacer que las personas usen la banca en el día a día de sus operaciones, es ahí donde está el foco de la educación financiera.

### Metas

**Recientemente el Grupo Credicorp informó que incluyó a 4,1 millones de personas al**

### **sistema financiero formal entre el 2020 y 2023, y la meta al 2025 es llegar a incluir 6 millones de personas...**

Este año, el BCP cumple 135 años como banco y, a lo largo de este tiempo, hemos ido acompañando al Perú en diferentes contextos. Hoy, donde el ecosistema de pago se ha digitalizado, muchos peruanos no bancarizados se quedan fuera de las oportunidades de la nueva era.

Es allí donde está nuestra labor como banco, transformando nuestros productos y canales haciéndolos más sencillos y ad hoc para las necesidades de hoy de los peruanos.

Yape es una evidencia de ello, que permitió que más de 2 millones de emprendedores en el país puedan recibir pagos de forma digital desde su celular, y que 15 millones hoy puedan hacer transacciones financieras rápidas desde su celular, afiliándose solo con su DNI.

A esto se ha sumado el que también puedan acceder a créditos, comprar productos a través de la app, acceder a promociones, remesas, cambiar dólares. Yape ha hecho que el banco sea más accesible para todos.

### ¿Cuáles son sus metas?

Nuestro propósito como banco es ser aliado de los peruanos para transformar sus objetivos en realidad. Y esa es la línea de nuestros próximos planes. Llegar a los 6 millones de peruanos incluidos financieramente. Para ello hemos lanzado recientemente el Agente Móvil,

un vehículo-agente bancario que lleva educación e inclusión financiera a las zonas más alejadas del país.

Ir como banco donde ese peruano que está a muchas horas de distancia de una agencia bancaria, educarlo y brindarle el acceso al sistema financiero. Este año estamos lanzando 5 agentes móviles que recorrerán todo el Perú.

También aspiramos a que más de 2 millones de personas hayan aprendido con nuestro programa 'ABC del BCP', así como impulsar la educación, habilitación crediticia y salud financiera de jóvenes y adultos, que muchas veces, por falta de conocimiento, no tienen oportunidades para habilitarse crediticiamente y acceder a créditos que mejoren su calidad de vida.

## Educación financiera

### ¿Cómo contribuye el BCP a la educación financiera en el país?

Contribuimos a las acciones que tiene la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para desplegar educación financiera a todos los sectores, participando y desarrollando iniciativas para la Semana Mundial del Ahorro que en marzo de cada año convoca la Superintendencia.

Este año, en el marco de esta semana, lanzamos un videojuego de educación financiera 'La Familia Gochi-Gochi', para brindar conocimientos de finanzas personales a los adolescentes a través del edu-gaming. También firmaremos un convenio con la Vicepresidencia del Parlamento Andino para llevar conocimientos de ahorro y reciclaje a escolares de Lima.

Con la Asociación de Bancos (Asbanc), este año vamos a volver a organizar el concurso 'Educación Financiera en tu Cole', que busca que escolares de Cajamarca, Arequipa y Lima desarrollen iniciativas para impulsar la educación financiera en sus hogares y comunidades.

En el caso de la población joven y adulto joven, promovemos la educación financiera a través de plataformas de capacitación y cursos gratuitos 100% virtuales. Asimismo, brindamos a las instituciones que nos solicitan y empresas charlas de finanzas personales.

### En octubre pasado, el Congreso de la República aprobó la Ley N° 31900 que declara de interés nacional la incorporación en el currículo de la Educación Básica cursos sobre educación financiera, tributaria, defensa del consumidor, entre otros. ¿Qué opinión le merece esta ley?

Es un primer paso, esperemos que pronto salga su reglamento y luego esto pueda verse reflejado en las aulas. Sé que el Minedu está incorporando la opinión de varios expertos y de la SBS para el mismo.

Es importante que la puesta en práctica de esta ley incorpore a las asociaciones, bancos, organismos no gubernamentales (ONG), etc., que buscan impulsar la educación financiera en el Perú.

Hay buenas prácticas en otros países, sobre todo asiáticos, sobre cómo se ha llevado la educación a las aulas en sinergias entre el sector público y el privado para ofrecer una educación no solo teórica, sino práctica y para la vida.

## Convenio

### ¿Considera que el Convenio de Cooperación Institucional entre la SBS y el Ministerio de Educación (Minedu), recientemente renovado y ampliado para fortalecer la educación financiera (Ver Microfinanzas, edición 221), cumple con lo establecido en la Ley N° 31900?

Renovar este convenio contribuye a que siga siendo un objetivo importante para el Minedu llevar la ley a la práctica en las aulas. Pero también se requieren más esfuerzos, involucrar a otros actores como a Asbanc y los bancos, desde nuestra experiencia, para mejorar el comportamiento y la salud financiera de las personas.

### El convenio entre la SBS y el Minedu, que se amplía por 5 años, señala que la educación financiera continuará formando parte de diferentes cursos de manera transversal. ¿Cree que así se ofrece mejores resultados que optar por uno o varios cursos específicos en la currícula escolar?

Concuerdo como se lleva hoy, de forma transversal. Por ejemplo, cuando llevas Matemática, es importante que sumar y restar se entienda que servirá para la vida, para sumar o restar los ingresos.

O cuando aprendas Personal Social, entiendas cómo funciona la economía y la tasa de interés, y cómo te pueden favorecer o afectar los cambios económicos en tu presupuesto mensual. O también cuando veas temas como reciclaje, cuidado de los recursos, entiendas que eso también es ahorro.

Enseñarlo de forma transversal te ayuda a llevarte los conceptos para la puesta en práctica. Eso no limita a que se pueda reforzar temas de salud financiera como módulos en cursos relacionados a educación cívica y para el trabajo.

### ¿Qué oportunidades ve el sector privado en que el convenio para promover la educación financiera en la Educación Básica se haya ampliado a los estudiantes de Educación de universidades, institutos y escuelas pedagógicas superiores?

Es fundamental que los docentes tengan conocimientos sólidos sobre finanzas personales, ya que ellos son influenciadores importantes en los jóvenes y sus familias.

De hecho, el programa 'Educación Financiera en Tu Cole', que promueve Asbanc, empieza capacitando al docente para que luego pueda desarrollar conceptos de finanzas personales pedagógicamente en sus propias clases.

Por ejemplo, que el profesor de Ciencia, Ambiente y

Tecnología tenga claridad sobre los conceptos para hacer un presupuesto, y esto lo enseñe a sus alumnos cuando tengan la clase de elaboración de proyectos.

Es una gran oportunidad que los docentes reciban educación financiera desde su formación, así podrán hacer que esta sea algo vivo en la formación del estudiante y puedan transmitir los conocimientos en sus propias clases.

Como sector privado, vemos la oportunidad de acompañarlos con herramientas y plataformas que complementen sus clases. Hoy nos contactan docentes del país a nuestro buzón [abcdelbcp@bcp.com.pe](mailto:abcdelbcp@bcp.com.pe) y nos piden que les brindemos los materiales de nuestros cursos virtuales para sus alumnos. Tenemos mucho material de aprendizaje de educación financiera para distintas edades por compartir.

### ¿De qué forma el sector privado ha contribuido con los esfuerzos de la SBS y el Minedu en favor de la educación financiera en el marco del mencionado convenio?

A través de Asbanc, los bancos estamos contribuyendo a capacitar y brindar herramientas a los docentes de las Direcciones Regionales de Educación (DRE) Cajamarca, Arequipa, Lima y este año Cusco, para que tengan los conocimientos y recursos pedagógicos para llevar la educación financiera a sus aulas. Esto es un avance porque encontrará a los docentes de estas regiones mejor preparados para cuando se implemente la ley.

## Otros proyectos

### ¿Cuál ha sido la participación del BCP en la implementación del programa "Finanzas en el Cole (FEC)?"

Acompañamos muy de cerca de Asbanc en la implementación de este programa desde hace varios años.

Hoy complementamos lo que aprenden los estudiantes en las aulas con un concurso interescolar que posiciona en los colegios la importancia del tema y que busca que lo aprendido se lleve a la práctica a través del desarrollo de proyectos hechos por los escolares y docentes.

### Recientemente Yape se unió a la Universidad de Lima para llevar educación financiera a miles de universitarios de la carrera de Administración. ¿Cuál es el objetivo de este proyecto?

El objetivo es reforzar los conocimientos de finanzas personales en la etapa universitaria, ya que es cuando empieza la independencia financiera de los jóvenes y donde más necesitan refrescar o reforzar conceptos como el buen uso del dinero, cómo funcionan los productos financieros, cómo evitar los fraudes bancarios, entre otros.

### **¿Lo van a ampliar a otras facultades de la Universidad de Lima y a otras universidades?**

El objetivo es ampliarlo a más universidades. De hecho, tenemos más de 75 convenios con institutos y universidades del país. Invitamos a las instituciones a buscar si requieren que llevemos este programa también a sus alumnos.

### **¿En qué otros proyectos trabaja el BCP para contribuir con la educación financiera en el país?**

Tenemos un campus virtual de aprendizaje gratuito con más de 27 cursos sobre ahorro, presupuesto, salud financiera, buen uso del crédito, canales digitales, emprendimiento y otros. Además, junto con Yape, desde el 2021, brindamos educación financiera a los comedores populares.

Asimismo, buscamos que los peruanos en general puedan aprender de forma lúdica las finanzas, es así como tenemos la serie web '5to Piso' por Youtube, que llega a más de 3 millones de peruanos por capítulo.

Además del videojuego de educación financiera 'La Familia Gochi-Gochi', tenemos todo un programa en el que acompañamos a nuestros clientes a mejorar comportamientos financieros y así cuidar su salud financiera.

### **Prueba PISA**

### **¿Qué opina de los avances de Perú en la competencia financiera de la prueba PISA 2022 (ver edición 224 de Microfinanzas) con respecto a la evaluación realizada en el año 2018?**

En 4 años es un buen avance subir 5 puntos porcentuales (de 53% a 58%) entre el número de estudiantes peruanos que hayan superado la competencia financiera de la prueba PISA y a nivel general haber subido de 411 a 421 puntos.

Sin embargo, todavía estamos muy por debajo de varios países y para un país con niveles altos de pobreza, la educación financiera se convierte en un conocimiento valioso para las familias.

### **¿Cree que estos avances corresponden a los**

### **esfuerzos realizados hasta el momento o debimos tener mejores resultados?**

Responden a los esfuerzos realizados a nivel Estado, liderados por la SBS, y la contribución de los privados, como los de Asbanc y los de los bancos, que hemos ido potenciando nuestros programas de Educación Financiera durante estos últimos años, a través de series, cursos y juegos para todas las edades.

Han sido 4 años, en medio de una pandemia, podríamos tener resultados mucho mejores, pero también el contexto del país fue más difícil.

### **¿Qué cree que falta implementar para que Perú tenga avances más destacados en la competencia financiera?**

Sumar muchos más esfuerzos para llegar a todos los escolares y también a sus padres de familia en todas las regiones. Iniciativas articuladas entre el sector público y privado que permitan escalar la educación financiera de los niños y jóvenes en las aulas; pero también fuera de ellas, a través de la televisión o la radio, y con juegos y herramientas lúdicas.



***“Nuestro propósito como banco es ser aliado de los peruanos para transformar sus objetivos en realidad. Y esa es la línea de nuestros próximos planes. Llegar a los 6 millones de peruanos incluidos financieramente”, manifiesta Andrés Flores Escudero.***

# Inclusión financiera aumenta en un 360% los ingresos de migrantes venezolanos en Perú

**El Estudio de Integración de Migrantes y Refugiados en Perú y Ecuador, elaborado por Usaid y WOCCU, concluye que los migrantes que acceden al sistema financiero a través del Proyecto de Inclusión Económica (EIP), que ejecutan ambas entidades, alcanzan ingresos mensuales que superan los US\$415, comparados con los US\$3 diarios de aquellos que no acceden.**

Los venezolanos que llegaron a Perú y que forman parte del Proyecto de Inclusión Económica (EIP, por sus siglas en inglés), tienen ingresos superiores a los US\$415 al mes; en contraste con aquellos que no tienen acceso a servicios financieros y se mantienen en la línea de pobreza, con ingresos de apenas US\$3 diarios. Esto representa un 360% más en ingresos para los migrantes que están en el EIP.

El EIP es ejecutado por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (Usaid, por sus siglas en inglés) y el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito (WOCCU, por sus siglas en inglés), entidades que realizaron el Estudio de Integración de Migrantes y Refugiados en Perú y Ecuador en el marco del citado proyecto.

El estudio también señala que las personas que logran acceder al sistema financiero, pero no forman parte del proyecto EIP, obtienen ingresos de US\$161 al mes.

El estudio hace una comparación de la calidad de vida y oportunidades de los migrantes venezolanos en Perú y Ecuador, entre los migrantes que participaron del EIP, precisó Verónica Artola Jarrín, subdecano de la Facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Añadió que el grupo NO EIP son las personas venezolanas que no han participado en los programas de emprendimiento, inclusión financiera, prevención de la violencia basada en género (VBG) y empleabilidad en el marco del EIP.

“En Perú, los participantes del EIP obtienen ingresos que superan el salario mínimo legal vigente (US\$280), mientras que los migrantes que no forman parte del programa EIP enfrentan mayores dificultades económicas y sus ingresos se sitúan por debajo de ese umbral. Esta cifra subraya aún más la importancia de la inclusión financiera en la mejora de la calidad de vida de los migrantes y refugiados”, comentó Óscar Guzmán Sánchez, director del EIP.

## Impacto similar

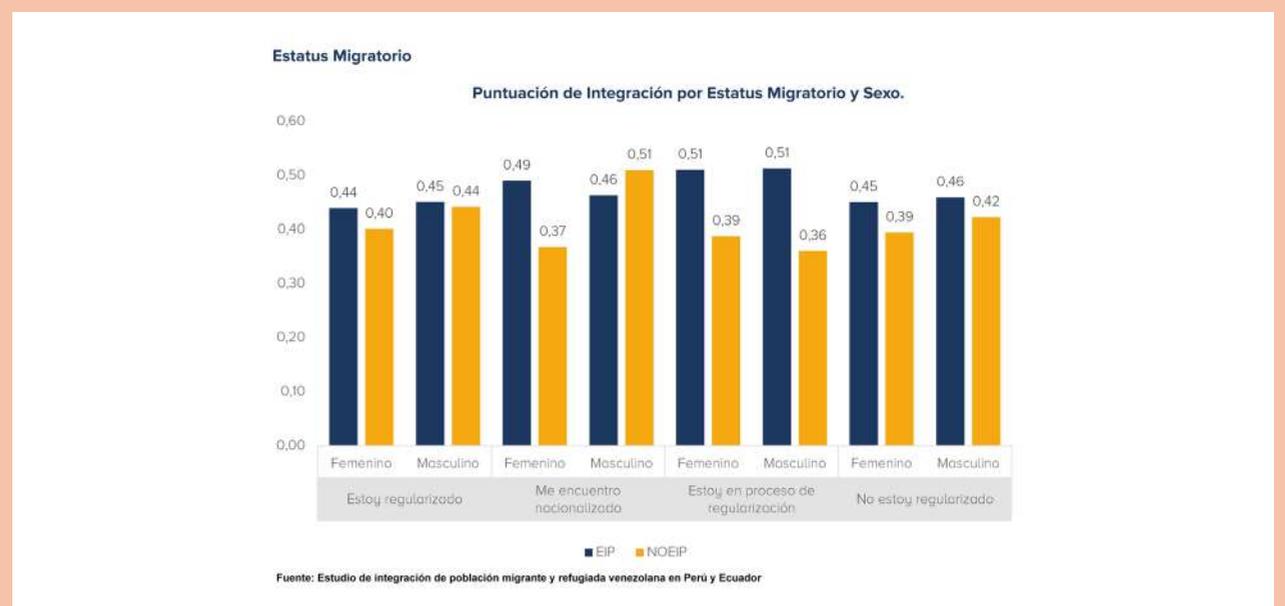
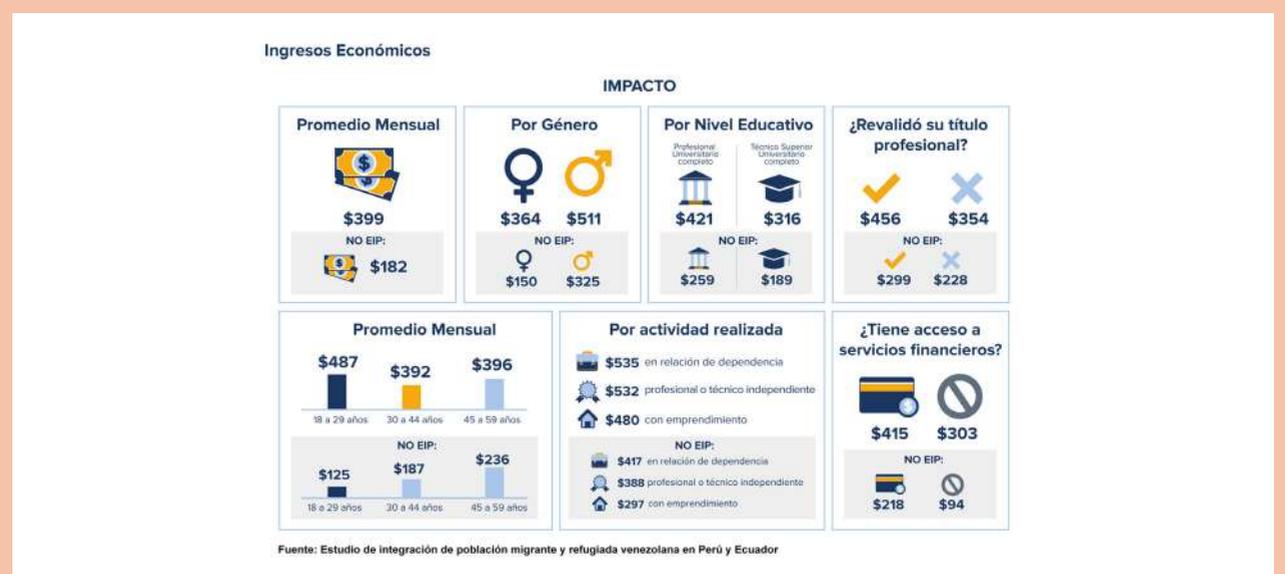
El impacto del proyecto es similar en Ecuador, donde una persona sin acceso a servicios financieros tiene un ingreso promedio de US\$113, mientras que quienes han sido parte del proyecto y tienen acceso a servicios financieros alcanzan ingresos de US\$463, lo que los posiciona por encima del salario mínimo vital.

