

Te haré entender, y te enseñaré el camino en que debes andar; Sobre ti fijaré mis ojos. (Salmos 32:8)

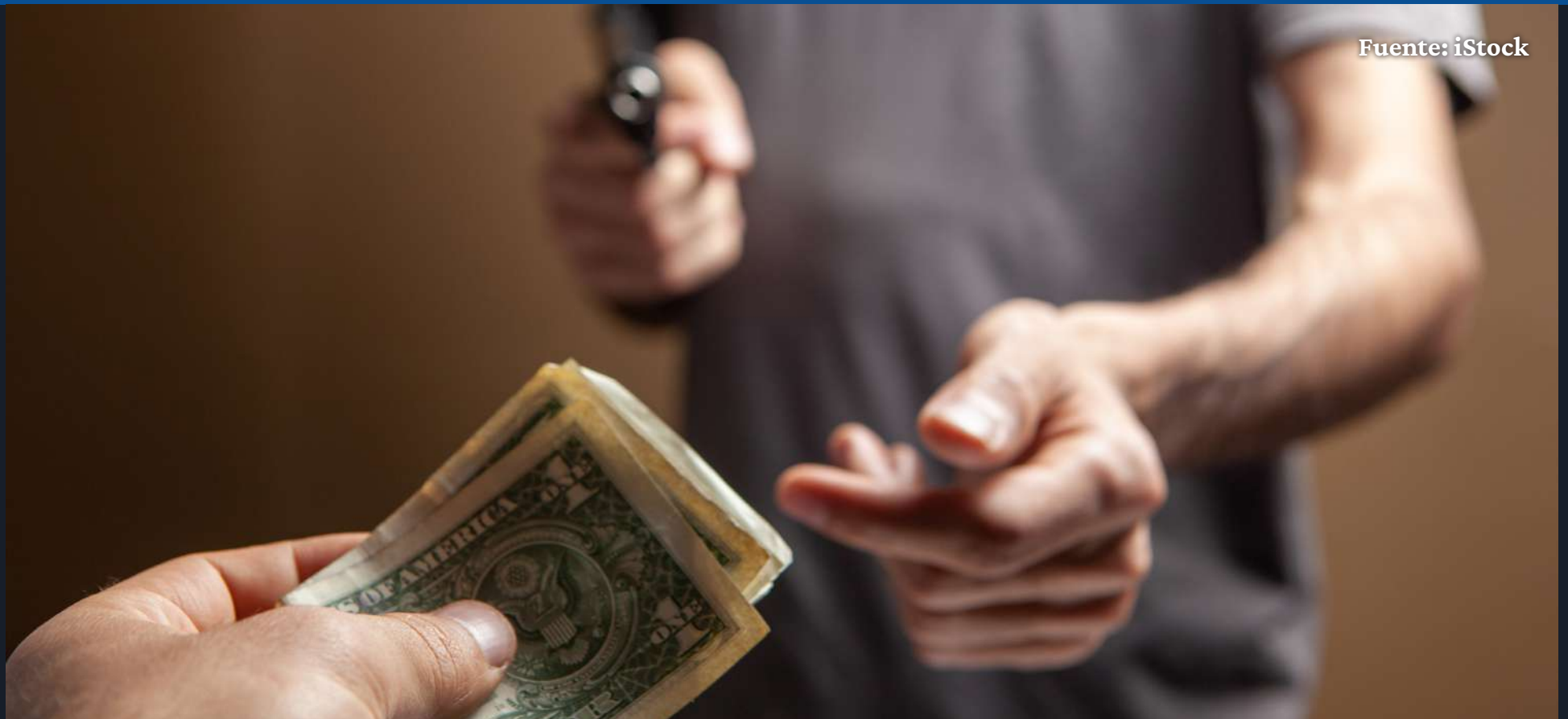
Edición N°230 - Enero 2025

Directora: Neisy Zegarra Jara

# MICROFINANZAS®

La revista del sistema financiero peruano

Fuente: iStock



## \$13,000 millones en sombra: La economía ilegal que devora el 3.5% del PBI peruano

Revelaciones sobre cómo mafias de extorsión, minería ilegal y narcotráfico operan en red, con impacto directo en el crecimiento nacional. Urgen políticas públicas efectivas para restaurar la seguridad y fortalecer la confianza empresarial.