Precisó que el EIP se centra en ofrecer productos financieros como cuentas de ahorro y créditos, así como servicios que incluyen acceso a aplicaciones digitales, microseguros y canales físicos y digitales.

Los participantes del EIP han obtenido préstamos, abierto cuentas de ahorro y accedido a otros productos

financieros, lo que ha mejorado significativamente sus ingresos.

Este acceso no solo permite una mayor estabilidad económica, sino que también fomenta la creación de emprendimientos y facilita el ahorro, elementos clave para su inclusión económica a largo plazo.



“En contraste, aquellos que no participan en el EIP enfrentan grandes dificultades para acceder a servicios financieros, lo que limita sus oportunidades de crecimiento económico y perpetúa su situación de vulnerabilidad”, resalta el estudio.

Artola explicó que, al hablar de inclusión financiera, el EIP en Perú y Ecuador se enfoca en productos financieros (de ahorro y crédito); servicios (acceso a aplicaciones digitales, microseguros, canales físicos y digitales); y, medios de pago (físicos y digitales).

### Brecha de ingresos

Una de las principales conclusiones del estudio es la brecha de ingresos por género. Aunque los hombres ganan más que las mujeres en ambos grupos, la diferencia es menor entre los migrantes que forman parte del EIP. “Las mujeres del programa reciben apoyo adicional, como orientación psicoemocional y capacitación en habilidades para la vida, lo que ha reducido las desigualdades de género y ha fortalecido su independencia económica”, indicó Guzmán.

En general, los hombres del grupo EIP logran hasta un 29% más de ingresos que las mujeres, en el NO EIP esa diferencia es de 54%, lo cual permite observar que si bien la brecha de género, desde el punto de vista de los ingresos, se mantiene, cuando existe una intervención que promueva las oportunidades de inclusión económica, esta brecha se puede reducir sustancialmente, revela el estudio.

En el caso de los jóvenes de entre 18 y 29 años, el estudio muestra que enfrentan las mayores barreras para acceder al empleo y al sistema financiero formal; sin embargo, su participación en el EIP les ha permitido obtener ingresos en promedio por US\$487 mensuales. Esto explicado por la capacitación que recibieron del programa que mejoró sus oportunidades laborales.

En general, los participantes del EIP presentan ingresos promedio significativamente más altos que los del grupo NO EIP en todos los grupos de edad y en ambos países.

Por cada grupo etario analizado, en general, se tiene el siguiente ingreso promedio mensual para el grupo EIP,

### El dato

Desde el 2014, ha habido un éxodo sin precedentes de ciudadanos venezolanos. Según el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (Acnur), para noviembre del 2023, se estimaba que más de 7,72 millones de venezolanos abandonaron su país, de los cuales alrededor de 6,54 millones (84,7%), se encontraban refugiados o migrantes en otros países de América Latina y el Caribe.

Así, Perú y Ecuador se han convertido en 2 de los principales países de acogida, con más de 1,5 millones y 474 mil venezolanos residiendo en sus territorios, respectivamente.

de 18 a 29 años US\$487, de 30 a 44 años US\$392 y de 45 a 59 años US\$396.

### Nivel educativo

El nivel educativo de los migrantes también juega un rol importante en la disparidad de ingresos. El estudio indica que los profesionales universitarios que participan en el EIP tienen ingresos promedio de US\$421, lo que representa un 38% más que aquellos que no participan. Además, los técnicos superiores del EIP ganan un 40% más que sus pares fuera del programa.

Un aspecto clave que ha influido en esta mejora es la validación de títulos profesionales. El EIP ha permitido que miles de profesionales migrantes validen sus títulos, lo que ha resultado en un aumento de 35% en sus ingresos respecto a quienes no lo han hecho.

“Este proceso ha sido crucial para que los migrantes accedan a mejores empleos, tanto profesionales empleados como trabajadores independientes. En el caso de los migrantes que no participan en el programa, muchos no han logrado validar sus títulos,

lo que limita su capacidad para acceder a empleos bien remunerados”, indicó Guzmán.

### Regularización

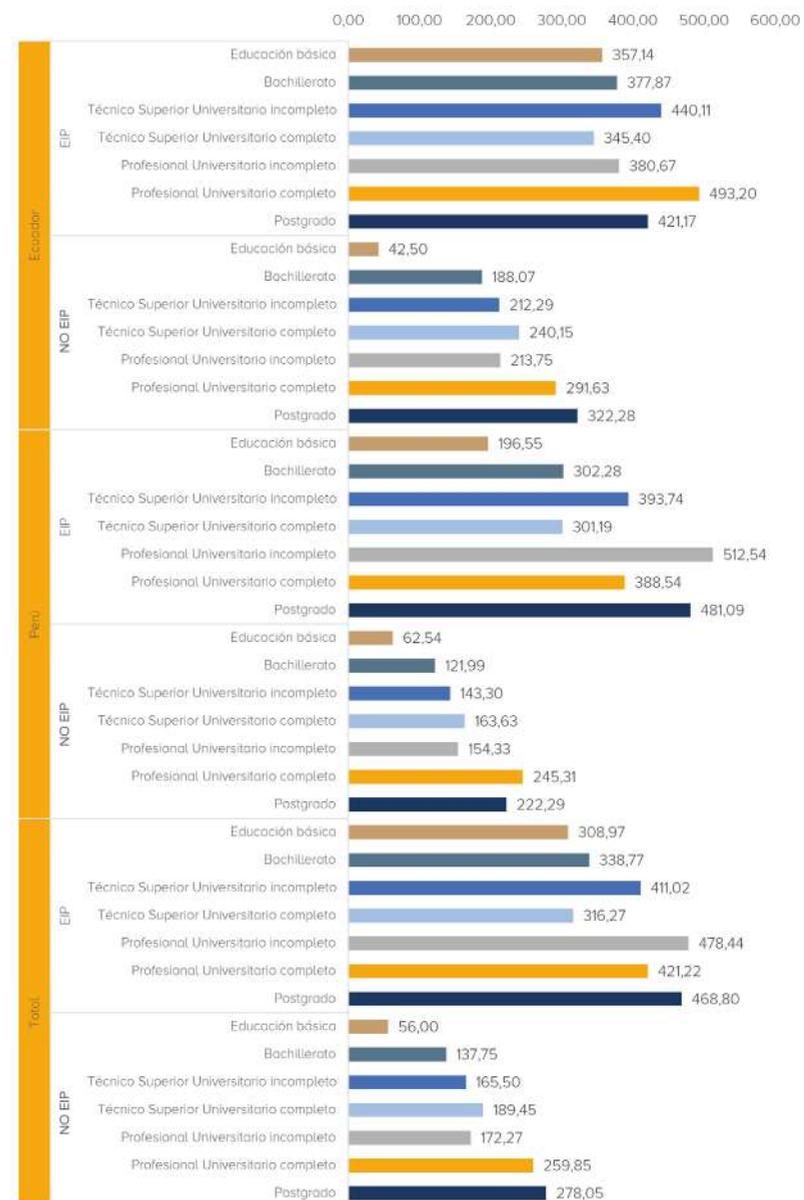
El estatus migratorio también juega un papel crucial en la integración económica. Aquellos que están regularizados y han formado parte de proyectos de inclusión económica tienen ingresos significativamente más altos.

En Perú, el ingreso promedio de las personas regularizadas y que participan en estos programas supera los US\$400, mientras que aquellos que no están regularizados apenas alcanzan los US\$113. “Esto demuestra que la regularización es un escalón importante para la integración económica, aunque no el único”, manifestó.

### Beneficiarios

El acceso a servicios financieros formales también ha marcado una diferencia importante. De acuerdo con el estudio, en Perú y Ecuador más de 22.000 personas participantes del EIP han sido incluidas en el sistema

Ingreso Promedio Mensual por Nivel Educativo en Población Encuestada (USD).



Fuente: Estudio de integración de población migrante y refugiada venezolana en Perú y Ecuador

financiero formal, obteniendo 16.207 préstamos por más de US\$18 millones.

“Es importante reconocer el trabajo conjunto con las entidades financieras para mejorar sus políticas, procesos, productos y canales para facilitar el acceso de las personas migrantes y refugiadas a soluciones como cuentas de ahorro, créditos productivos y de consumo, medios de pago y seguros personales, familiares y para sus negocios”, subraya el estudio.

En términos generales, los resultados del estudio muestran que aquellos migrantes que forman parte del EIP están más integrados económica y socialmente en comparación con los que no participan. El acceso a servicios financieros formales y las oportunidades laborales derivadas del programa han demostrado ser elementos esenciales para la integración y el aumento de los ingresos.

“Ya contamos con evidencia sólida y datos concretos que muestran que, para lograr un mayor nivel de integración de los migrantes, es fundamental implementar estrategias de inclusión económica”, comentó Guzmán.

Agregó que estas estrategias deben enfocarse en generar oportunidades e incentivos y, sobre todo, en cerrar brechas de género y oportunidades, especialmente para mujeres y la comunidad LGTBQI+, pues existen claras diferencias en el acceso a empleo, emprendimiento y servicios financieros, y esas brechas se deben reducir.

La variable clave para la integración es la económica. “A medida que los migrantes aumentan sus ingresos ganan autonomía económica, lo que les permite cubrir necesidades esenciales como salud, educación y vivienda. Esta autonomía no solo reduce su dependencia de subsidios, sino que también dinamiza las economías locales a través del consumo y el emprendimiento formal”, destacó.

El 80% de los participantes del EIP ya está formalizado, lo que, además de mejorar sus oportunidades futuras, genera un impacto positivo en las economías nacionales a través del pago de impuestos, añadió.

El estudio también muestra que los migrantes, una vez integrados económicamente, tienden a arraigarse en sus países de acogida. De acuerdo con la encuesta realizada, el 98% de los participantes del proyecto desea quedarse de forma permanente o temporal en su país de acogida, lo que supera significativamente el promedio general de 70%.

### Recomendaciones

El estudio conjunto de Usaid y WOCCU sobre la integración de migrantes y refugiados en Perú y Ecuador aborda múltiples dimensiones, con un enfoque especial en la integración económica.

Entre las recomendaciones, se destaca la importancia de brindar apoyo psicoemocional, especialmente en la superación del ‘duelo migratorio’ y en la identificación y tratamiento de casos de violencia de género, que pueden obstaculizar el proceso de integración.

Además, se enfatiza la necesidad de un enfoque integral que identifique las habilidades, capacidades y expectativas de los migrantes para orientarlos hacia medios de vida sostenibles, ya sea a través del emprendimiento o la empleabilidad formal.

Para los emprendedores, el estudio recomienda capacitaciones en gestión financiera, marketing y análisis de competencia, junto con programas de mentoría y acceso a financiamiento formal, facilitando la creación y consolidación de negocios. También es esencial proporcionar acceso a espacios de comercialización y plataformas de comercio electrónico, así como a servicios financieros, como ahorro, crédito y seguros.

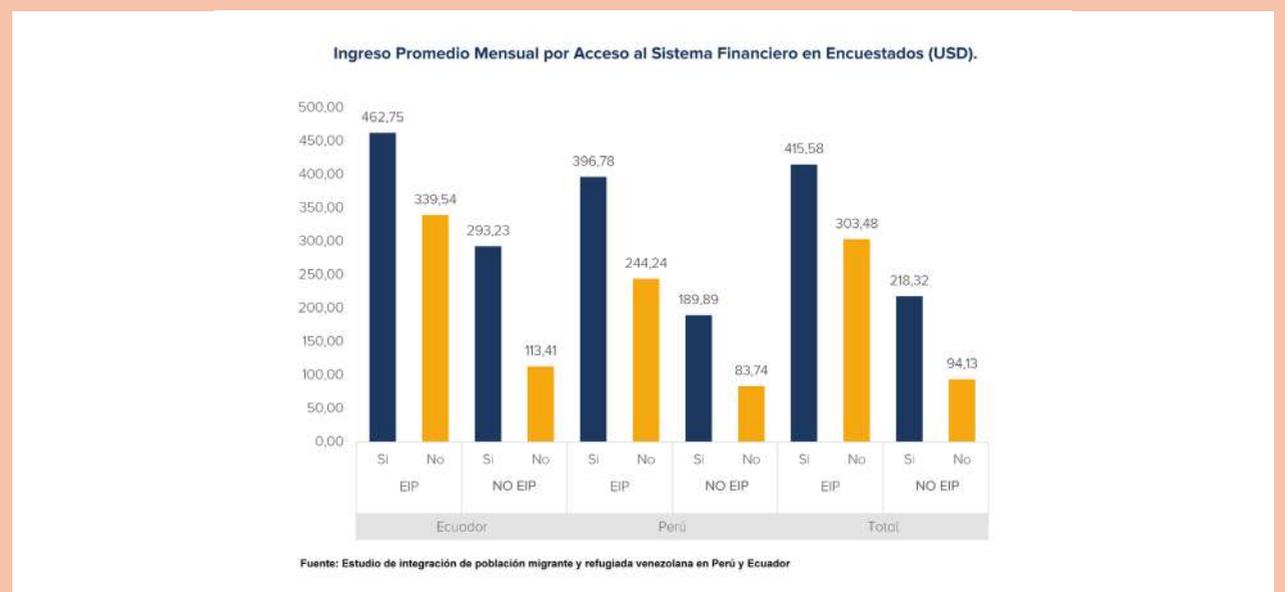
### Capacitación

En cuanto a los migrantes que buscan emplearse, el informe sugiere capacitaciones en habilidades técnicas y blandas, acompañadas de orientación para el reconocimiento de títulos profesionales y la actualización de currículos, facilitando su inserción en el mercado laboral local. Asimismo, se recomienda

sensibilizar a las empresas para reconocer y valorar las habilidades de la población migrante, promoviendo una mayor inclusión en el ámbito laboral.

El estudio también resalta los beneficios de estas estrategias en la reducción de brechas de género, al fomentar el empoderamiento económico y la autonomía de las mujeres, además de mejorar las condiciones laborales de los jóvenes, facilitando su acceso a servicios financieros y al ‘primer empleo’.

Finalmente, el estudio resalta que la estabilidad económica de los migrantes está directamente relacionada con su decisión de permanecer en el país de acogida, y destaca la importancia de seguir investigando para desarrollar políticas más efectivas que promuevan su integración plena.



**La regularización del estatus migratorio es un escalón importante para la integración económica de los extranjeros que viven en Perú, aunque no el único, aseguró Óscar Guzmán Sánchez.**

## Entrevista a Aaron Sydor, jefe adjunto de Economía en el Ministerio de Asuntos Mundiales de Canadá

# “Los negocios pequeños necesitan orientación de nuestros servicios de apoyo a la exportación sobre las ventajas del TLC con Perú”

Han pasado 15 años desde que el 1 de agosto del 2009 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Canadá y, si bien hay un notable crecimiento del comercio bilateral, todavía hay muchas ventajas que no se están aprovechando, declara a Microfinanzas Aaron Sydor, quien preside el Grupo de Trabajo de Pequeñas y Medianas Empresas de APEC.

### Entrevista por Juan Vargas Sánchez

#### ¿El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá y Perú ha cumplido su objetivo tras 15 años de vigencia?

Si bien el TLC no es sólo comercio, es decir, intercambio de bienes, sus impactos principales normalmente se miden en términos de comercio. En ese sentido, sabemos que el intercambio de bienes entre Canadá y Perú se ha expandido grandemente, alcanzando US\$4.700 millones hoy (*El entrevistado se expresa en dólares canadienses, pero hemos convertido las cifras a dólares de Estados Unidos para facilitar la lectura*).

Perú se ha convertido en el segundo socio comercial bilateral de Canadá dentro de Sudamérica, solo por detrás de Brasil. La balanza comercial es favorable a Perú, que tiene US\$3.500 millones en exportaciones. El intercambio comercial se ha incrementado en más de 150% entre el 2007 y 2023.

#### ¿Se puede determinar cuánto de ese incremento es atribuible al TLC?

Sí, creemos que no es suficiente decir cuánto ha crecido el comercio sino cuánto de él se puede relacionar al TLC. Entonces, en nuestro estudio, hemos analizado sistemáticamente cuántos impuestos (aranceles) se han bajado para cada producto y qué ventajas se dieron en comparación con productos similares de otros países muy similares en la región. De esa forma, hemos determinado que, hasta el año pasado, el comercio bilateral fue de US\$403 millones más de lo que hubiera sido sin el TLC bilateral, y este es un beneficio duradero del acuerdo.

#### ¿Este crecimiento es mucho mayor del que Canadá tuvo con otros países?

Hace 2 años publicamos un reporte sobre el estado del comercio de Canadá en el que se comparaban los beneficios que los tratados de libre comercio habían generado, y encontramos que el TLC Canadá-Perú está

justo dentro de las expectativas que generó cuando se firmó. Y esto es comparable con otros TLC que tiene Canadá.

#### Aunque difícilmente se puede comparar con el impacto del acuerdo firmado por Canadá con México...

El tratado con México es diferente porque es parte del acuerdo con Estados Unidos (NAFTA), pero podríamos comparar el TLC de Perú, por ejemplo, con el TLC que Canadá tiene con Chile, que el año pasado cumplió 25 años. Hicimos un análisis muy similar, y la conclusión es que el TLC Canadá-Perú es comparable a los impactos que ha tenido el TLC Canadá-Chile.

#### Sin embargo, Ud. ha reconocido que el comercio bilateral entre Perú y Canadá podría haber crecido mucho más...

En efecto, ese es un importante aspecto que se debe señalar al hablar sobre el impacto del TLC. Y es algo que vemos tanto desde el lado peruano como del canadiense.

Aquí, en la Embajada de Canadá en Lima, tenemos un servicio que promueve el uso del TLC Canadá-Perú y entiendo que Perú tiene oficinas similares que buscan que los exportadores peruanos aprovechen las rebajas arancelarias y facilidades acordadas en el TLC.

Entonces, desde el Gobierno de Canadá nos fijamos en el uso del TLC y encontramos una tasa de utilización de

entre el 77% y 78%, tasa que se ha elevado notoriamente respecto al uso inicial en el año 2010, que fue el primer año de vigencia plena del TLC. Pero también significa que hay espacio para mejorar y en sectores ya identificados. Por ejemplo, en el caso peruano, el sector de confecciones podría utilizar mucho más el TLC.

**“El ahorro en impuestos al importar productos peruanos en el 2023 que permitió el TLC fue de casi US\$11 millones, pero podría haber tenido US\$3 millones adicionales de ahorro. La mayor parte de este no uso de preferencias arancelarias fue en el sector confecciones, pero también en el de frutas y vegetales y de alimentos preparados”.**

*(Nota de redacción: Según el estudio presentado por Sydor, en el 2010 solo el 20% de las exportaciones de Canadá a Perú hicieron uso de las ventajas del TLC y, en el 2023, esa ratio aumentó a 73,2%; en tanto, el uso del TLC por parte de los exportadores peruanos pasó de 42,7% a 77,6% en el mismo periodo).*

#### Potencial

#### ¿Falta conocimiento de los beneficios del TLC para que se pueda explotar en todo su potencial?

Sí. Hemos trabajado mucho en tratar de entender por qué particularmente los pequeños negocios no usan el TLC y hemos concluido que muchas veces es porque no hay información general sobre el tratado ni información

específica sobre cómo usarlo. Los pequeños exportadores no saben qué impuesto se aplica a su producto, o por qué es ventajoso usar el TLC. Especialmente los negocios pequeños necesitan esta orientación de nuestros servicios de apoyo a la exportación.

En ese sentido, la participación de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) exportadoras en el

comercio bilateral ha crecido, pero en los últimos años el comportamiento no ha sido positivo.

En el caso de las Pymes canadienses, su participación en las exportaciones totales a Perú crecieron consistentemente tras los primeros años de vigencia del TLC y llegaron a representar el 81% (US\$278 millones) del valor total exportado en el 2011, pero la tajada del mercado exportador canadiense en poder de las Pymes se fue reduciendo al punto que solo fue de 19% en el 2022. Algo similar ha ocurrido en mercados como Ecuador y Colombia.

**¿En qué sectores se ha detectado un mayor desaprovechamiento de las preferencias arancelarias?**

En el caso de los importadores peruanos de bienes canadienses, los sectores que menos utilizaron las preferencias, pudiendo haberlo hecho, son los de productos farmacéuticos, los de artículos de hierro y acero y los de vehículos. En total, se estima que, en el 2023, el TLC permitió un ahorro en impuestos de US\$5,4 millones a los importadores peruanos, pero se podrían haber ahorrado otros US\$2 millones.

En el caso de los importadores canadienses, el ahorro en impuestos al importar productos peruanos en el 2023 que permitió el TLC fue de casi US\$11 millones, pero podría haber tenido US\$3 millones adicionales de ahorro. La mayor parte de este no uso de preferencias arancelarias fue en el sector confecciones, pero también en el de frutas y vegetales y de alimentos preparados.

**Pensando en las Pymes, ¿cuáles son los puntos clave que debe tener en cuenta un gobierno para implementar una exitosa política para su internacionalización?**

Con base en la evidencia y la experiencia, hay una serie

de elementos clave que deberían incluirse en la política de internacionalización de un gobierno para sus Pymes. El primero es reconocer que las Pymes a menudo carecen de las habilidades especializadas necesarias para la internacionalización e, incluso cuando dichas habilidades existen, pueden ser escasas.

Los gobiernos deben comenzar por hacer que la información sobre la internacionalización sea lo más fácil de encontrar. El comercio internacional y el uso de acuerdos comerciales pueden ser un proceso complicado, por lo tanto, la información debe ser lo más fácil posible de encontrar y comprender.



**Aaron Sydor presentó en la Embajada de Canadá en Lima la ponencia “15 años del Tratado de Libre Comercio Canadá-Perú” en la que sostuvo que el TLC bilateral contribuyó en los últimos 15 años a que ambos países se hayan convertido en importantes socios comerciales.**

**Perfil**

Aaron Sydor, jefe adjunto de Economía en el Ministerio Asuntos Mundiales de Canadá, preside el Grupo de Trabajo de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y estuvo en Perú para encabezar la 58ª Reunión del Grupo de Trabajo de Pymes que se realizó en la ciudad de Pucallpa (Ucayali) el 11 y 12 de septiembre.

Ha publicado estudios sobre las relaciones económicas entre Canadá y Estados Unidos, las cadenas de valor globales, la deslocalización/subcontratación y la internacionalización de las Pymes.

Ha editado 2 volúmenes de investigaciones: ‘NAFTA@10’ y ‘Global Value Chains - Impacts and Implications’ y ha recibido numerosos premios, incluida la Medalla del Jubileo de Oro de la Reina. En el periodo 2013-2014 fue becario Fulbright de Canadá en la Universidad de Duke.



El acceso a recursos especializados, como los que ofrece Canadá a través del Servicio de Comisionados Comerciales (TCS, por sus siglas en inglés) puede aumentar la provisión de información y agregar información más especializada sobre mercados o sectores específicos.

Muchas Pymes no se lanzarán directamente al comercio internacional, sino que pueden comenzar, por ejemplo, abasteciendo a una gran multinacional en el mercado interno, lo que a menudo se conoce como convertirse en parte de una cadena de valor global (CGV, por sus siglas en inglés).

Esta puede ser una forma de que una PYME se exponga a las demandas de abastecer a una empresa multinacional y ayudarla a hacer contactos que pueden ser útiles cuando decida comenzar a exportar.

### **¿Y cómo debe prepararse una PYME para dar ese paso de entrar en una CGV?**

Entrar en la cadena de suministro de una empresa multinacional, a menudo denominada como formar parte de una CGV, puede suponer un desafío. Las empresas multinacionales suelen tener estándares exigentes que la PYME debe cumplir para convertirse en proveedor y tener demandas de cantidades o precios que serán difíciles de alcanzar para la PYME.

Sin embargo, los propietarios y líderes de las Pymes a menudo son muy conscientes de los riesgos, como el de que las empresas multinacionales intenten negociar precios que son demasiado bajos para ser rentables o, una vez que tienen el acuerdo con la PYME, intenten explotar su poder en esa relación.

Por lo tanto, por parte de las Pymes, es importante

que sepan qué esperan lograr de la relación como proveedor y que hagan el mejor uso de esa relación, por ejemplo, utilizando las ventas adicionales para ser más eficientes.

### **Volviendo al acuerdo comercial, ¿hay sectores productivos que podrían incorporarse al TLC que no fueron considerados hace 15 años?**

No podría decir que hay sectores que hayan quedado de lado, pero lo que sí identificamos son los sectores que no tenían mucho movimiento antes del TLC Canadá-Perú y en los que el comercio ahora se ha expandido.

Ahí están, por ejemplo, las grasas y aceites de pescado que vieron una reducción impositiva de 5% y es un sector que se ha expandido mucho (de US\$16,7 millones en el 2007 a US\$43,7 millones en el 2023).

Está también el sector de confección (aunque hay una brecha) la tasa impositiva bajó en 18% gracias al TLC y ahora las exportaciones de Perú a Canadá en este sector llegan a US\$32,1 millones (desde US\$5,5 millones en el 2007).

También mencionaría la exportación de fresas, que antes del TLC no existía y que tras una reducción de 8,5 puntos porcentuales de arancel, ahora alcanza los US\$13 millones.

Importantes impactos también se obtuvo para las exportaciones peruanas de insumos para la construcción y gas natural.

Por el lado canadiense, los exportadores más beneficiados fueron los de trigo, lentejas, avena, productos de hierro y acero y maquinarias y equipos.

## **Servicios**

### **¿Cómo se ha comportado el comercio de servicios?**

Canadá y Perú también han experimentado un crecimiento significativo en el comercio de servicios desde que el TLC entró en vigencia. Las empresas peruanas exportaron servicios a Canadá por US\$6,6 millones en el 2010, pero para el 2022 ese monto creció a US\$20,72 millones, con una tasa anual de crecimiento de 10%. Destacaron los servicios de gestión y de arquitectura, ingeniería y científicos.

En el caso de las empresas canadienses, sus servicios vendidos en Perú aumentaron a 11% anual en el mismo período, alcanzando los US\$106,6 millones en el 2022, con la realización destacada de servicios de arquitectura, ingeniería y científicos; computación e informática; y, mantenimiento y reparación.

### **¿Considera que el comercio bilateral se mantendrá en crecimiento en los próximos años?**

Es difícil predecir el futuro, pero sigue habiendo muchas oportunidades de crecimiento en el comercio bilateral. Ambos países tienen equipos de promoción de exportaciones que pueden seguir trabajando en esto. Tenemos que trabajar para mantener los beneficios del TLC y ello significa trabajar con las empresas y ayudarlas a entender los mercados de uno y otro país, a entender cómo funciona el TLC.

Un aspecto que consideramos muy positivo es que hemos visto que ha crecido el comercio de bienes verdes y esto ayuda a la transformación verde y esta es un área donde se puede hacer mucho más.



***“En el caso de los importadores peruanos de bienes canadienses, los sectores que menos utilizaron las preferencias, pudiendo haberlo hecho, son los de productos farmacéuticos, los de artículos de hierro y acero y los de vehículos”, señala Aaron Sydor.***

## TLC y la transformación energética global

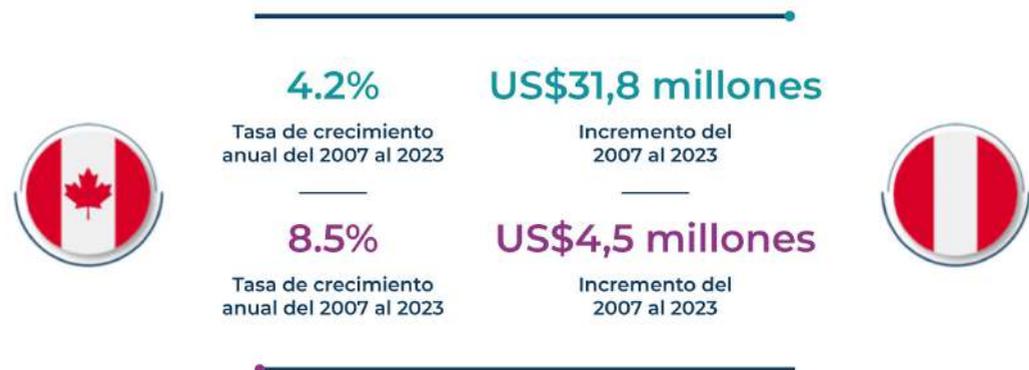
El TLC entre Canadá y Perú trajo también la firma de un Acuerdo sobre el Medio Ambiente que permitió a los 2 países promover el comercio de bienes ambientales y la adopción de tecnologías verdes obteniendo resultados auspiciosos.

Canadá pasó de exportar este tipo de bienes de US\$34,6 millones a US\$66,5 millones entre el 2007 y 2023, con una tasa de crecimiento anual promedio de 4,2%; mientras que Perú pasó de exportar a Canadá de US\$2,3 millones a US\$6,3 millones en el mismo periodo, con una tasa de crecimiento anual promedio de 8,5%.

Asimismo, las ventas de maquinaria canadiense ecoeficiente alcanzó en el 2023 los US\$42,5 millones, desde US\$22,4 millones en el 2007 (crecimiento anual de 4,1%); en tanto, que el envío de equipos para medir los niveles de polución alcanzó los US\$11 millones en el 2023.

Con todo, las exportaciones peruanas a Canadá de este tipo de bienes tuvo la mayor tasa de crecimiento pasando de US\$412 mil en el 2007 a US\$5,8 millones en el 2023, es decir, aumentaron 18% por año.

### Exportaciones de Canadá de bienes ambientales a Perú



### Importaciones de Canadá de bienes ambientales de Perú

Información: Gobierno de Perú y Statistics Canada  
Fuente: Oficina del Jefe Economista, Asuntos Mundiales de Canadá

## De Canadá a Perú: La inversión directa aumentó más de 600%

Las empresas canadienses incrementaron en más de 600% sus inversiones en Perú, entre los años 2007 y 2023, en el marco del Acuerdo de Protección de la Inversión Extranjera que firmaron Perú y Canadá el 14 de noviembre del 2006, concluye el estudio Impacto económico del TLC Perú-Canadá que realizó la Oficina de Asuntos Mundiales de Canadá.

En el 2007, el stock de inversión canadiense en Perú fue de US\$1.628 millones, pasando a US\$11.544 millones en el 2023, atribuyéndose este incremento al ambiente más predecible para las inversiones que se generó con el acuerdo y a los artículos a favor de la inversión extranjera que introdujo posteriormente el TLC, según el estudio.

“Los datos de la inversión directa de Canadá claramente demuestran una tendencia robusta y estable de crecimiento de los montos destinados hacia Perú desde que el acuerdo de protección de la inversión entró en vigencia en el 2007”, señala.

Esta tendencia positiva ha permitido que Perú se haya convertido en el destino de inversiones número 19 en el mundo para las empresas canadienses, en tanto que es el tercer mayor destino dentro de Sudamérica.

El sector económico peruano que más interés ha despertado es el minero. Para fines del 2022, las empresas mineras canadienses tenían activos en

Perú por US\$7.918 millones, destacando Hudbay Minerals (US\$2.146 millones), Teck Resources (US\$1.332 millones) y Wheaton Precious Metals (US\$814 millones).

El banco Scotiabank es otra de las grandes inversiones de firmas canadienses en Perú y está valorizado en el mercado bursátil en más de US\$2.800 millones.

## EL STOCK DE LA INVERSIÓN DIRECTA DE CANADÁ EN PERÚ CRECIÓ MÁS DE 7 VECES DEL 2007 AL 2023

Destinos más importantes de la inversión de Canadá en el exterior en el 2023



### Stock de la inversión directa de Canadá en Perú



Información: Statistics Canada  
Fuente: Oficina del Jefe Economista, Asuntos Mundiales de Canadá

# Perú sigue retrocediendo en Ranking Mundial del Talento y cae 4 posiciones hasta el puesto 59 de 67 países

**Este resultado manifiesta una tendencia a la baja en la competitividad del talento nacional, y es consecuencia, principalmente, de la falta de visión de la inversión en educación y la ineficiente formación de competencias clave en la fuerza laboral, explica Centrum PUCP.**

El Ranking Mundial del Talento 2024, publicado por el Institute of Management Development (IMD) en colaboración con Centrum PUCP para el capítulo peruano, revela un panorama preocupante para Perú, que descendió 4 posiciones en comparación con el año anterior. El país se sitúa ahora en el puesto 59 de 67 economías con 40,2 puntos sobre 100.

Este resultado manifiesta una tendencia a la baja en la competitividad del talento nacional, y es consecuencia, principalmente, de la falta de visión de la inversión en educación y la ineficiente formación de competencias clave en la fuerza laboral.

El factor de Preparación es donde se registra el mayor retroceso (puesto 63), con una disminución alarmante

de 14,7 puntos, ocasionando una caída de 5 posiciones en el 2024. Su puntaje cayó a 18,1 puntos, lo que lo coloca en el puesto 63.

Este descenso refleja una grave debilidad en la preparación del talento disponible. Indicadores como las habilidades lingüísticas (puesto 61), la baja competitividad de los alumnos de educación primaria y secundaria (puesto 65) y la disponibilidad de mano de obra calificada (puesto 58) muestran que el país enfrenta serias limitaciones para formar a su fuerza laboral acorde a las condiciones necesarias para competir a nivel global.

Estas deficiencias de la formación educativa en el país son, especialmente, en la enseñanza de habilidades

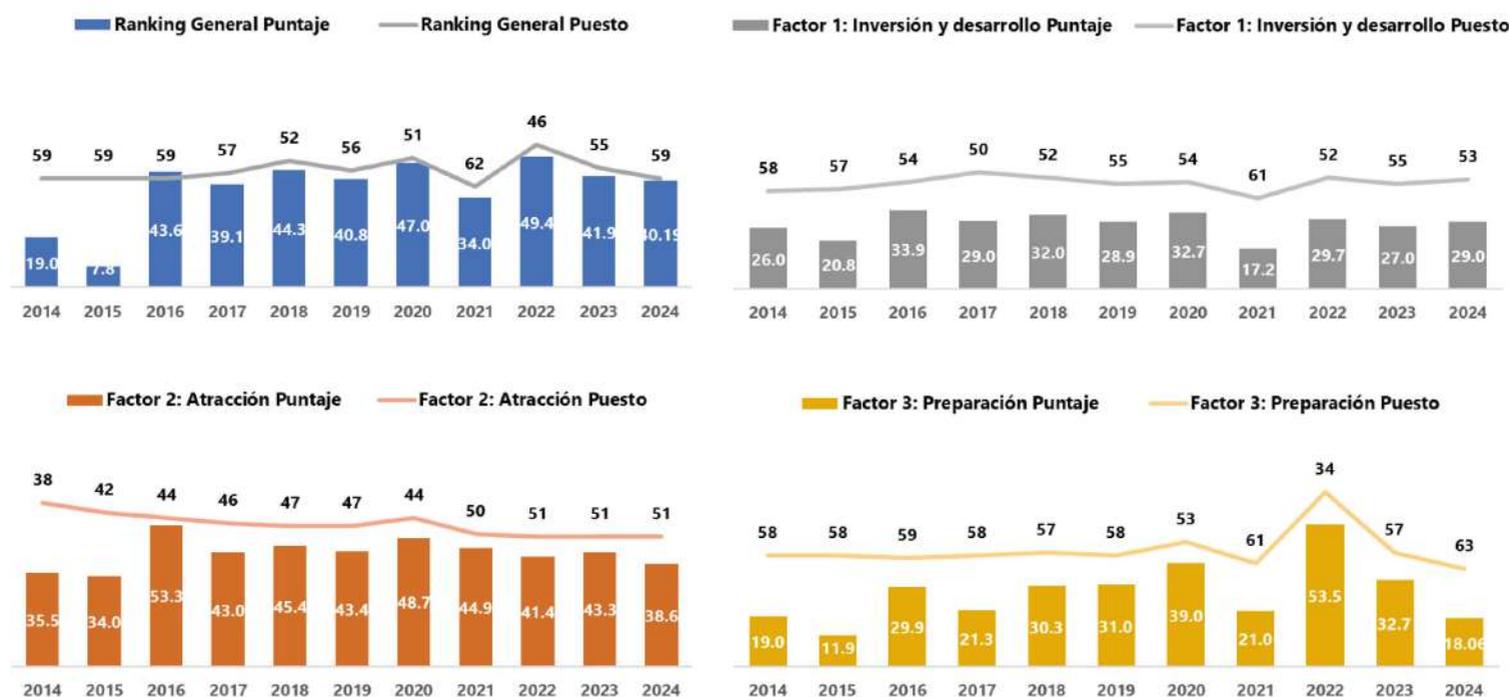
que hoy las empresas necesitan. En otras palabras, existe una limitada capacidad de la fuerza laboral para satisfacer las demandas del mercado laboral actual.