### Fondo de garantía

Detalles del programa de financiamiento que prepara el Ministerio de la Producción para modernizar tecnológicamente a 21,000 microempresas y fomentar su competitividad, con declaraciones de César Quispe, viceministro de Mype e Industria.



Págs. 17-19

### En problemas

A noviembre 2024, la cartera de créditos mantiene tendencia decreciente desde el año 2022, llegando a su nivel más bajo el 2024 (0.7% anual). Mientras que el riesgo de la cartera morosa (10%), advierte María Belén Effio.



Págs. 42-44

### Pobreza multidimensional

Javier Herrera (PUCP) y Álvaro Monge (Macroconsult) cuestionan la metodología del Midis por omitir temas clave como seguridad y anemia infantil. La medición de la pobreza debe considerar un enfoque integral.



Págs. 46-49



Versión Digital

Perspectivas, logros y desafíos para el desarrollo del Perú en 2025



### 6-7 Tinkuy 2025

El noveno encuentro anual de líderes de Caja Cusco reunió a más de 450 representantes de las 24 regiones del país para presentar resultados clave del 2024 y definir estrategias para 2025.

### 8-10 Economía criminal

Ricardo Valdés de CHS Alternativo advierte que en el país se está formando una "economía circular del crimen". Se analiza su estructura financiera y su impacto en sectores formales.

### 12-13 Costo del crimen

El aumento de homicidios y extorsión afecta a 2.1 millones de Mipymes, reduciendo inversión y costando hasta 3.5% del PBI anual.

### 14-15 Desafío Mypes

Solo el 5% de las mypes sobreviven más de dos años, o que resalta la urgencia de flexibilizar el acceso al crédito, fomentar la formalización y crear una banca de fomento que impulse su sostenibilidad a largo plazo.

### 16 Opinión

El optimismo y dinamismo de las Mypes impulsan la Campaña Escolar 2025. José Buendía Matta, de Mibanco, destaca que el reto es sostener este impulso con apoyo financiero y adaptación emprendedora.

### 17-19 Garantía estatal

El viceministro César Quispe anunció un nuevo fondo de garantía para financiar la modernización tecnológica de las mypes, cubriendo hasta el 80% de los proyectos tecnológicos con un tope de \$200,000.

### 20 Opinión

Jose Callegari, Líder del Programa Contigo Emprendedor de BCP, destaca que mantener las finanzas organizadas es clave para el éxito empresarial y para aprovechar oportunidades de crecimiento, asegurando la sostenibilidad a largo plazo.

### 21 Opinión

El Padre Edmundo Hernández, Presidente del Directorio de Caja Ica, destaca que el éxito de la entidad se basa en el desarrollo integral de sus colaboradores. A través de programas de reconocimiento y espacios lúdicos, se fomenta un ambiente de trabajo positivo y colaborativo.

### 22 Doble calificación

Caja Arequipa es la primera caja municipal del Perú en obtener la doble calificación de riesgo 'A-', destacando su solidez y crecimiento sostenido.

### 23 Opinión

La IA transforma las finanzas con análisis predictivo y eficiencia operativa, impulsando la toma de decisiones y la competitividad empresarial, comenta Luis Bazán del Grupo Visión Empresarial.

### 24-25 Consumo estratégico

Los peruanos priorizan calidad y promociones en sus compras ante la restricción presupuestaria. Mientras, el comercio electrónico y las billeteras digitales siguen ganando terreno.