## Inversión y Desarrollo

El factor de Inversión y Desarrollo siguió siendo un área de performance irregular. En el 2024, en puntaje aumenta 2 puntos para alcanzar los 29 puntos respecto al 2023. Esta subida lo situó en el puesto 53, 2 puestos más que el año anterior.

Sin embargo, indicadores clave como la infraestructura de salud (puesto 66) y la capacidad para ofrecer formación a los empleados (puesto 65) están entre los peores del mundo.

Resultados del Ranking Mundial del Talento para Perú: 2014 - 2024



Además, uno de los puntos más críticos es la relación alumno-maestro en educación primaria (puesto 50) y secundaria (puesto 49). Lo cual indica una necesidad urgente de mejorar las condiciones en las que se educa a las nuevas generaciones.

Por su parte, el gasto total en educación como porcentaje del Producto Bruto Interno (PBI) sigue siendo bajo, ubicando a Perú en el puesto 48 en este indicador.

De esta manera, Perú sigue rezagado en este factor por lo que debe seguir fortaleciendo las condiciones básicas de calidad y ampliación de la infraestructura educativa, señaló Gabriel Pereira Sarmiento, director de la maestría de Gestión de Talento de Centrum PUCP.

“Asimismo, debe capacitar con un enfoque a futuro a los funcionarios públicos para una administración competente y uso eficiente de los recursos. Mientras estas medidas se retrasen, la educación continuará limitando el potencial de crecimiento económico y competitivo del país”, advirtió.

**Factor Atracción**

Por otro lado, en el factor Atracción, que evalúa la capacidad de un país para atraer y retener talento, Perú muestra un descenso desde el 2020. Sin embargo, este factor tiene los mejores resultados para el país, pero son insuficientes.

Esto se explica por aspectos relacionados al deterioro de la calidad de vida y a la baja motivación de trabajar en Perú. Lo cual genera que el país no sea un destino atractivo para profesionales calificados, tanto para locales y extranjeros.

Con un puntaje de 38,6 en el 2024, el país se mantiene estancado en el puesto 51. Indicadores como la atracción y retención de talento (puesto 67) y la motivación de los trabajadores (puesto 51) siguen siendo áreas de preocupación.

Asimismo, la percepción de la justicia (puesto 62) afecta la confianza en el sistema y, en consecuencia, la capacidad de atraer talento internacional. No obstante, en el índice de costo de vida, Perú se destaca al ocupar el puesto 10, lo que lo convierte en una opción atractiva para ciertos talentos que buscan un nivel de vida accesible.

Sin duda, la continua caída de Perú en este ranking subraya la urgente necesidad de implementar reformas profundas en el sistema educativo y mejorar las condiciones para el desarrollo del talento.

“El panorama que nos presenta el ranking es claro: si Perú no toma medidas rápidas y efectivas para mejorar su competitividad en talento, continuará rezagado frente a otras economías globales”, alertó Pereira.

**Implicancias**

El informe señala que Perú enfrenta grandes retos para mejorar su competitividad en talento. La falta de inversión en infraestructura educativa, la limitada formación de competencias laborales y la escasa atracción de talento extranjero altamente calificado son barreras significativas.

“La brecha digital y los efectos duraderos de la pandemia

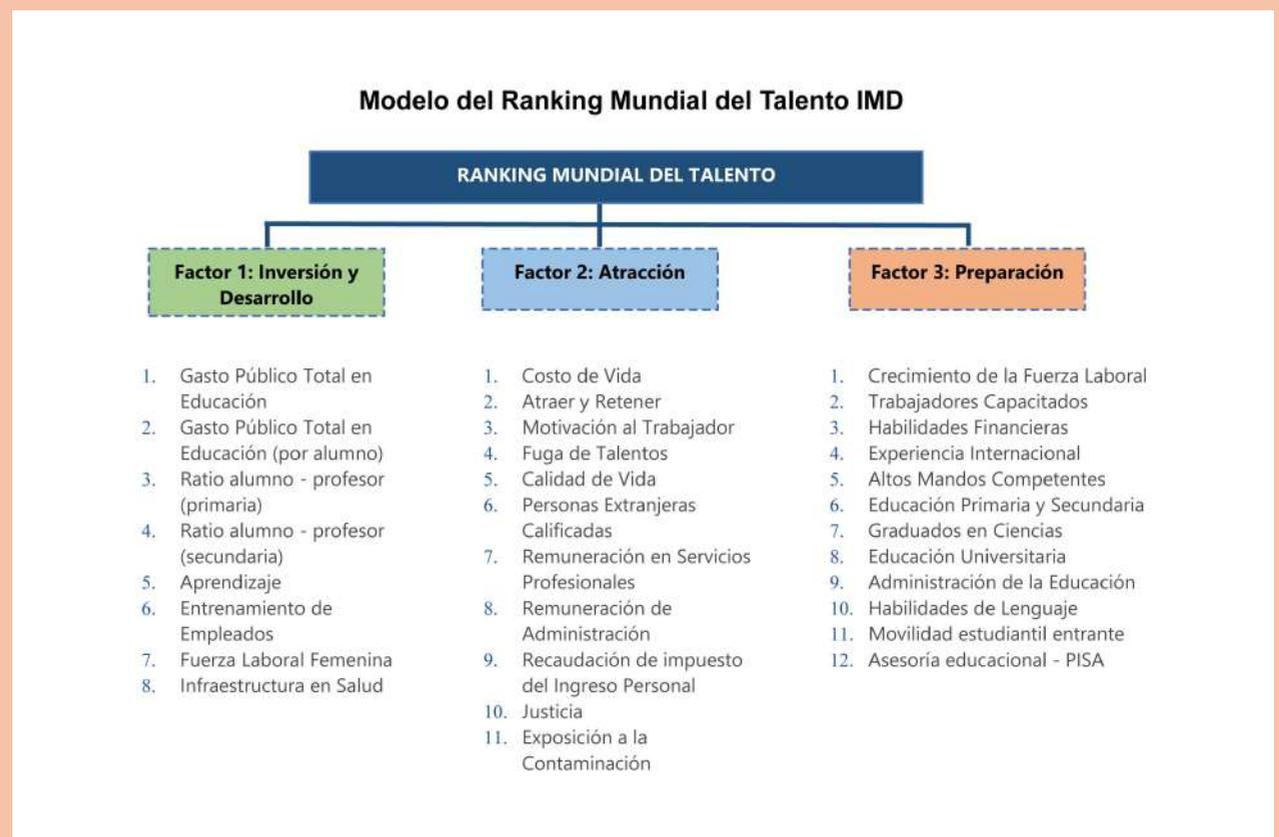
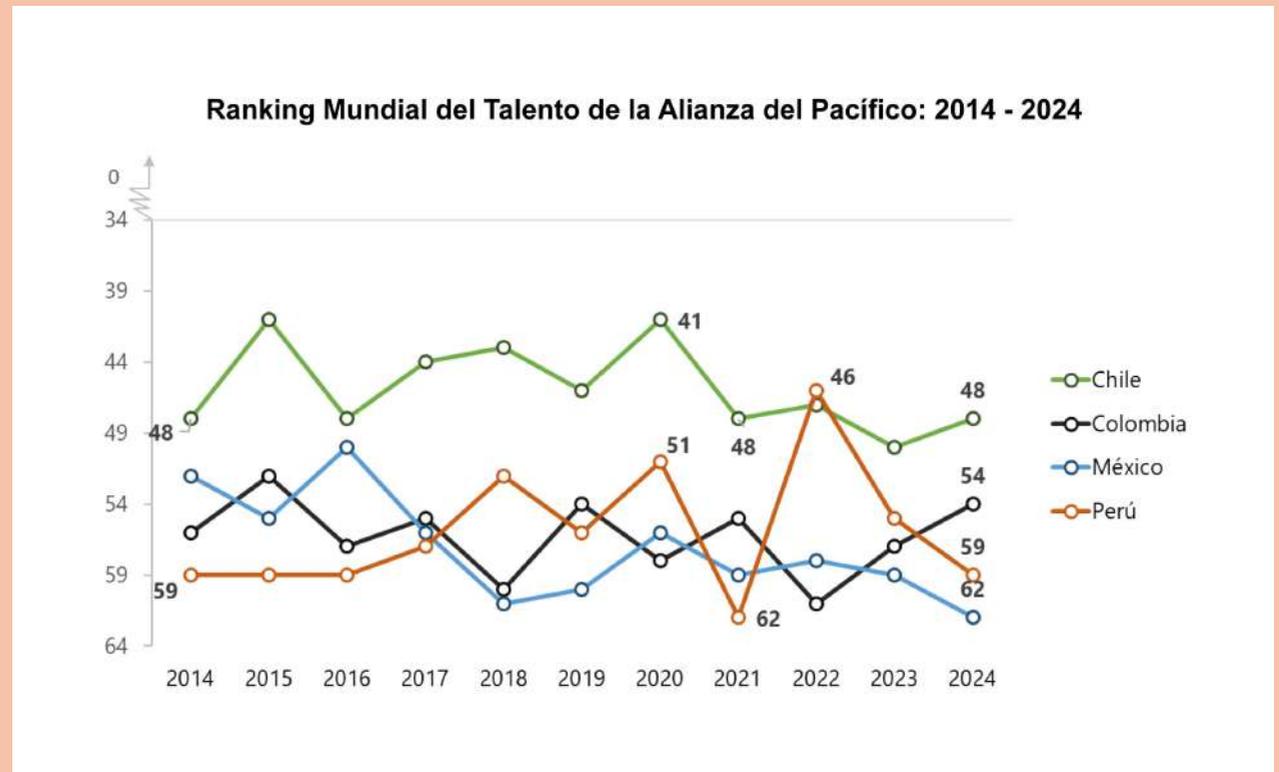
han exacerbado estas dificultades, impidiendo que el país avance a la velocidad que demanda el entorno global actual”, manifestó Pereira.

Indicó que proyectos clave, como el puerto de Chancay y la ampliación del aeropuerto internacional Jorge Chávez, que se prevé generarán más de 100 mil empleos, representan oportunidades cruciales para el crecimiento económico. No obstante, para aprovechar plenamente estos desarrollos, es fundamental mejorar las competencias digitales y blandas de la fuerza laboral.

“El éxito de estos proyectos dependerá en gran medida de la capacidad del país para formar profesionales con las habilidades necesarias para enfrentar los retos de la nueva economía digital”, agregó.

**Líderes globales**

A nivel global, Suiza sigue dominando el ranking, con un puntaje perfecto de 100 puntos, consolidando su posición como líder en la atracción y desarrollo de talento. Le siguen Singapur, que escala al segundo puesto con 85,7 puntos y Luxemburgo (puesto 3) con 81,7 puntos.



Botsuana (puesto 22) presenta un salto notable en la edición del 2024, subiendo 18 posiciones gracias a sus mejoras en el factor de Preparación.

En la región latinoamericana, Chile (puesto 48) se mantiene como el país mejor posicionado de la Alianza del Pacífico, mientras que Colombia (puesto 54) y México (puesto 62) registraron retrocesos.

### Sobre el ranking

El Ranking Mundial del Talento evalúa 67 economías según la capacidad de desarrollar y atraer talento para el fortalecimiento de su economía, y es considerado como el instrumento más importante para implementar políticas de gestión del talento humano que busquen mejorar las condiciones que son necesarias para el desarrollo profesional y personal,

y aumentar la calidad de educación desde la etapa escolar.

En el informe se señala que el ranking evalúa a todos los países en 3 factores: Inversión y Desarrollo, Atracción y Preparación. Además, en cada factor se consideran un número determinado de indicadores, que en total suman 31.

El factor Inversión y Desarrollo estudia el tamaño de la inversión pública en educación incorporando un indicador del gasto público, además de analizar la calidad de la educación mediante indicadores que tienen en cuenta la relación alumno-docente.

El factor de Atracción analiza, entre otros criterios, la capacidad de un país para aprovechar el talento extranjero, a través de los indicadores de costo y

calidad de vida; el impacto de la fuga de talentos en la competitividad de los países; el nivel de motivación de los trabajadores; los salarios y los niveles de impuestos; seguridad personal y la protección de los derechos de propiedad privada.

El factor de Preparación examina el contexto en el que se encuentra el talento, ya que estudia el crecimiento de la fuerza de trabajo y la calidad de las habilidades disponibles; la experiencia y las competencias de los directivos; y, la capacidad del sistema educativo para satisfacer las necesidades de talento de las empresas.

También estudia cómo el sistema educativo satisface las demandas de talento de la economía, la capacidad de la educación superior para satisfacer esa demanda, las habilidades lingüísticas, la movilidad de los estudiantes (entrada), así como la evaluación educativa (PISA).

## Resultados Generales del Ranking Mundial del Talento 2024

País	Posición					Cambio en posición 24 vs 23		País	Posición					Cambio en posición 24 vs 23
	2024	2023	2022	2021	2020				2024	2023	2022	2021	2020	
Suiza	1	1	1	1	1	0	Letonia	35	39	27	30	33	4	
Singapur	2	8	12	12	9	6	Polonia	36	44	50	45	35	8	
Luxemburgo	3	2	7	3	3	-1	Kazajistán	37	38	39	41	44	1	
Suecia	4	10	2	2	5	6	China	38	41	40	36	40	3	
Dinamarca	5	7	5	5	2	2	Nueva Zelanda	39	31	31	18	21	-8	
Islandia	6	3	3	7	4	-3	Baréin	40	27	35			-13	
Noruega	7	11	4	4	7	4	Italia	41	42	36	35	36	1	
Países Bajos	8	5	9	9	10	-3	Catar	42	30	34	31	29	-12	
Hong Kong	9	16	14	11	14	7	Japón	43	43	41	39	38	0	
Austria	10	9	8	6	6	-1	Grecia	44	37	37	33	37	-7	
Irlanda	11	14	15	17	18	3	Puerto Rico	45						
Bélgica	12	4	13	13	16	-8	Indonesia	46	47	51	50	45	1	
Finlandia	13	6	6	8	12	-7	Tailandia	47	45	45	43	43	-2	
Australia	14	18	18	20	13	4	Chile	48	50	47	48	41	2	
Alemania	15	12	10	10	11	-3	Jordania	49	52	49	40	49	3	
Israel	16	19	20	22	22	3	Hungría	50	48	44	42	50	-2	
Emiratos Árabes Unidos	17	22	21	23	24	5	Croacia	51	46	42	49	53	-5	
Taiwán	18	20	19	16	20	2	Rumanía	52	53	55	51	57	1	
Canadá	19	13	11	15	8	-6	Eslovaquia	53	51	48	52	61	-2	
Estonia	20	17	17	19	19	-3	Colombia	54	57	61	55	58	3	
Estados Unidos	21	15	16	14	15	-6	Sudáfrica	55	61	60	63	52	6	
Botsuana	22	40	43	44		18	Argentina	56	54	56	54	47	-2	
Lituania	23	23	26	29	27	0	Turquía	57	49	53	53	46	-8	
Francia	24	24	23	25	28	0	India	58	56	52	56	62	-2	
Portugal	25	25	24	26	26	0	<b>Perú</b>	<b>59</b>	<b>55</b>	<b>46</b>	<b>62</b>	<b>51</b>	<b>-4</b>	
Corea del Sur	26	34	38	34	31	8	Nigeria	60						
Reino Unido	27	35	28	21	23	8	Bulgaria	61	58	59	58	55	-3	
Eslovenia	28	26	25	27	30	-2	México	62	59	58	59	56	-3	
Chipre	29	29	22	24	17	0	Filipinas	63	60	54	57	48	-3	
República Checa	30	21	29	37	39	-9	Ghana	64						
Kuwait	31	28				-3	Venezuela	65	62	63	64	60	-3	
Arabia Saudita	32	36	30	38	34	4	Brasil	66	63	57	60	59	-3	
Malasia	33	33	33	28	25	0	Mongolia	67	64	62	61	63	-3	
España	34	32	32	32	32	-2								

## Opinión

# El desafío de Perú Reinventar el futuro de la fuerza laboral



**Gabriel Pereyra Sarmiento**  
Director de la maestría de Gestión de Talento, Centrum PUCP

El último informe del Ranking Mundial del Talento, publicado por el Institute of Management Development (IMD) en colaboración con Centrum PUCP, nos muestra un panorama preocupante para Perú: el país ha descendido 4 posiciones, situándose en el puesto 59 de 67 economías evaluadas.

Este resultado, es el reflejo de una realidad que no podemos ignorar: nuestra incapacidad para desarrollar y aprovechar el talento de manera eficiente, un aspecto crucial para cualquier nación que aspire a competir en la economía global actual.

Uno de los factores que más ha impactado en el descenso de Perú en este ranking es su pésimo desempeño en el pilar de Preparación, donde ocupamos el puesto 63. Esta dimensión evalúa la capacidad de la fuerza laboral para satisfacer las demandas del mercado actual, y aquí Perú ha mostrado una caída de 14,7 puntos. Esto revela deficiencias profundas en el sistema educativo, especialmente en la formación de competencias que el mundo laboral moderno exige.

El sistema educativo en Perú está desconectado de la realidad. Apesar de los avances tecnológicos que viven otras economías, seguimos formando estudiantes con un enfoque que no responde a las necesidades actuales. No solo se trata de invertir más en infraestructura, sino de modernizar los programas educativos, alineándolos con las demandas del mercado global.

Es urgente incorporar competencias digitales, habilidades blandas, pensamiento crítico y resolución de problemas. Además, la formación técnica debe fortalecerse, vinculando a los estudiantes con industrias clave y promoviendo instituciones de calidad.

La falta de preparación de la fuerza laboral limita el desarrollo profesional de los trabajadores y afecta directamente el crecimiento económico del país.

Las empresas tienen dificultades para cubrir vacantes con profesionales calificados, lo que reduce la productividad y la competitividad del país a nivel global. Para ello, es vital implementar programas de capacitación continua para los docentes, asegurando que estén preparados para enseñar habilidades y conocimientos relevantes.

Otro factor en el retroceso de Perú es la falta de atracción de talento, con un descenso constante desde el 2020. Aspectos como la calidad de vida, seguridad y motivación de los trabajadores afectan la retención y atracción de profesionales calificados, tanto locales como extranjeros. Aquí, incentivos fiscales para empresas que inviertan en la formación y retención de talento podrían ser una solución.

Proyectos como el puerto de Chancay y la ampliación del aeropuerto internacional Jorge Chávez, que generarán miles de empleos, son oportunidades para el crecimiento económico del país.

Sin embargo, estos proyectos solo tendrán éxito si contamos con una fuerza laboral preparada para los retos de la nueva economía digital.

Para esto, debemos fomentar ecosistemas de innovación como parques tecnológicos y hubs, donde empresas, Gobierno e instituciones educativas colaboren para desarrollar

tecnologías y soluciones que impulsen la competitividad.

El mensaje es claro: si Perú no actúa ahora para mejorar su competitividad en talento, seguirá rezagado. La falta de reformas en el sistema educativo y la incapacidad para atraer talento serán barreras difíciles de superar.

El talento es el motor del desarrollo económico, y el futuro de Perú depende de las acciones que tomemos hoy para garantizar que las futuras generaciones estén preparadas para competir en un mundo cada vez más complejo.

***“Es urgente incorporar competencias digitales, habilidades blandas, pensamiento crítico y resolución de problemas. Además, la formación técnica debe fortalecerse, vinculando a los estudiantes con industrias clave y promoviendo instituciones de calidad”.***

## Entrevista a Agustín Parodi, chief business officer de Geopagos

# “Los niveles de penetración de los pagos digitales podrían estar en Perú muy por encima de lo que están ahora”

**El 50% de la población peruana está bancarizada, pero 9 de cada 10 personas utilizan el efectivo para hacer sus compras es decir, a la vez usan mucho el efectivo, por lo tanto, son sub bancarizados y hay mucha oportunidad para trabajar en los productos de pagos digitales, declara a Microfinanzas Agustín Parodi.**

## ¿Qué tipo de productos y servicios ofrece Geopagos en el mercado de medios de pago?

Geopagos es una fintech de infraestructura de tecnología dedicada a desarrollar soluciones de pago para todas aquellas empresas de Latinoamérica que quieran crear o escalar su negocio de aceptación.

Brindamos a nuestros clientes tecnología y know how para que puedan ofrecer a su red de comercios, emprendedores y pequeñas y medianas empresas (Pymes) opciones de pagos digitales. Somos B2B2C (business-to-business-to-consumer). Es una cadena, es decir, estamos atrás. Damos a las empresas todo en marca blanca para que puedan hacer sus negocios.

Estamos en 16 países y tenemos muchos socios en toda la región, principalmente bancos, procesadores adquirentes, fintech y empresas que también se dedican a hacer finanzas con tecnología pero que no son expertos en la aceptación de pagos.

Por ejemplo, una billetera que quiere incorporar tecnología para aceptar pagos pero que no son expertos, incorporan nuestros módulos tecnológicos dentro de sus ecosistemas. Además, tenemos categorías como retail y otros tipos de empresas tecnológicas que no están dedicadas a las finanzas, pero quieren embeber finanzas en sus soluciones.

Un ejemplo sería una empresa que tiene soluciones de administración de restaurantes que quiere incorporar los dispositivos de pagos digitales mPOS (mini POS), SmartPOS o Tap to Phone (SoftPOS) en su aplicación para cobrar. Así se juntan 2 mundos: uno especializado en un vertical, que puede ser los restaurantes; y, uno de aceptación de pagos.

En Perú estamos certificados con los mayores estándares de seguridad en pagos lo cual es muy importante porque usamos tecnología de llevar dinero de un lado a otro. Cuando los usuarios hacen sus compras quieren tener la seguridad de que todo funcione bien.

## ¿En qué países operan y cuál es el volumen de sus operaciones?

Estamos focalizados en Latinoamérica y, por el momento, no pensamos en salir de la región. Procesamos anualmente más de 150 millones de transacciones con un volumen procesado de más de US\$6.000 millones. Más de un millón de comercios venden con nuestra solución. Tenemos 10 años en el mercado en este negocio.

Es un negocio muy dinámico porque culturalmente, cuando los mercados incorporan alguna forma de pago, siempre quedan segmentos por atacar, por ejemplo, el nivel de bancarización. Hoy, en Perú, tenemos más del 50% de la población adulta bancarizada con lo cual hay un 50% de oportunidades para bancarizar.

Nueve de cada 10 personas utilizan el efectivo para hacer sus compras. Estoy bancarizado, pero a la vez uso mucho el efectivo, entonces soy un sub bancarizado. Esto quiere decir que tengo acceso a los productos de los bancos, pero no los uso.

Hay mucha oportunidad para trabajar en los productos digitales, la penetración que puede tener el e-commerce en Perú es de 45%. Es un número super alto.

Tienes mucha penetración de efectivo, y cuando se vende con pagos digitales, casi un 50% es e-commerce. Es una oportunidad gigante para Latinoamérica y, principalmente, para Perú, donde trabajamos con

Openpay, una solución del banco BBVA que es cliente nuestro. Trabajamos también con Vendemás a través de Niubiz.

La tecnología detrás de esa aplicación es la de Geopagos. ¿Por qué no nos escuchas nombrar? Porque nosotros somos B2B2C. No vamos al consumidor final. No es que tenemos que vender y poder comprar con Geopagos porque en realidad damos la infraestructura para que un tercero haga negocios con ese cliente.

## ¿Es la infraestructura que conecta al negocio con el adquirente?

Desde el procesador adquirente, que es la punta que se conecta con las marcas, nosotros tenemos marca blanca. De ahí en adelante podemos dar todo, desde capturar la transacción hasta la conexión. Podemos dar toda la marca blanca, pintada con el logo de la marca que quiera el negocio.

Geopagos puede dar el aplicativo y el mPOS para que lo maneje el negocio, puede dar el back office, el procesamiento y hacer la conciliación, y el negocio se enchufa al procesador adquirente. Si

se tiene un negocio en marcha, Geopagos puede dar módulos. Eso es parte de la magia que tiene Geopagos, es una tecnología totalmente movilizable.

Tenemos una ventaja competitiva no sólo de la experiencia de estar 10 años gestionando un negocio de este estilo, sino también de haber trabajado y construido componentes que se pueden acoplar a negocios existentes.

**“Estamos focalizados en Latinoamérica y, por el momento, no pensamos en salir de la región porque sería mucho el trabajo que habría que hacer. Procesamos anualmente más de 150 millones de transacciones por más de US\$6.000 millones. Más de un millón de comercios venden con nuestra solución”.**

## Demanda

### ¿Cómo enfrentaron la demanda de pagos digitales durante la pandemia?

Fue un enorme desafío y en vez de achicarnos invertimos y tratamos de responder a esa demanda de productos en tiempo y forma. Para Geopagos fue una oportunidad que decidimos tomar y por eso nos expandimos tanto en la región con muy buenas oportunidades.

Hoy tenemos un portafolio de productos con los principales referentes de cada mercado. En su momento, el concepto que antes existía en los mercados era el de one-shoe-fits-all (una misma talla para todos). Le dábamos POS a todo el mundo, no importaba si el negocio era grande o chico.

Pero Geopagos rompió un poco con esa lógica, empezó inclusive con otro tipo de dispositivo para el segmento bajo (negocios pequeños y de pocas transacciones), como puede ser el mPOS o el Tap to Phone, donde no se necesita comprar un hardware.

El SmartPOS es un dispositivo cuando se trata de un tipo de negocio más estable, con mayor transaccionalidad, y que necesita integrarlo con el sistema de la caja registradora.

Desarrollamos productos y servicios para cada uno de los segmentos y eso hizo que se tenga más demanda porque también desde las empresas se empezó a escuchar más a los clientes y a lo que necesitaban.

Henry Ford decía: 'Te doy un auto siempre y cuando sea negro'. Era básicamente una visión del producto en el medio. Es decir, este es el producto y no se cambia. Ahora la visión está en qué es lo que necesita el cliente. Los clientes no son todos iguales y hay que darles muchas opciones.

### ¿Quiénes son sus principales clientes y a qué sectores pertenecen?

Tenemos un portafolio bastante diversificado de clientes. Principalmente tenemos a los bancos, que es un sector mucho más tradicional que busca acelerar la innovación al incorporar nueva tecnología. Trabajamos en conjunto con ellos para asegurar esa innovación.

Tenemos muchos clientes que son compañías de tecnología. Por un lado, un sector más tradicional con un negocio que tiene que competir contra lo que son los 'challengers' (retadores).

Por otro lado, tenemos a los 'challengers' que quieren competir contra los negocios tradicionales. Al final del día, los 2 necesitan incorporar la tecnología porque los 2 atacan a los mismos clientes y los clientes tienen ciertas necesidades. Entonces, volvemos a lo mismo.

Por otro lado, tenemos compañías de tecnología que pueden ser especializadas en finanzas o no. Hay varias opciones y varios verticales de compañías, retail, con tecnologías que se dedican a verticales de ese estilo.

Luego tenemos a jugadores que están en el mundo de la aceptación, pero quieren innovar, como puede ser los adquirentes y los procesadores. En el caso de Perú está Niubiz, que es cliente nuestro a través de Vendemás. Es como una nave insignia de todo lo que sirve para atacar al segmento masivo.

## Mercado peruano

### ¿Qué presencia tiene Geopagos en el Perú?

Openpay se lanzó en el 2022 y Vendemás tiene no menos de 5 años. Después de la pandemia se comenzó a acelerar la implementación de soluciones de pagos digitales, lo que hizo que se abrieran muchas oportunidades en muchos mercados al mismo tiempo. Tuvimos un crecimiento progresivo y en postpandemia creció más.

También empezó una discusión en todo el mundo sobre la necesidad de dejar de trabajar con efectivo; de adaptarse y escuchar al cliente, y entender qué es lo más fácil y conveniente en cada momento del proceso de compra.

Hablamos muchísimo de omnicanalidad, que principalmente escucha al cliente, es decir, qué productos necesita incorporar este cliente para que su proceso de compra sea el más cómodo posible.

Si estoy en el mundo físico, que pueda sacar el teléfono y pagar y que la otra persona puede recibir los pagos con un teléfono, con un SmartPOS, o si estoy en mi computadora comprarlo directamente en un check out.

Geopagos brinda todas esas soluciones para crear ese ambiente donde el cliente no necesita esforzarse para poder hacer esa compra, y lo hacemos siempre bajo un paraguas de ultra seguridad en los pagos.

### ¿Cuáles son las necesidades más recurrentes de los clientes peruanos?

Lo primero que se desarrolló muy fuerte en Perú, en comparación con otros mercados de Latinoamérica, es

las billeteras digitales. Uno quiere hacer pagos de donde más cómodo le quede. Una cosa es pagar y otra cosa es recibir pagos. Son 2 conceptos diferentes que hay que unirlos. En el caso de Perú, hay una oportunidad enorme. A veces no es tanto la innovación sino la penetración.

En Perú hay muchos productos que deberían tener una mayor penetración. Hoy, la penetración de los pagos digitales con respecto a otros mercados es baja. Los actores que están trabajando en esta penetración deben ver la manera de cómo seducir más para que se vayan incorporando los pagos digitales.

Claramente, en Perú el mPOS y el SmartPOS son productos fuertes en los pagos presenciales. El Standalone es como una calculadora pequeña que tiene conectividad propia con la cual también se hacen pagos. Son también oportunidades enormes que hay en el mercado.

Por ejemplo, tenemos un producto que se llama Tienda Geo, que básicamente arma los e-commerce de todos los comercios que se quiere tener. Cuando uno tiene un comercio que vende en el mundo físico y se empieza a animar a vender en el mundo no físico o en el e-commerce, le damos todas las facilidades para que puedan armar esa tienda y, a su vez, puedan incorporar el check out para que se haga el pago. De ahí le damos una llave en mano para que puedan hacer las 2 cosas y ayuden a estos comercios a vender más.

En el caso de Perú, hay que trabajar la penetración mucho más fuerte, en vez de lanzar tantos productos. Los niveles de penetración de los pagos digitales en Perú podrían estar muy por encima de lo que están ahora.



Fuente: iStock

**Perú fue uno de los primeros países en Latinoamérica en lanzar el Tap to Phone, lo que habla de un mercado a la vanguardia, sin embargo, su uso no se ha popularizado.**

## Billeteras digitales

### ¿Cree que el auge de las billeteras digitales ha limitado la posibilidad de desarrollar otros medios de pago?

Las billeteras digitales ayudaron a combatir fuerte el efectivo. Hasta la aparición de las billeteras digitales existía un segmento de la población que no pensaba más allá del efectivo. Las billeteras digitales han ayudado. Esa persona que ahora tiene esa billetera digital empieza a pensar y a trabajar de otra manera, empieza a incorporar tarjetas de crédito y de débito. Esa persona necesita tener lugares en donde pagar.

Y nuestro negocio no es pagar, es aceptar pagos. Por eso, para nosotros la omnicanalidad es palabra santa. Es qué herramientas le podemos dar a nuestros clientes para que tengan todas las opciones de aceptación de pagos para todos sus tipos de clientes.

### ¿Cómo ve el tema del Tap to Phone? Es un producto cuyo uso todavía no es muy masivo en el mercado peruano...

Todo lleva un proceso cultural. Lo genial de Perú es que fue uno de los primeros en Latinoamérica en lanzar el Tap to Phone. Eso habla de un mercado a la vanguardia. Lo lanzamos nosotros con Vendemás. Tenemos una muy buena penetración. Vendemás tampoco es todo el mercado, es solo una parte.

Recién ahora algunos jugadores están empezando a tenerlo, es evolutivo como todo. No sucede que de la noche a la mañana algo tome el 100% del mercado, es según la necesidad. El Tap to Phone se incorpora a alguien que tenga una venta esporádica; a alguien que no tenga un comercio. Hay que entender que no va a suplantar el 100% de las ventas.

Los que más venden tienen sistemas propios: tienen SmartPOS y tienen todo conectado porque es lo más conveniente para sus clientes. Ese no va a vender con Tap to Phone, va a un segmento de mercado que a pocos está incorporando el pago digital. Es decir, así como está incorporando la billetera digital, está incorporando tecnología para aceptación de pagos.

### En ese sentido, ¿cómo ve la evolución del mercado peruano?

Lo veo muy activo, está apostando a la innovación. Cada vez veo más jugadores en el mercado y eso genera más competencia. Por ende, los más beneficiados siempre son los clientes. Es muy bueno que exista esta competencia y que quieran ir por más.

Nosotros estamos para ayudarlos a que eso suceda, para facilitarles lo mejor y más rápido posible para que esa tecnología la puedan incorporar para que sus clientes estén más satisfechos. Veo a Perú en marcha acelerada y en un muy buen camino hacia la innovación e incorporación de pagos digitales.

## Pagos con transferencias

### ¿Qué desafíos le presenta a Geopagos los avances que hay con la interoperabilidad entre las billeteras para pagos digitales?

Estamos muy atentos y, de hecho, participamos muy activamente en todo lo que son pagos con

transferencias, lo hemos realizado en Argentina, Brasil, México y Colombia. Por ejemplo, Pix y Transferencia 3.0 en Argentina y Pix en Brasil.

Hay muchísima penetración de ese tipo de pagos. Lo primero que hacemos es incorporar ese servicio y esa tecnología, porque estamos muy atentos a lo que necesitan los clientes. Si un cliente quiere pagar con transferencias o quiere pagar con cripto vamos a estar ahí.

Los acompañamos y tratamos de potenciar los nuevos medios de pago porque es una demanda de los clientes. Si el cliente tiene una necesidad nosotros tenemos que estar ahí atrás para él.

Es un desafío incorporar las tecnologías porque muchas veces son nuevas donde no se tiene mucha experiencia y, en muchos casos, donde se aprende al andar. Siempre estamos atrás de las tendencias y buscamos incorporarlas como lo hemos hecho en muchos de los mercados.

### ¿Cómo ve Geopagos la evolución de los pagos digitales en Perú respecto a otros países?

Perú está siguiendo la misma tendencia. Es difícil decir que haya un país que lidere. En Perú veo cosas que han sucedido en otros lados de manera positiva. Veo muchos competidores, jugadores en el mercado que están buscando innovar y diferenciarse.