### 26-27 Open banking

Especialistas destacan la urgencia de avanzar hacia un marco normativo de open banking y una identidad digital robusta, lo cual favorecería la competitividad y la incorporación de nuevos actores al ecosistema financiero peruano.

### 28-29 Brechas laborales

Un aumento del sueldo mínimo sin políticas complementarias podría agravar la desigualdad entre trabajadores formales e informales. Fernando Villarán, de la UARM, destaca la urgencia de impulsar la productividad para que los beneficios lleguen a todos los sectores laborales.

### 30-33 Competitividad

El sistema financiero destaca por una banca múltiple sólida, con altos niveles de solvencia y rentabilidad. Por su parte, las cajas municipales y financieras presentan un rendimiento moderado, mientras que las cajas rurales enfrentan importantes retos económicos.

### 36 Bonos Inclusivos

BBVA, BID Invest y COFIDE impulsan bonos sociales por US\$200 millones para fortalecer el financiamiento de MYPE lideradas por mujeres en Perú.

### 37 Opinión

George Luna, de Financiera Confianza, destaca que el reto es transformar los microseguros en soluciones accesibles mediante esfuerzos conjuntos del Estado, entidades financieras y aseguradoras.

### 38-41 Pagos QR

El Banco de la Nación lanzará próximamente pagos inmediatos mediante código QR a través de su App BN, fortaleciendo su estrategia de digitalización, según Cecilia Arias, Gerente de Productos e Inclusión Financiera de la entidad estatal.

### 42-44 Crecimiento Desigual

El análisis de Cresient, dirigido por María Belén Effio, muestra que el sector microfinanciero experimenta una desaceleración en el crecimiento de su cartera de créditos, alcanzando su punto más bajo en 2024.

### 45 Opinión

Bruno Flores, de FOCMAC, destaca que una retroalimentación bien estructurada impulsa el aprendizaje, mejora el desempeño y fortalece el sentido de pertenencia en las organizaciones.

## MICROFINANZAS

© 2007. Todos los derechos reservados.

© 2025 Edición N° 230

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.

### 46-49 Nuevo Enfoque

La pobreza multidimensional en el Perú enfrenta retos clave, con la propuesta del Midis incorporando nuevas dimensiones de medición. Sin embargo, persisten dudas sobre su viabilidad y eficacia para orientar políticas públicas efectivas.

### 50-52 Enfoque Integral

Federico Arnillas, presidente de la Mesa de Concertación para la Lucha Contra la Pobreza, destaca la necesidad de un enfoque de derechos en la medición de la pobreza multidimensional, evaluando las privaciones que afectan el bienestar y los derechos fundamentales de las personas.

### 54-55 Consolidación del sistema

La SBS impulsa la fusión de las cooperativas de ahorro y crédito en Perú para fortalecer el sistema, mejorar la eficiencia y ampliar la cobertura en zonas alejadas. Desde 2019, el número de COOPAC ha disminuido un 46.67%, pasando de 445 a 237.

### 56-58 Socio capitalista

Manuel Rabines, gerente de Fenacrep, destaca que la entrada de un socio capitalista es una opción más viable para fortalecer el capital de las cooperativas que una fusión, evitando retos operativos y geográficos.

### 59 Opinión

Jorge Alva, experto en innovación, dice que las microfinancieras deben diversificar productos, fortalecer la inclusión financiera y adoptar tecnologías avanzadas para mantenerse competitivas.