Culturalmente, cada mercado es más rápido o menos rápido, o las cosas suceden más rápido o menos rápido.

A veces, esto no obedece a tener la tecnología, a veces es la educación, la seguridad y son los temas impositivos que juegan en contra. Veo bien a Perú, pero siempre hay espacio para acelerar más. Está todo dado para que Perú siga siendo un jugador muy importante en aceptación de pagos en la región.

### El Banco Central de Reserva (BCR) ha planteado la posibilidad que desde una cuenta de un banco se pueda pagar deudas de otros bancos directamente, sin necesidad de hacer una transferencia previa...

Es muy importante, veo reguladores que quieren generar interoperabilidad y matar los silos de manera tal que todo sea más abierto, más transparente. Eso beneficia a las personas, cuando todos tenemos acceso a todo y no estamos en un silo no somos rehenes. Todo termina teniendo mayor valor agregado para todo el mundo.

## Mercado

### ¿Con quienes compite Geopagos en el mercado?

Con 30 partners en 16 mercados, no hay ningún competidor que tenga el volumen de negocios que nosotros tenemos. Tampoco ninguno de nuestros competidores ofrece todos los productos y servicios que nosotros ofrecemos.

Por ejemplo, ofrecemos SmartPOS y tenemos una competencia que ofrece SmartPOS. Ofrecemos Tap to Phone y tenemos una competencia que presenta Tap

**“Los que más venden tienen sistemas propios: tienen SmartPOS y tienen todo conectado porque es lo más conveniente para sus clientes. Ese no va a vender con Tap to Phone, va a un segmento de mercado que a pocos está incorporando el pago digital”.**

## Los productos para pagos digitales

- SmartPOS: Es una solución de punto de venta (POS, por sus siglas en inglés) diseñada para ayudar a comercios minoristas, farmacias y empresas de todos los tamaños a gestionar sus pedidos de ventas, clientes y operaciones administrativas.

Esta herramienta combina las ventajas de un software en la nube con la posibilidad de acceder a toda la información del TPV (terminal de punto de venta) en tiempo real, incluso en caso de desconexiones de internet.

- mPOS (mini POS): Es un punto de venta móvil que consiste en un dispositivo móvil, smartphone o tableta que funciona como caja registradora o como un TPV tradicional pero inalámbrico.

Es utilizado por los comerciantes que reciben

los pagos cuando se tienen que desplazar. Por ejemplo, sería el caso de un taxista o un proveedor de servicios profesionales como abogados, mecánicos, gasfiteros, etc.

Fuente: iStock



to Phone. Ahora que te ofrezcan todo junto el Tap to Phone, SmartPOS, el aplicativo, el back office, no hay muchos que lo hacen.

Es un proceso que nos ha tomado 10 años. Es muy difícil porque cada mercado tiene una lógica diferente y son todas conexiones, son todas inversiones y conexiones diferentes una a una en cada mercado. Es un negocio que lleva su tiempo construirlo.

### ¿Cuál es el perfil del negocio que usa un mPOS?

El mPOS es el aparato chiquito que se conecta al teléfono para que tenga conectividad. Es para cuando el negocio no tiene tantas ventas, o no tiene que pasar tarjeta todo el tiempo, es un vendedor ambulante o tiene un local chico. Por ejemplo, el odontólogo que puede pasar la tarjeta u ofrecer el Tap to Phone. El SmartPOS es el aparato típico que se tiene en el mostrador cuando uno va a algún local.

### ¿Los costos son diferentes entre un SmartPOS y un mPOS?

Sí. La tecnología es diferente. Antes todos tenían un POS. No había otra cosa. Era el aparato grande. El SmartPOS es el aparato grande con Android y pantalla digital.

El mPOS es otra tecnología. Es un aparato más chico con teclado con numeral como una calculadora, pero conectado a un aplicativo. Nosotros desarrollamos el aplicativo con toda la experiencia del usuario con la marca de nuestro cliente.

Geopagos fue uno de los grandes propulsores del mPOS en la región. Ese producto no existía. Es para un segmento más abajo en la pirámide de comercios sin movimiento, que no tienen tantas ventas. Ayuda a monetizar.

El aparato grande sale más caro que el aparato chico. Los negocios decían: ‘Estoy tirando la plata cuando se lo doy a uno que no lo va a usar’.

Para el Tap to Phone nosotros hacemos el aplicativo. La transacción captura el NFC del teléfono, no necesitas un aparato. Por ejemplo, el dentista saca su teléfono, agarra la tarjeta de su cliente, la pone cerca, toma los datos y se hace la transacción.

### ¿Se incrementará el uso del Tap to Phone en Perú?

Las cosas nuevas toman su tiempo para adaptarse. Antes, las cuentas estaban bajo llave porque no querías que nadie sepa nada de tu cuenta y ahora haces transferencias como si nada. Es cultural, es parte de la tarea de la industria trabajar en educación.

### ¿Y el Standalone?

Es como una mezcla entre el mPOS y el SmartPOS. Es una calculadora pequeña que en vez de tener que conectarse al teléfono viene con entidad propia. Se le pone un chip y con eso captura las transacciones. Lo llevas para todos lados.



***“Tienes mucha penetración de efectivo, y cuando se vende con pagos digitales, casi un 50% es e-commerce. Es una oportunidad gigante para Latinoamérica y, principalmente, para Perú, donde trabajamos con Openpay, una solución del banco BBVA que es cliente nuestro. Trabajamos también con Vendemás a través de Niubiz”, afirma Agustín Parodi.***

## Opinión

# EdTechs y emprendedores Apuesta por la competitividad



**Mónica Ramos Li**  
Chief operating officer, Musa

En Perú existen más de 3 millones de emprendedores, quienes sacan adelante sus negocios y, al mismo tiempo, buscan fortalecer sus competencias para ser más productivos y sostenibles en el tiempo. En ese camino no solo requieren mejorar sus habilidades para adaptarse y usar nuevas tecnologías o soluciones digitales, sino que han visto la necesidad de capacitarse en diversas materias, como marketing, comercio electrónico o finanzas.

Según un estudio global de Manpower, 6 de cada 10 trabajadores necesitarán formación antes del 2027, pero solo la mitad de los empleados tienen acceso a oportunidades de formación adecuadas en el momento actual. Se estima que un trabajador necesita actualizar el 44% de sus competencias, en promedio.

Si bien se trata de números que describen la situación de empleados, esta situación también impacta en la comunidad de emprendedores peruanos, que ha enfrentado barreras educativas significativas como consecuencia del sistema educativo tradicional que tiene muchas carencias tanto en infraestructura, como en calidad y en acceso limitado a Internet o computadoras.

Lamentablemente, el sistema educativo peruano no está formando a los estudiantes en competencias claves para la creatividad y la innovación. En la prueba PISA 2022 de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), que evaluó por primera vez las habilidades de pensamiento creativo de jóvenes de 15 años a nivel mundial, solo el 48% de los estudiantes peruanos superaron el nivel 3 de una escala de 6.

En este contexto, las EdTechs, soluciones que usan las tecnologías de la información y la comunicación para la mejora del aprendizaje, pueden cumplir un rol protagónico al ofrecer servicios efectivos de capacitación para las organizaciones.

Impulsar soluciones digitales para llevar educación resulta muy relevante,

especialmente en un contexto en el que se estima que la penetración de smartphones será de 74% al 2025 y que WhatsApp es la aplicación más usada en Latinoamérica. Hasta el 75% de peruanos usa esta aplicación diariamente, según Statista.

Una EdTech que ofrezca soluciones de educación y capacitación a través de WhatsApp tiene altas posibilidades de éxito. Es el caso de Musa, EdTech, que en sus 3 años ha llevado capacitación a más de 380 mil emprendedores en América Latina.

Una experiencia con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) dejó aprendizajes significativos en materia de educación financiera para emprendedores, pues luego de una serie de cursos a través de WhatsApp, el 45% de los emprendedores tomaron productos financieros formales.

Algo a destacar de esta experiencia es que utilizar una plataforma como WhatsApp tiene resultados muy favorables en iniciativas de capacitación: el nivel de cumplimiento de los cursos es del orden del 90%, lo cual es mucho mayor que otras iniciativas. Además, compartir aprendizajes en el teléfono permite adaptar los contenidos a un canal muy amigable para los usuarios, a los que se puede acceder en cualquier momento, sin afectar sus diversas actividades.

Por ello, una empresa del sector financiero que quiera fortalecer sus relaciones con los emprendedores del país puede implementar

iniciativas de capacitación a través de WhatsApp, lo cual le permite reducir costos y atender a un público numeroso, que valora mucho tener la posibilidad de avanzar con los cursos a su ritmo.

Para lograr capacitaciones exitosas, desde Musa recomendamos contar con un buen diagnóstico inicial, lo cual es clave para diseñar contenidos que agreguen valor y motive a los emprendedores. También resulta fundamental habilitar un sistema de notificaciones y recordatorios para asegurar la continuidad y finalización de los cursos, y ofrecer constancias al concluir cada módulo para motivar a los participantes.

***“Una empresa del sector financiero que quiera fortalecer sus relaciones con los emprendedores del país puede implementar iniciativas de capacitación a través de WhatsApp, lo cual le permite reducir costos y atender un público numeroso, que valora mucho tener la posibilidad de avanzar con los cursos a su ritmo”.***

## Índice de Innovación de Visa

# Empresas líderes consideran a la IA y open finance claves para transformar sus negocios en los próximos 2 años

El blockchain y los pagos en tiempo real también están encaminados a transformar la velocidad, seguridad y volumen con el que las empresas intercambian commodities, venden bienes y adaptan productos a los clientes, señala el Estudio de Innovación de Visa.

En medio de los desafíos macroeconómicos actuales, América Latina y el Caribe está demostrando ser un terreno fértil para la resiliencia y la innovación, con muchas empresas líderes impulsando la innovación a escala, llevando a la región hacia un futuro digital próspero, señala el Índice de Innovación de Visa.

El estudio de la industria, titulado “Personalización basada en datos en un mundo de IA generativa”, fue realizado en el 2023 por Payments and Commerce Market Intelligence (PCMI), una subsidiaria de Americas Market Intelligence (AMI), por encargo de Visa.

Los resultados del Índice de Innovación muestran que la inteligencia artificial (IA) y open finance (finanzas abiertas) son las tecnologías más importantes de próxima generación que están inspirando actualmente a las principales empresas de América Latina y el Caribe a transformar sus operaciones, modernizar sus infraestructuras internas y proporcionar ofertas personalizadas basadas en datos a menores costos.

La investigación, realizada entre 122 empresas líderes de 10 mercados en la región, entre ellas 7 de Perú, destaca que la mayoría de las empresas entrevistadas (75%) considera que la IA y el open finance/banking transformarán sus negocios en los próximos 2 años.

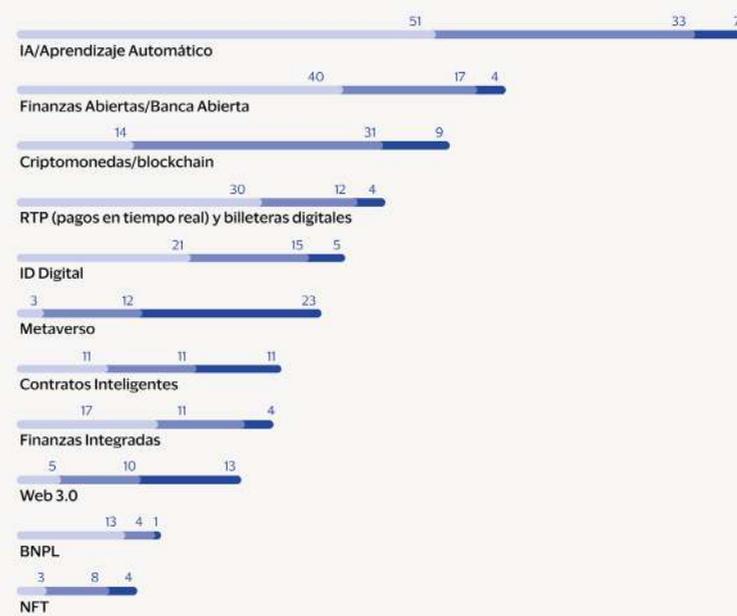
Estas 2 tecnologías, junto a las criptomonedas/blockchain y los pagos en tiempo real (incluyendo las billeteras digitales) son consideradas por las empresas encuestadas como las 4 principales innovaciones que impactarán al ecosistema empresarial en América Latina y el Caribe en los próximos 5 a 7 años.

“Con una colaboración e intercambio de datos sin precedentes, el ecosistema de innovación en nuestra región está floreciendo con el auge de tecnologías transformadoras que están encaminadas a proporcionar un valor sin igual tanto para empresas tradicionales como para nuevos actores”, dijo Romina Seltzer, vicepresidenta sénior - líder de Productos e Innovación para Visa América Latina y el Caribe.

Por su parte, Roberta Isfer, líder de Innovación e Insights para Visa América Latina y el Caribe, consideró que estas

### Tecnologías que transformarán a las empresas en América Latina

Cantidad de entidades que seleccionaron las siguientes tecnologías



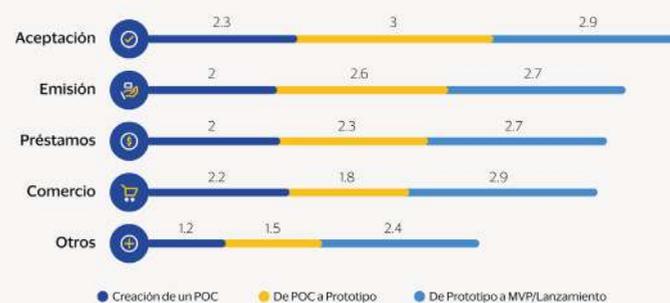
Los años indican el horizonte de tiempo en que la tecnología comenzará a ser relevante

1 a 2 años 2 a 7 años 7 años y más

Fuente: Visa Inc.

### Tiempo de llegada al mercado para diferentes entidades

Tiempo promedio para lanzar un nuevo producto (meses)



Fuente: Visa Inc.

tecnologías están comenzando a ayudar a las empresas a resolver creativamente problemas del mundo real, ser más eficientes y competitivas y desbloquear una nueva era de infinitas posibilidades.

**- Una infraestructura de API transforma cómo se comparten datos**

Una infraestructura de API (interfaz de programación de aplicaciones, por sus siglas en inglés) está transformando la manera en que las entidades comparten y capitalizan los datos. Los silos de larga data se están derrumbando rápidamente y están impulsando la economía de las API para alcanzar una nueva etapa de madurez calificada por PCMI como “Economía de las API 2.0”.

Las empresas ahora están evolucionando hacia el uso de los datos compartidos tanto dentro como fuera de los muros de la compañía para ofrecer productos completamente nuevos y personalizados a sus usuarios. Esto se hace al compartir datos a través de interfaces API, lo que les da a las empresas perspectivas únicas para desarrollar propuestas personalizadas para cada cliente.

Sin embargo, el uso de interfaces API no es perfecto: la documentación y los formatos de datos pueden ser inconsistentes, puede haber una discrepancia entre la función API deseada y el impacto real, y las empresas necesitan invertir en el talento y los recursos para crear una maquinaria API bien aceiteada.

No obstante, las API son una herramienta fundamental para la personalización basada en datos, impulsada por finanzas abiertas y que lleva a diferentes casos de uso que van desde la integración de pagos hasta la incorporación de nuevos clientes.

A través de las API y las normativas de finanzas abiertas, tendrá lugar un nuevo nivel de intercambio de datos y conectividad en la región: las empresas podrán acceder a los datos de los clientes de múltiples fuentes, integrar servicios de terceros y ofrecer una experiencia comercial personalizada que les permita convertirse en el máximo agregador de valor.

**- Open finance está impulsando nuevos productos personalizados**

Open finance permite a los consumidores conectarse y

compartir datos de forma segura en todo el ecosistema financiero, permitiendo así a las empresas ofrecer experiencias de comercio personalizadas basadas en datos.

El sistema de finanzas abiertas está creando un ecosistema en el que la experiencia del usuario, la marca y la centricidad en el cliente, todo impulsado por la tecnología API, son el núcleo de una propuesta de valor competitiva.

El sistema de finanzas abiertas dentro de cualquier mercado comienza estableciendo criterios esenciales e infraestructura técnica para compartir datos, lo que se denomina “fase de agregación”. Posteriormente, las empresas obtienen acceso a los datos de los clientes que proceden a estandarizar, lo que se conoce como la “fase de categorización”.

A continuación, las empresas en la “fase de expansión” emplean los datos recién adquiridos para ampliar las ofertas de servicios para sus usuarios, incluyendo ampliar la emisión de crédito y mejorar los pagos. En la actualidad, alrededor del 70% de las empresas encuestadas se encuentra en las etapas de categorización o expansión, presentando casos de uso iniciales relacionados con un mejor acceso a datos y estandarización, es decir, muchas admiten estar aún en un ciclo experimental en lugar de tener casos de uso consolidados.

Culqi, un PSP (proveedor de servicios de pago, por sus siglas en inglés) peruano, prevé que la implementación del sistema de finanzas abiertas en el país acelerará la evaluación del cliente y simplificará los procedimientos de integración. El resultado es una integración más rápida con menos riesgo para la institución, señala el estudio de Visa.

Una vez que las empresas hayan compartido datos con eficacia, pueden aprovecharlos para mejorar y ampliar su cartera de productos existente; alrededor del 25% de las empresas entrevistadas se encuentran en esta “fase de expansión”.

Se estima que solo el 5% de los participantes ha avanzado a la “fase de personalización”, en la que se generan productos y soluciones nuevas y únicas para clientes individuales.

Esta fase implica tanto aprovechar la conectividad de API con terceros para crear una plataforma de múltiples servicios, como aprovechar nuevas fuentes de datos para ofrecer productos y servicios personalizados que están fuera del núcleo de la empresa. La “Economía de las API 2.0” fusionó los sectores financiero y minorista, convirtiendo a los bancos en mercados y a los minoristas en bancos.