### 61-63 Microfinanzas al día

**Directora**  
Neisy Zegarra Jara

**Colaboradores:**  
Wilder Mayo, Yamil Rodríguez, Nikolle Paredes, Evelyn Zúñiga, Mathías Becerra

**Diseño y diagramación**  
Anderson Castro Santiago  
+51 902 172 796

## MICROFINANZAS

Publicidad: +51 955 573 812 wilfredo.quirroz@microfinanzas.pe





# Caja Arequipa alcanza una histórica **segunda A** en fortaleza financiera, consolidándose como referente en microfinanzas

La primera y única Caja Municipal con esta doble calificación, destacando por su liderazgo, crecimiento en colocaciones y clientes, y sólida solvencia. **Esta certificación refleja nuestro compromiso con la inclusión financiera y el progreso del Perú.**

*Calificadoras de riesgo:*



# Perspectivas, logros y desafíos para el desarrollo del Perú en 2025



El 2025 se proyecta como un año de grandes retos y oportunidades para la economía peruana. Los análisis económicos prevén un crecimiento moderado impulsado por la recuperación de sectores estratégicos como la minería, agroexportación y construcción, así como por la estabilidad macroeconómica que ha caracterizado al Perú en las últimas décadas (el Ministerio de Economía y Finanzas prevé un crecimiento de 3.1%, mientras que los agentes económicos esperan entre 2.8% y 3%). Sin embargo, será crucial fortalecer la confianza de los inversionistas y fomentar un entorno favorable para la inversión privada, motor indispensable para el desarrollo sostenible y la reducción de la pobreza.

En este contexto, se espera que la inversión privada crezca un 2.3% al cierre del año pasado y un 4.1% en 2025, según el Banco Central de Reserva. Este factor no solo genera empleo y dinamiza la economía, sino que también actúa como un catalizador para el desarrollo de las empresas, especialmente de aquellas en el ámbito de las microfinanzas. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la mejora de la confianza empresarial impulsará el crecimiento de la inversión privada en 2025; sin embargo, la incertidumbre política la mantendría moderada.

El impacto de esta inversión se traduce en la creación de oportunidades, el fortalecimiento del tejido empresarial y la mejora de la calidad de vida de miles de peruanos. Para que esta tendencia se mantenga, es necesario garantizar un marco jurídico estable, promover alianzas público-privadas y generar incentivos que estimulen la formalización y el emprendimiento. Asimismo, resulta urgente fortalecer las estrategias estatales para hacer

frente al incremento de la inseguridad ciudadana, que afecta tanto a la economía peruana como a los pequeños negocios e incluso a las familias.

En esta edición de la revista **Microfinanzas** realizamos un análisis de la situación de las micro y pequeñas empresas (Mypes), el costo de la inseguridad ciudadana y la situación de la pobreza multidimensional, considerando que el próximo mes el INEI debe publicar los primeros datos oficiales del impacto de este fenómeno en el país.

En ese contexto, las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el Perú enfrentan un panorama complejo en este 2025. Sin embargo, la acertada participación de las entidades financieras y cajas municipales, manteniendo un enfoque flexible y adaptado a las necesidades de los pequeños emprendedores, es un gran aliciente para quienes son la fuerza que impulsa el desarrollo económico en el Perú. Las facilidades para reestructurar deudas y los diseños de productos accesibles son iniciativas que fortalecen a este importante sector.

No podemos dejar de destacar la fortaleza del sol peruano, reconocido en el 2024 como la moneda más sólida de Latinoamérica. Esta estabilidad refleja una gestión fiscal y monetaria prudente, que ha permitido al Perú mantenerse resistente frente a los cambios del mercado global. Ante esta realidad, para mantener la solidez de nuestra moneda es necesario implementar políticas consistentes que prioricen el control de la inflación, el fortalecimiento de las reservas internacionales y la promoción de la confianza en el sistema financiero.

En el ámbito institucional, celebramos los 43 años de vida de Caja Piura, un hito que pone de manifiesto la trayectoria y el liderazgo de esta institución.

También reconocemos el logro histórico de Caja Ica, que ha superado los S/1,600 millones en captaciones, consolidándose como un referente en el sector por su eficiencia y compromiso con el progreso de sus clientes.

Por supuesto, felicitamos el nombramiento de Luis Fernando Vergara como nuevo presidente del directorio de Caja Cusco, institución clave en el sector de las microfinanzas. Su liderazgo promete continuidad en la misión de promover el desarrollo económico a través de servicios financieros inclusivos. La revista **Microfinanzas** le desea éxito en esta nueva etapa con la seguridad de que impulsará iniciativas innovadoras para fortalecer las Mypes peruanas.

Además, saludamos al Banco de la Nación por sus 59 años de creación institucional, destacando su papel fundamental en la promoción de la inclusión financiera y su compromiso con el desarrollo de nuestro país.

Finalmente, este 2025 será un año desafiante, pero también lleno de oportunidades. La economía en nuestro país requiere esfuerzos conjuntos y un liderazgo firme para enfrentar las adversidades y capitalizar las oportunidades. En la revista **Microfinanzas** renovamos nuestro compromiso de ser un espacio de análisis, reflexión y difusión de las buenas prácticas y los logros de las instituciones financieras, contribuyendo a que las microfinanzas sigan siendo un motor de desarrollo para el Perú.



# ESO SÍ PASA DE REGRESO A CLASES

## Sorteamos

**9 BECAS DE ESTUDIO**

de

**S/5,000**



\*Vigencia de campaña: 01 de febrero al 30 de abril del 2025. Para más información: [www.cajaica.pe](http://www.cajaica.pe)



# Tinkuy 2025: liderazgo, innovación y visión estratégica para el futuro de Caja Cusco

**El encuentro anual reunió a más de 450 líderes de la entidad cusqueña para analizar los avances del 2024 y definir estrategias clave. Con la experiencia del cliente, la digitalización y la inclusión financiera como prioridades.**

El noveno encuentro anual de líderes de Caja Cusco, titulado «Tinkuy 2025», concluyó con resultados sobresalientes. Este evento, que tuvo lugar en las ciudades de Cusco, Puno y Lima, reunió a más de 450 líderes de la entidad financiera provenientes de las 24 regiones del país.

Tinkuy 2025 tuvo como objetivo central presentar los resultados obtenidos al cierre del 2024, además de definir los compromisos estratégicos para el año 2025, con un claro enfoque en brindar las mejores experiencias a sus clientes.

También fue un espacio para reconocer y premiar a los mejores líderes del 2024. Dirigido por el Directorio y la Gerencia Mancomunada de Caja Cusco, el encuentro se consolidó como una plataforma clave para reflexionar sobre los retos y oportunidades de la institución, mirando al futuro con optimismo y visión de crecimiento.

Luis Fernando Vergara Sahuaraura, presidente del Directorio de Caja Cusco, destacó la importancia del trabajo conjunto y el esfuerzo constante de la Gerencia Mancomunada y todos los colaboradores de la entidad.

“El año 2024 ha sido de grandes logros, pero este 2025 debemos consolidarnos como los líderes en innovación y excelencia. Nuestra misión seguir trabajando para los emprendedores peruanos, basándonos en los valores que nos representan: honestidad, humildad, optimismo y crecimiento comunitario.”, señaló Vergara durante su intervención.

Por su parte, Walter Rojas Echevarría, Gerente Central de Negocios, agradeció a todo el equipo por su dedicación y esfuerzo a lo largo del año pasado.

“El éxito de Caja Cusco no se mide solo en cifras, sino en la pasión y el espíritu competitivo de todos nuestros colaboradores. Las estrategias planteadas para el 2025

tienen un objetivo claro: seguir marcando la diferencia en el sector financiero y ser el aliado preferido de los emprendedores del país”, expresó Rojas Echevarría.

El Tinkuy 2025 ofreció, además, un espacio de reflexión sobre los desafíos y oportunidades en un entorno económico cada vez más dinámico y competitivo.

Los líderes de la entidad evaluaron el panorama actual del mercado y definieron las estrategias necesarias para seguir alcanzando los objetivos institucionales en el horizonte del 2026.