En términos de mercados, Brasil se destaca como líder en open finance, logrando 5 millones de cuentas conectadas en 1,5 años, 5 veces más rápido que el Reino Unido. Mercados como Colombia y México están desarrollando regulaciones para el open finance, mientras que Argentina y Perú están en las primeras etapas de las discusiones.

**- Los pagos en tiempo real tienen el poder de desbloquear billones de dólares en capital**

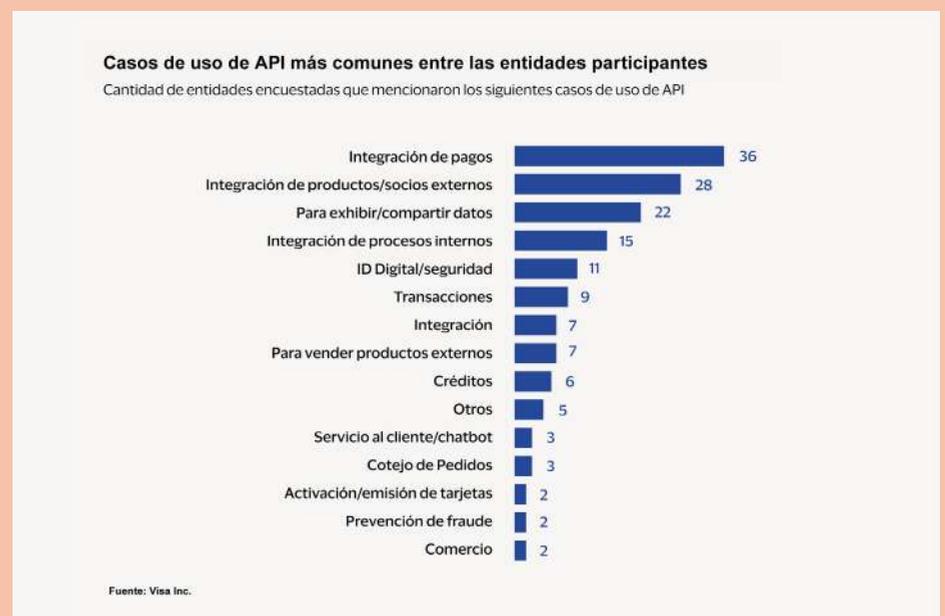
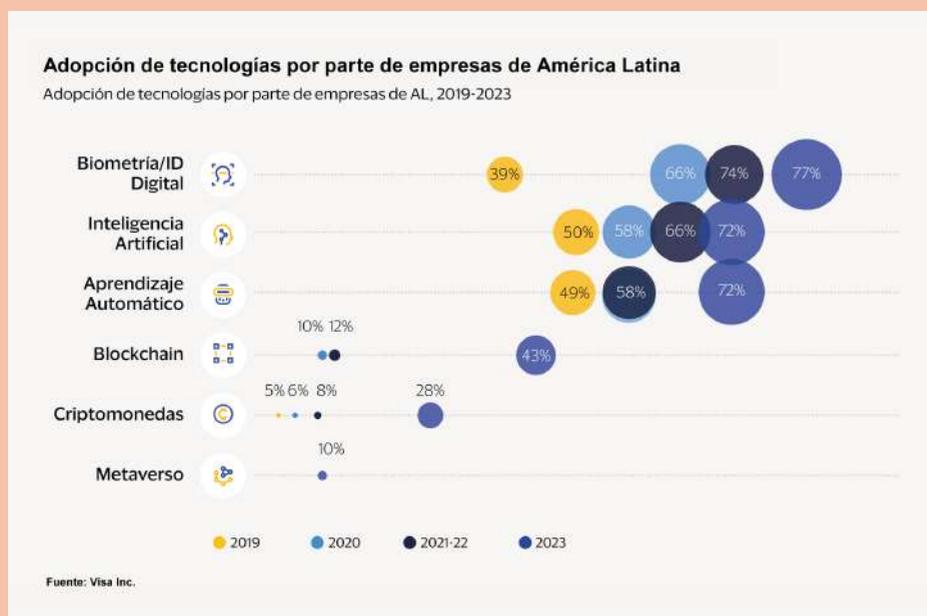
Los pagos se están acelerando en todo el mundo, y América Latina está liderando el cambio. Los sistemas de pagos en tiempo real (RTP, por sus siglas en inglés) de bancos centrales, las billeteras digitales P2P (persona a persona, por sus siglas en inglés) y las redes de pago rápido están trabajando para acelerar los pagos en la región.

El 29% de los encuestados identifica a la interoperabilidad, los pagos en tiempo real, los pagos integrados y la expansión de las billeteras digitales como las principales tendencias de pago interesantes que están viendo en la actualidad.

Igualmente, están creando una nueva normalidad en la que los consumidores envían y reciben dinero al instante, a un bajo costo, a través de una interfaz móvil sin fricción.

Sin embargo, estos sistemas no ofrecen muchas de las ventajas de las redes de tarjetas, tales como interoperabilidad, protección de compras, resolución de controversias, pagos a plazos, pagos transfronterizos, puntos de lealtad y beneficios.

Existe una oportunidad para que los actores de la industria (emisores, adquirentes, proveedores de servicios terceros y las propias redes de tarjetas) habiliten estos servicios



de valor agregado en un entorno de liquidación más rápido, tratando todas las compras como transacciones P2P (liquidación rápida, primordialmente móvil y a bajo costo) y proporcionando seguridad similar a la de las tarjetas en esta nueva realidad de pagos instantáneos.

Las redes RTP tampoco resuelven el creciente número de unidades de valor que los consumidores quieren intercambiar. Esto incluye moneda fiduciaria local, diversas criptomonedas, monedas digitales emitidas por bancos centrales y puntos de lealtad de múltiples instituciones y comercios minoristas.

En el futuro, otras formas de valor digital podrían incluir el acceso a salarios ganados (es decir, la capacidad de los empleados de acceder a una parte de sus salarios ya ganados fuera de un ciclo de pago tradicional y en diferentes plataformas), crédito de nómina o liquidez digital basada en activos fijos.

A medida que aumente la demanda de pagos rápidos e interoperables, también aumentará la dificultad de administrar múltiples métodos de pago, rieles y tiendas de valor.

El estudio muestra que en los próximos 2 a 7 años, la región estará gravitando hacia redes de valor digital impulsadas por los RTP con pagos instantáneos e interoperables de cualquier tipo de valor digital (por ejemplo, criptomonedas, puntos de lealtad, activos tokenizados del mundo real y NFT).

La red de pagos en tiempo real del Banco Central de Brasil se ha convertido en una sensación global, mientras que, en Perú, Colombia, Argentina y Chile, las billeteras móviles que permiten pagos P2P instantáneos son una historia de éxito.

La proliferación de los pagos rápidos ha establecido un fin común para todos los proveedores de pagos en América Latina: garantizar que los clientes puedan traspasar dinero del punto A al punto B (y viceversa), de la manera más rápida, económica y segura posible.

La siguiente evolución es la construcción de una red de valor digital, o lo que el director de Paxos América Latina llama una “superautopista”: una red conectada e interoperable que conecta múltiples rieles, métodos de pago y clases de valor digital tanto en el ámbito físico como en el digital.

### - Cambio hacia la tecnología impulsada por blockchain

La innovación en blockchain está emergiendo en forma de contratos inteligentes, tokenización de activos del mundo real (RWA, por sus siglas en inglés) y monedas digitales emitidas por bancos centrales.

La tokenización se refiere al proceso de reemplazar datos confidenciales por un sustituto o un “token”. En el contexto de la tecnología blockchain, esto significa crear una moneda digital (o token) que represente cierta medida de valor, que se puede aplicar para desbloquear la liquidez en todo el mundo.

Según un informe reciente de Citi, el proceso de tokenización de activos financieros y del mundo real podría servir como el avance que finalmente convierta a blockchain en una tecnología masiva.

De hecho, las criptomonedas/blockchain fueron

seleccionadas como la tercera tecnología con más impacto que se espera transforme a las empresas en la región.

En América Latina y el Caribe estamos siendo testigos de los primeros destellos de esta tecnología con algunas empresas que ya están usando blockchain para tokenizar commodities, depósitos bancarios y otros RWA.

Tal es el caso de Agrotoken, una empresa argentina que utiliza una tokenización basada en blockchain para ayudar a los agricultores a convertir sus granos en criptoactivos reales y confiables, democratizando así los negocios agrícolas e impulsando nuevas oportunidades de crecimiento.

### Entrega contra Pago

En términos más generales, la tecnología blockchain, la tokenización de activos y los contratos inteligentes funcionan para modernizar el mecanismo de Entrega contra Pago (EcP) que se usa desde hace décadas para la liquidación de valores.

EcP establece que el pago debe recibirse antes o al mismo tiempo que los valores se entregan al comprador. Esto es para minimizar el riesgo, y tradicionalmente ha requerido la participación de intermediarios, como bancos, corredores, empresas de gestión de títulos de propiedad, etc.

La tecnología de blockchain actualiza el proceso de liquidación de EcP al introducir contratos inteligentes automatizados y trustless en lugar de intermediarios financieros.

Facilitan el intercambio simultáneo de activos y fondos, a través de contratos inteligentes bloqueados por tiempo en blockchain separadas, reflejando los términos entre sí y bloqueando activos y fondos. Si ambas partes cumplen con sus obligaciones, los activos y fondos se desbloquean e intercambian.

En caso de incumplimiento, los activos y fondos se devuelven. Este enfoque transparente, eficiente y capaz de funcionar en cadena cruzada mejora la seguridad de la liquidación, reduce los costos y agiliza las transacciones financieras. Usar EcP basado en una blockchain privada y sancionada significa que las instituciones financieras tradicionales pueden involucrarse sin menos riesgo regulatorio.

Aunque parezca futurista, las compañías en América Latina, principalmente en Brasil, están desarrollando casos de uso para contratos inteligentes y liquidación de EcP. Más notablemente, esto incluye miembros del sector bancario tradicional.

### CBDC

El comercio que implica contratos inteligentes basados en blockchain debe pagarse usando una moneda digital basada en esta tecnología. Por lo tanto, para habilitar estas transacciones, los bancos centrales tienen un gran interés en desarrollar una moneda digital oficialmente sancionada y regulada para dichos usos, o una CBDC.

A medida que esta tendencia se va desarrollando poco a poco, el panorama financiero está preparado para lograr un equilibrio armónico entre la administración centralizada y la tecnología distribuida, apuntalando

## Los principales desafíos de la IA generativa

La IA generativa también presentará su propio conjunto único de desafíos, que van desde el poder informático hasta consideraciones éticas y de privacidad. Estas son las 7 preocupaciones principales que están surgiendo a medida que la IA generativa se va adoptando a nivel global figuran las siguientes:

**Equidad.** Los modelos pueden generar sesgo algorítmico debido a datos de entrenamiento imperfectos o decisiones tomadas por los ingenieros que desarrollan los modelos.

**Propiedad Intelectual.** Los datos de entrenamiento y las salidas del modelo pueden infringir materiales protegidos por derechos de autor, marcas registradas, patentes o protegidos legalmente de alguna otra manera.

**Confiabilidad.** Los modelos pueden producir diferentes respuestas a las mismas indicaciones, asignando al usuario la responsabilidad de evaluar la exactitud y confiabilidad de los resultados.

**Privacidad.** Podrían surgir consideraciones de

privacidad si los usuarios ingresan información que luego termina en las salidas del modelo de una forma que hace que las personas sean identificables.

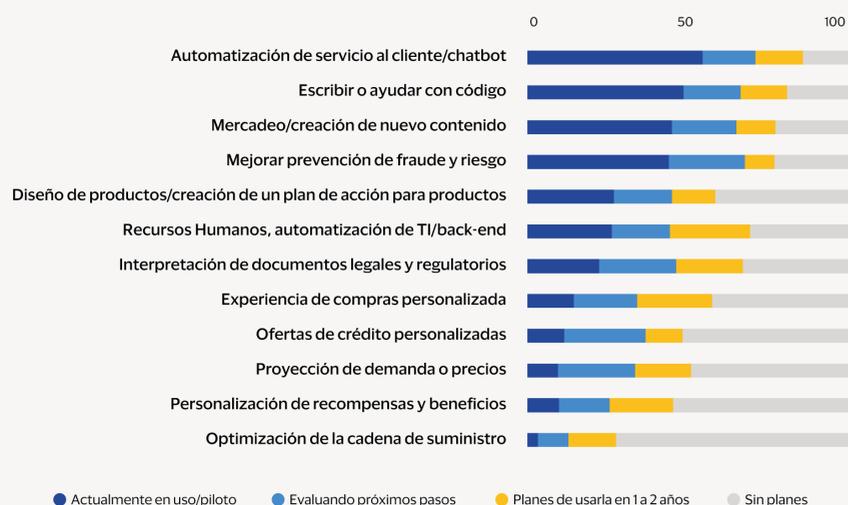
**Seguridad.** La IA generativa puede ser utilizada por malhechores para acelerar la sofisticación y velocidad de los ataques cibernéticos. Además, sin un marco o principios rectores, es posible que la IA generativa pueda producir contenido irrelevante y a veces perjudicial conocido como “alucinaciones de la IA”.

**Social.** El poder computacional necesario para entrenar la IA generativa puede costar varios millones de dólares y tener un impacto ambiental. De hecho, entrenar a un modelo grande de procesamiento en lenguaje natural tiene aproximadamente la misma huella de carbono que operar 5 automóviles durante su vida útil.

**Transparencia.** Es posible que los modelos entrenados con fuentes y modelos propios no proporcionen información sobre la justificación de los resultados.

### Etapas de adopción entre diferentes casos de uso de IA regenerativa

% de empresas que se encuentran en cada etapa de adopción, como % del total de respuestas



Fuente: Visa Inc.

### Casos de uso de IA generativa más comunes

% de compañías que están usando IA generativa para el caso de uso, como un % del total de respuestas



Fuente: Visa Inc.

un futuro en el que coexisten diversas monedas, incluidas las CBDC, monedas locales y mundiales, y realizan transacciones de manera eficiente a través de la tokenización.

Este cambio hacia la interoperabilidad impulsada por blockchain está transformando la industria financiera hacia un ecosistema más eficiente, transparente y conectado, desbloqueando billones de activos y facilitando un comercio más rápido y seguro que nunca antes.

### - La llegada de la IA generativa a la región

A medida que la tecnología de comunicación y almacenamiento de datos se ha acelerado, también lo ha hecho la velocidad de cambio de nuestras vidas modernas.

En este momento, estamos a la vanguardia en una disrupción y aceleración masiva relacionada tanto con la comunicación como con la gestión de datos de la mano de la IA generativa.

El salto de la predicción (IA predictiva) a la creación (IA generativa) hizo que la IA sea la tendencia más seguida en el estudio de este año, seleccionada por más de un tercio de los participantes.

El estudio de innovación de este año muestra que las empresas ya están rediseñando todas sus estructuras operativas en torno a esta tecnología emergente porque la mayoría reconoce que la IA generativa será la tecnología preferida para cualquiera que desee innovar, seguir siendo competitivo y crecer.

El 86% de las empresas ya están probando o usando una herramienta de IA generativa, pero muchas aún están explorando cómo integrar completamente la IA en sus operaciones, equilibrando el costo, las consideraciones de privacidad y otras necesidades operativas.

Entre las 72 empresas que brindaron información adicional sobre su uso de IA, el 54% la están utilizando para la automatización de chatbot/servicio al cliente, el 48% para la prevención de fraude, el 45% para escribir código y el 44% para generar nuevo contenido de marketing.

### Hiperpersonalización

El siguiente paso en la trayectoria de la IA, para el cual faltan aún de 3 a 5 años según los entrevistados, será la creación de soluciones patentadas de IA generativa que puedan usarse tanto para funciones internas como externas.

La creación de estas soluciones patentadas no tiene que hacerse completamente de manera interna, y las compañías a menudo confían en propuestas

personalizables de terceros para servir como base tecnológica. Sin embargo, en todos los casos se adaptará específicamente a la empresa en cuestión.

Esto permitirá a las empresas tener una herramienta que esté integrada con sus datos internos (por ejemplo, una herramienta que cree propuestas basadas en documentos anteriores en la nube de la empresa) que, a la vez, proporcione nuevas propuestas a sus clientes basadas en información existente (por ejemplo, correo electrónico personalizado a un cliente que ofrece

### Tendencias en la industria de pagos en los próximos 12 a 24 meses

Payments and Commerce Market Intelligence (PCMI) cree que las siguientes tendencias se materializarán en la industria de pagos en América Latina en los próximos 12 a 24 meses:

**Mayor regulación debido a tecnologías emergentes.** Con el crecimiento de la IA generativa y las finanzas abiertas, el uso de datos se está volviendo más estratégico y abundante. Los legisladores pueden publicar nuevas pautas o propuestas para abordar la protección del consumidor y la privacidad de los datos.

**Un papel más preponderante del gobierno en los pagos.** El gobierno no solo está más involucrado en la creación de regulaciones sobre la IA generativa, sino también en el marco emergente para las finanzas abiertas y las CBDC. Se espera que los gobiernos se conviertan en actores fundamentales en la industria de pagos.

**Una nueva ola de innovación para gestionar y asegurar transacciones rápidas, incluyendo:** Conciliación de transacciones, nuevas formas de manejar los contracargos, devoluciones y controversias, seguridad biométrica e identidad digital.

**Los pagos se vuelven invisibles.** Mayor uso de billeteras digitales, tarjetas virtuales que reemplazan a las tarjetas de plástico, aumento de las transferencias de banco a banco, pagos biométricos/faciales y Tap to Phone.

**Las billeteras se vuelven más centrales que nunca, siendo propietarias de la relación con el cliente.** Esto es evidente en la consolidación de diferentes cuentas bancarias en una sola billetera, creando una herramienta centralizada para pagos y administrar finanzas.