Con 36 años de trayectoria, Caja Cusco sigue consolidándose como un aliado fundamental de los emprendedores peruanos. En este nuevo ciclo, la institución renueva su compromiso con la excelencia y la innovación, subrayando que lo que realmente construye relaciones duraderas es la confianza mutua, el compromiso y los valores compartidos.







***“El año 2024 ha sido de grandes logros, pero este 2025 debemos consolidarnos como los líderes en innovación y excelencia. Nuestra misión seguir trabajando para los emprendedores peruanos, basándonos en los valores que nos representan: honestidad, humildad, optimismo y crecimiento comunitario.”, resalta Luis Fernando Vergara Sahuaraura, presidente del Directorio de Caja Cusco.***



# “La economía circular de la criminalidad en el Perú”

**El Perú enfrenta una economía criminal que conecta delitos menores con actividades ilícitas de alto impacto, creando un ciclo financiero que fortalece al crimen organizado y debilita al Estado, advierte Ricardo Valdés Cavassa, gerente general de Capital Humano y Social (CHS Alternativo) SA.**

## ¿Cuál es el propósito principal del Observatorio del Crimen y la Violencia?

El Observatorio del Crimen y la Violencia surge como una iniciativa conjunta entre el Banco de Ideas de Credicorp, el BCP y CHS Alternativo para abordar el problema más apremiante del país: la inseguridad ciudadana.

Su objetivo principal es organizar y analizar la información existente sobre este tema. Existen múltiples fuentes de datos, pero no todas son igual de confiables; por ello, nos centramos en verificar y corroborar la información antes de ponerla a disposición de la población, los medios de comunicación y las autoridades.

Otro propósito fundamental es ofrecer análisis sobre las situaciones de inseguridad más relevantes, las cuales irán variando con el tiempo. Además, buscamos evaluar el marco legal y normativo, identificando aquellos aspectos que pueden estar afectando la capacidad del país para combatir el crimen. Finalmente, el Observatorio también funcionará como un repositorio de investigaciones recientes, accesible para quienes deseen profundizar en estos temas. En resumen, nuestro objetivo es brindar datos confiables, análisis profundos y posicionar una perspectiva técnica e informada sobre la criminalidad en el Perú.

## ¿Cómo esperan influir en las políticas públicas con los hallazgos del Observatorio?

Nuestro enfoque está orientado a generar impacto en las políticas públicas a través de dos vías principales. Primero, buscamos identificar y señalar a los tomadores de decisiones las rutas más efectivas para abordar la criminalidad. Esto incluye recomendaciones sobre políticas prioritarias y cambios en el marco legal que podrían fortalecer la lucha contra el crimen.

Segundo, queremos ofrecer información y análisis que respalden una mejor toma de decisiones, basándonos en evidencia rigurosa. La idea es que el Observatorio se convierta en una herramienta para mejorar la capacidad de respuesta del Estado frente a este problema estructural.

## ¿Qué diferencias notan entre la percepción de inseguridad ciudadana y los datos reales de criminalidad en el Perú?

Es común que las percepciones de inseguridad sean elevadas en todos los países. Sin embargo, en el Perú observamos una tendencia sostenida y creciente en esta percepción, que refleja el temor de las personas a ser víctimas de un delito en el futuro cercano.

Diferenciamos claramente entre percepción de inseguridad y victimización. La victimización se refiere al porcentaje de personas que efectivamente fueron víctimas de un delito durante el último año. En ciudades grandes con más de 20,000 habitantes, la tasa de victimización se sitúa en torno al 30%. Por otro lado, la percepción de inseguridad alcanza niveles promedio del 90%. Esta brecha evidencia que el temor generalizado está mucho más extendido que las experiencias reales de victimización.

## ¿Cuánto dinero mueven las economías ilícitas en el Perú?

El Perú enfrenta un grave problema con las economías ilícitas, como la minería ilegal, la trata de personas, el narcotráfico, la tala y comercialización ilegal de madera, el tráfico de flora y fauna, el contrabando y el tráfico de tierras. Estas actividades criminales suelen generar sinergias con la delincuencia común y organizada, consolidando una estructura económica poderosa.

A inicios de 2024 estimamos que estas economías ilícitas movilizaban alrededor de 10,000 millones de dólares. Sin embargo, debido al incremento del precio del oro y la expansión de la minería ilegal, este monto podría haber crecido hasta 12,000 o 13,000 millones de dólares.

Para poner esta cifra en contexto, el dinero movilizado por estas actividades supera con creces el presupuesto combinado del Ministerio del Interior, la Policía Nacional, el Ministerio de Defensa, el Poder Judicial y el Ministerio Público. Y esto solo contempla los flujos económicos ilícitos directos, sin incluir el costo total que la inseguridad ciudadana representa para el país.

## Estructura criminal

### Los casos de extorsión se triplicaron entre 2019 y 2023. ¿A qué factores atribuyen este incremento?

Este crecimiento de la extorsión está relacionado con varios factores. El primero es la falta de respuesta eficaz por parte de las instituciones de justicia, lo que genera un ambiente de impunidad. El mensaje que se transmite es claro: extorsionar no tiene consecuencias y, además, permite obtener dinero fácil.

Históricamente, la extorsión en el Perú estaba vinculada al sector de construcción civil. Sin embargo, desde 2006-2007, este delito comenzó a extenderse hacia pequeños negocios en regiones como La Libertad, afectando sectores como el transporte y la zapatería. En los últimos cinco años, la situación se ha agravado



**El Observatorio del Crimen y la Violencia, una iniciativa desarrollada por el Banco de Ideas Credicorp, el BCP y CHS Alternativo para abordar el problema más apremiante del país: la inseguridad ciudadana.**



por la baja inversión en seguridad, la alta rotación de autoridades y una crisis institucional severa que ha debilitado al Congreso, al Ministerio Público, al Poder Judicial y a la Policía Nacional.

### **¿Cómo afecta esta crisis institucional al aumento de la extorsión?**

La crisis institucional crea un entorno propicio para la impunidad, facilitando el avance de organizaciones criminales. Además, estas organizaciones operan con una gran flexibilidad y velocidad, características que el Estado, con sus procesos lentos y recursos limitados, no pueden igualar.

Por ejemplo, el parque automotor de la Policía está en su mayoría en desuso, mientras que las organizaciones criminales cuentan con vehículos modernos, sistemas de seguridad avanzados y tecnología de punta. Esta disparidad amplía la brecha entre las capacidades del Estado y las de las redes delictivas.

### **Mencionó que la extorsión es una fuente de capital para organizaciones criminales. ¿Puedes explicar esto en detalle?**

Así es. La extorsión, junto con la explotación sexual en el marco de la trata de personas, se ha convertido en una de las principales fuentes de “caja chica” o capital de trabajo para las organizaciones criminales.

El dinero recaudado se utiliza para expandir su control territorial, financiar actividades ilícitas como el narcotráfico y la minería ilegal, y fortalecer su defensa frente a otras organizaciones delictivas. Este flujo de ingresos permite que las redes criminales diversifiquen sus operaciones y aumenten su poder económico, creando una “economía circular de la criminalidad”.

### **Usted mencionó que estamos ante una “economía circular de la criminalidad”. ¿Podría precisar cómo funciona esta estructura?**

Primero, hay dos factores que potencian esta economía circular: la corrupción y el lavado de activos. Estos elementos permiten que las actividades delictivas se interconecten y refuercen mutuamente. La estructura comienza con la criminalidad común que se desarrolla en las calles mediante robos, hurtos y extorsiones. Estos actos generan un flujo constante de bienes y dinero que se rentabilizan en mercados ilícitos, como el de autopartes robadas o la venta de teléfonos celulares sustraídos.