**Servicios mejorados basados en datos con IA.** Autorización mejorada de transacciones y mejor detección de fraude, compras impulsadas por IA a través de asistentes personales, experiencias personalizadas y participación del cliente.

**Consumidores que experimentan con nuevas fuentes de valor:** Puntos de lealtad como moneda; liquidez basada en activos duros (especialmente empresas); las CBDC, aún no son una realidad para el uso del consumidor, pero las instituciones financieras deben estar pensando en cómo habilitar el uso de CBDC a largo plazo; y, el auge de la red de valor digital.

un servicio o producto específico). A lo largo de las entrevistas, los participantes frecuentemente afirmaron que los principales innovadores serán aquellos que puedan brindar los servicios más personalizados, eficientes y de valor agregado a escala. Un ejemplo de esto son los bancos.

En la actualidad, las instituciones financieras tienden a tener cientos de miles (si no millones) de clientes, lo que hace que ofrecer servicios a clientes de forma individual sea prácticamente imposible en cuanto a costo.

El sistema de finanzas abiertas, blockchain y la tokenización, combinados con la IA generativa, no solo permitirán contar con un “mayordomo” personal para cada usuario, sino que también optimizarán la creación de nuevas soluciones basadas en los datos existentes de clientes.

**El estudio**

Para el estudio del 2023, PCMI, una subsidiaria de AMI, compañía de inteligencia de mercado para América Latina, entrevistó a más de 120 empresas de sectores como emisión, comercio minorista, aceptación, préstamos, en más de 10 países de la región para tomar con precisión el pulso de lo que está sucediendo.

AMI, los fundadores de PCMI que tienen más de 4 décadas de experiencia en inteligencia de mercado, han realizado más de 300 estudios en la industria de pagos.

Estos estudios han abarcado más de 20 mercados en América Latina y el Caribe, además de otros mercados del mundo.



Fuente: iStock

La IA generativa y open finance son las tendencias más seguidas en el estudio de Visa, con empresas de la región rediseñando sus estructuras operativas en torno a estas tecnologías emergentes.

# Crédito al sector privado crece 0,9% en agosto y a las empresas avanza en 0,5%

Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas registraría en agosto un crecimiento de 3,7% en términos interanuales. El crédito a personas registró una tasa de crecimiento interanual de 0,5% en agosto, reportó el BCR.

El crédito al sector privado –que incluye préstamos otorgados por bancos, financieras, Cajas Municipales y rurales y cooperativas– registró un crecimiento interanual de 0,9% en agosto, mayor al registrado en julio (0,8%), pero menor a los registrados en junio (1,3%) y mayo (1,1%), informó el Banco Central de Reserva (BCR).

El resultado de agosto correspondió a una tasa de variación de 0,3% en el mes. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito al sector privado registraría un crecimiento de 2,4% en términos interanuales en el mismo periodo.

El crecimiento interanual del crédito destinado a las personas se ubicó en 0,5% en agosto (1,4% en el mes previo). Por su parte, el crédito a las empresas se incrementó en 1,2% en términos interanuales (0,5% en julio).

Por monedas, la tasa de crecimiento interanual del crédito al sector privado en soles fue de 1,6% en agosto, explicada por el aumento del crédito a las empresas (2,2%) y del crédito a las personas (0,9%).

Por su lado, el crédito al sector privado en moneda extranjera disminuyó en 1,2% a nivel interanual, explicado por una caída del crédito a las personas (5%) y el crédito a las empresas (0,7%).

## Empresas

La tasa de crecimiento interanual del crédito a las empresas aumentó de 0,5% en julio a 1,2% en agosto, lo que corresponde a un incremento mensual de 0,7%. Si se excluye el saldo de las colocaciones del Programa Reactiva Perú, el crédito a las empresas registraría en agosto un crecimiento de 3,7% en términos interanuales.

El saldo del crédito del segmento de corporativo y gran empresa aumentó 3,4% interanual, lo que corresponde a un incremento mensual de 1%. Esta categoría representa el 53,8% del saldo de crédito de las Sociedades Creadoras de Depósitos otorgado a las empresas.

Por su parte, el crédito a medianas empresas registró una reducción de 2,6%, lo que corresponde a un aumento mensual de 0,2%, explicado por el incremento del crédito mensual en soles (0,6%), compensado parcialmente por una caída del crédito mensual en dólares (0,7%).

Por su parte, el crédito a las micro y pequeñas empresas (Mypes) registró una caída a nivel interanual (0,2%) y un incremento a nivel mensual (0,3%).

## Personas

El crédito a personas registró una tasa de crecimiento interanual de 0,5% en agosto, lo que corresponde a una caída mensual de 0,2%. Dentro de este segmento, el crédito de consumo registró una reducción interanual de 2,5%, que corresponde a una disminución mensual de 0,6%.

Dentro del segmento de consumo, el crédito vehicular presentó un crecimiento interanual de 5,5% (4,6% en julio) y una ratio de dolarización de 9,8%. Los créditos asociados a tarjetas se redujeron en 1,6% mensual y registraron una ratio de dolarización de 13%.

De otro lado, la tasa de variación interanual del resto de créditos de consumo se redujo de -0,4% en julio a -1,7% en agosto.

En cuanto al crédito hipotecario, la tasa de crecimiento interanual se mantuvo estable en 5,3% en agosto. El coeficiente de dolarización de estos créditos se redujo a 7,3% en agosto.

Con información al 25 de septiembre, 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 recortar la tasa de interés de referencia en 0,25 puntos porcentuales en septiembre, esta registra una reducción acumulada en el año de 1,50 puntos porcentuales.

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 2,1% en

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL, POR TIPO DE COLOCACIÓN <sup>1/2/</sup>

	Millones de S/		Tasas de crecimiento (%)				
	Ago-24	Dic-23/ Dic-22		Jul-24/ Jul-23	Ago-24/ Ago-23		Ago-24/ Jul-24
		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú		Sin Reactiva Perú	Con Reactiva Perú	
<b>Crédito a empresas</b>	<b>251 119</b>	<b>3,6</b>	<b>-2,3</b>	<b>0,5</b>	<b>3,7</b>	<b>1,2</b>	<b>0,7</b>
Corporativo y gran empresa	135 009	2,3	-0,3	2,8	4,1	3,4	1,0
Medianas empresas	51 856	1,3	-11,7	-3,8	4,4	-2,6	0,2
Pequeña y microempresa	64 254	8,5	2,2	-0,7	2,2	-0,2	0,3
<b>Crédito a personas</b>	<b>168 737</b>	<b>7,1</b>	<b>7,1</b>	<b>1,4</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,2</b>
Consumo	99 936	8,3	8,3	-1,2	-2,5	-2,5	-0,6
Vehiculares	3 298	11,4	11,4	4,6	5,5	5,5	0,9
Tarjetas de crédito	17 237	10,4	10,4	-5,4	-7,7	-7,7	-1,6
Resto	79 401	7,7	7,7	-0,4	-1,7	-1,7	-0,4
Hipotecario	68 801	5,4	5,4	5,3	5,3	5,3	0,4
Mivivienda	11 363	11,6	11,6	6,6	6,1	6,1	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>419 856</b>	<b>5,0</b>	<b>1,3</b>	<b>0,8</b>	<b>2,4</b>	<b>0,9</b>	<b>0,3</b>

1/ Los saldos en dólares se valúan a tipo de cambio constante (S/ 3,71 por US\$).

2/ A agosto de 2024, el saldo total de los créditos Reactiva Perú (S/ 3 116 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

agosto, mientras que su tasa de crecimiento interanual se elevó de 8,8% en julio a 11,2% en agosto.

La liquidez aumentó 2,1% en el mes debido a un incremento del circulante (1,7%), los depósitos a plazo (4,3%), los depósitos a la vista (2,5%) y los depósitos de ahorro (0,2%).

Por un lado, la liquidez en soles se incrementó en 1,8% en agosto, que se explica por el aumento del circulante (1,7%), los depósitos a la vista (4,2%), los depósitos a plazo (1,9%) y los depósitos de ahorro (0,3%).

Por su parte, la liquidez en moneda extranjera aumentó en 3,1% en el mes debido al incremento de los depósitos a plazo (8,9%) y los depósitos de ahorro (0,1%).

Valuada a tipo de cambio constante de diciembre del 2023, la dolarización de la liquidez se incrementó a 27,9% en agosto y la dolarización de los depósitos aumentó de 33,1% en julio a 33,4% en agosto.

### Pasivos externos

En agosto, los pasivos externos de la banca disminuyeron US\$468 millones. Por componentes de plazo, los pasivos de corto plazo (vencimiento menor o igual a un año) se redujeron en US\$465 millones, y los pasivos de mediano y largo plazo disminuyeron US\$3 millones.

Para las empresas bancarias, la ratio de pasivos externos sobre crédito total al sector privado registra un nivel de 13,6% en agosto 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.

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/6.275 millones; mientras que los pasivos externos en dólares a US\$10.901 millones.

### Ahorro

El saldo de ahorro en el sistema financiero aumentó 1,1% en el mes, con lo que se registra un crecimiento interanual de 9,4%. Esta evolución mensual se explica por un incremento en los depósitos (2,1%), y en el patrimonio de los fondos mutuos (5,2%), compensado parcialmente por una reducción en el patrimonio de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) en 3,9%.

En agosto, la participación de las inversiones externas dentro del portafolio de inversiones de las AFP se redujo, ubicándose en un nivel de 46,5%; mientras que la participación de las inversiones domésticas aumentó a 53,5%.

Por un lado, la participación de los depósitos en entidades financieras locales dentro de este rubro, así como la participación de las inversiones de renta fija, aumentaron a 4,8% y 33,7%, respectivamente.

Por otro lado, la contribución de la renta variable disminuyó de 24,5% a 23,7%. En consonancia, el coeficiente de dolarización total de la cartera de inversiones se redujo a 60,7% en agosto.

### CRÉDITO AL SEGMENTO DE EMPRESAS, SEGÚN MONEDA Y TAMAÑO DE EMPRESA

	Millones de S/ Ago-24	Tasas de crecimiento (%)			
		Jun-24/ Jun-23	Jul-24/ Jul-23	Ago-24/ Ago-23	Ago-24/ Jul-24
<b>Corporativo y gran empresa</b>	<b>135 009</b>	<b>2,2</b>	<b>2,8</b>	<b>3,4</b>	<b>1,0</b>
M.N.	64 943	5,5	4,6	9,0	3,0
M.E. (US\$ Millones)	18 886	-0,6	1,3	-1,2	-0,7
Dolarización (%)	51,9	52,8	52,8	51,9	51,9
<b>Medianas empresas</b>	<b>51 856</b>	<b>-3,7</b>	<b>-3,8</b>	<b>-2,6</b>	<b>0,2</b>
M.N.	37 352	-5,8	-5,6	-4,3	0,6
M.E. (US\$ Millones)	3 909	2,1	1,3	1,9	-0,7
Dolarización (%)	28,0	28,8	28,2	28,0	28,0
<b>Pequeña y micro empresa</b>	<b>64 254</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,3</b>
M.N.	62 678	0,4	-0,6	-0,1	0,3
M.E. (US\$ Millones)	425	-8,4	-4,5	-3,4	1,5
Dolarización (%)	2,5	2,4	2,4	2,5	2,5
<b>TOTAL</b>	<b>251 119</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>	<b>1,2</b>	<b>0,7</b>
M.N.	164 973	0,7	0,1	2,2	1,4
M.E. (US\$ Millones)	23 220	-0,3	1,2	-0,7	-0,7
Dolarización (%)	34,3	34,7	34,8	34,3	34,3

Nota: Los criterios para clasificar los créditos a empresas por segmento de crédito se realiza de acuerdo a la SBS. Mediante la Resolución N° 02368-2023 del 14 de julio de 2023, la SBS modificó la definición del crédito a empresas por segmento. En paréntesis, la información válida hasta setiembre 2024.

**Corporativo:** Ventas anuales superiores a S/ 200 millones (ídem).

**Grandes empresas:** Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones (Ventas anuales entre S/ 20 millones y S/ 200 millones; o mantener emisiones en el mercado de capitales el último año).

**Medianas empresas:** Ventas anuales entre S/ 5 millones y S/ 20 millones (Endeudamiento total superior a S/ 300 mil o ventas anuales no mayores a S/ 20 millones).

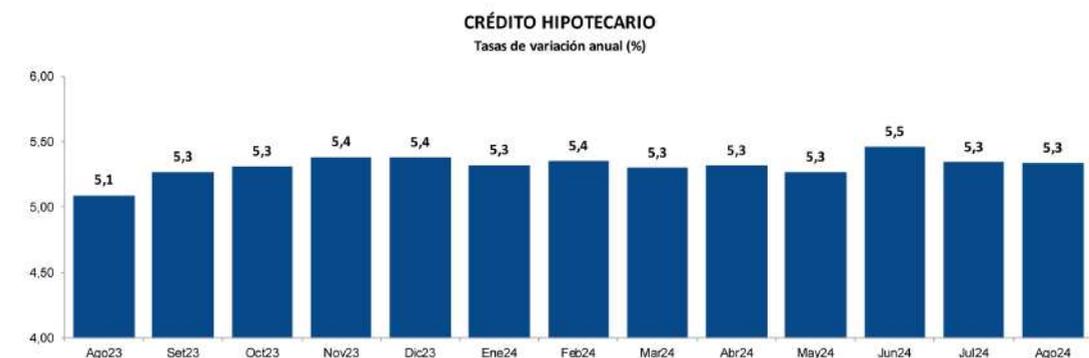
**Pequeñas empresas:** Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total mayor a S/ 20 mil (Endeudamiento total entre S/ 20 mil y S/ 300 mil).

**Microempresas:** Ventas anuales menores a S/ 5 millones y endeudamiento total menor a S/ 20 mil (Endeudamiento total no mayor a S/ 20 mil).

Fuente: BCR



Fuente: BCR



Fuente: BCR

# 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

# No juguemos al azar Cuando el fuego de la innovación choca con la realidad



**Raúl Castro Chávez**  
Coach ejecutivo, PNL y business coach, Business Evolution Consulting

Hace algunos años, tuve el privilegio de liderar la implementación de una tecnología que prometía revolucionar nuestros procesos comerciales. La emoción era palpable, esa adrenalina que te inyecta lo último en innovación. Nos lanzamos con todo, convencidos de que estábamos a punto de alcanzar la cima, pero tan rápido como la novedad nos entusiasmó, nuestro cliente interno la desechó sin piedad y la inversión no trajo los resultados, simplemente no estuvieron a la altura de las expectativas en todo sentido.

Ahora, no me malinterpreten, la tecnología no era el problema, era robusta, innovadora, lo mejor del momento, pero había un detalle que subestimamos: nuestro equipo no estaba preparado para exprimir todo su potencial.

No se trataba solo de aprender a usar una nueva herramienta, era un reto mucho más profundo. Nos topamos con una barrera invisible pero demoledora: el mindset y la actitud ante el cambio, la disposición para dejar atrás lo familiar y abrazar lo desconocido, todo ello se convirtió en nuestro verdadero y mayor desafío y eso, amigos, es algo que ninguna tecnología, por más avanzada que sea, puede resolver por sí sola.

Cuando se menciona la palabra “capacitación” muchos piensan automáticamente en entrenamiento técnico. Claro, es innegable que, sin una base técnica sólida, ningún empleado puede desempeñar sus funciones de manera efectiva, pero permítanme ser claro: en mi experiencia, la falta de habilidades técnicas es solo la punta del iceberg.

Lo realmente interesante está debajo de la superficie, es ahí donde se ocultan las verdaderas brechas que afectan el rendimiento y la innovación. La capacitación no es solo cuestión de enseñar a usar una herramienta o seguir un proceso, se trata de moldear mentalidades, de afilar la capacidad de adaptación, de fortalecer la resiliencia

frente al cambio. Ahí es donde reside el verdadero poder, y es ahí donde se gana o se pierde la batalla.

He presenciado cómo, incluso los empleados más capacitados técnicamente, pueden quedar atrapados en viejos paradigmas, esos que actúan como anclas, frenando su capacidad para adaptarse a nuevas herramientas o metodologías.

Un ejemplo claro: imagina a un equipo de ventas acostumbrado al enfoque tradicional, que de repente se enfrenta a un CRM más avanzado. No es que no puedan aprender a usarlo, eso es lo de menos; el verdadero obstáculo es que no creen en su valor o, peor aún, temen el cambio que representa. Aquí se revela una verdad incómoda: la capacitación técnica, por sí sola, es apenas una pieza de un rompecabezas mucho más complejo.

***“La capacitación no es solo cuestión de enseñar a usar una herramienta o seguir un proceso, se trata de moldear mentalidades, de afilar la capacidad de adaptación, de fortalecer la resiliencia frente al cambio. Ahí es donde reside el verdadero poder, y es ahí donde se gana o se pierde la batalla”.***

La falta de capacitación 360 grados es como no alimentarse 360 grados, así como la anemia es una enfermedad silenciosa que trae graves consecuencias en cuerpo y mente, la falta de capacitación también ocasiona este daño, es un daño silencioso que va corroyendo los resultados, el servicio al cliente, el trabajo en equipo, el compromiso, la cultura organizacional.

Muchas veces se deja de lado la capacitación 360 grados porque no se ve, no se comprende, es de largo plazo, sin embargo, cuando un barco tiene muchos agujeros, simplemente por más que intentes avanzar al final se hunde y el proceso de sacarlo del fondo del mar es más doloroso que la inversión que se pudo haber hecho inicialmente.

¿Cómo hacer el cambio? Comienza por cambiar las creencias de las personas, de manera grupal y luego de manera individual, avanza paso a paso en la incorporación de cambios, lidera y acompaña, empodera, mide y refuerza, adapta, revisa el proceso, celebra el resultado, paso a paso, uno a la vez.

# MICROFINANZAS.

Suplementos comerciales

Avisos publicitarios

Espacios contratados



Publicista: Wilfredo Quiroz Fuentes

+51 955 573 812

wilfredo.quiroz@microfinanzas.pe