El dinero obtenido de estas actividades, especialmente de la extorsión, alimenta negocios ilícitos mayores. Aquí es donde entra la criminalidad organizada, que estructura el capital acumulado y lo invierte en actividades como el narcotráfico, la minería ilegal y el tráfico de personas. Este capital ilícito se utiliza para financiar la producción de cocaína, facilitar el contrabando de oro y expandir operaciones que generen mayores ingresos, consolidando un ciclo económico criminal.

Se estima que esta economía criminal mueve aproximadamente 12.000 millones de dólares anuales, convirtiéndose en una fuente de financiamiento para actividades que afectan gravemente tanto a la seguridad como a la economía formal del país.

### **¿Cómo afecta esta economía del crimen a los sectores económicos formales?**

La economía criminal no solo impacta directamente a los pequeños negocios mediante extorsiones, sino que genera distorsiones económicas a gran escala. Además, estas redes están utilizando el sistema financiero

formal, como billeteras electrónicas y transacciones de bajo monto, para canalizar sus ingresos ilícitos.

### **¿Qué papel juegan los sectores privado y tecnológico en este problema?**

No responsabilizo a estos sectores, pero sí considero que deben estar involucrados en las estrategias de lucha contra la extorsión. En el caso del sector tecnológico, la extorsión utiliza el teléfono celular e internet como herramientas principales. Es fundamental trabajar con las empresas de telecomunicaciones para implementar soluciones técnicas que dificulten estas actividades.

Por otro lado, el sector financiero también tiene un rol crucial. Las billeteras electrónicas y las transacciones por debajo del umbral de la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) permiten que los delincuentes utilicen el sistema financiero formal para mover su dinero. Es necesario un seguimiento más riguroso de estas operaciones, sin vulnerar los derechos de los usuarios legítimos.

### **¿Qué estrategias sugiere para abordar esta economía criminal?**

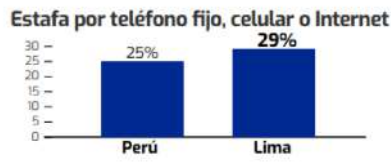
Primero, es indispensable que las instituciones del Estado fortalezcan sus capacidades tecnológicas y operativas. Pero también es clave integrar a los actores privados, como las empresas de telecomunicaciones y los bancos, en la lucha contra la extorsión.

Es urgente convocar mesas de trabajo entre el sector público y privado para diseñar soluciones conjuntas. Además, el marco legal debe ser revisado para permitir un control más eficaz de las operaciones financieras vinculadas a actividades delictivas. Sin este enfoque integrado, la extorsión y otras actividades criminales seguirán creciendo, afectando no solo la seguridad, sino también la productividad económica del país.

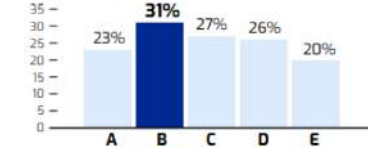


***“El dinero movilizado por estas actividades supera con creces el presupuesto combinado del Ministerio del Interior, la Policía Nacional, el Ministerio de Defensa, el Poder Judicial y el Ministerio Público”, resalta Ricardo Valdés Cavassa.***

### Víctimas de estafa por teléfono (Expresado en porcentajes)



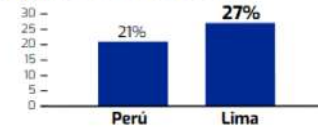
### Nivel socioeconómico



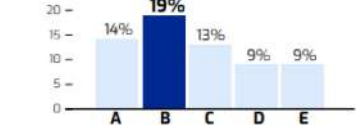
Fuente: Observatorio del Crimen y la Violencia

### Víctimas del robo de celular y acceso a cuentas bancarias (Expresado en porcentajes)

#### Le robaron o conoce a alguien al que le robaron el celular



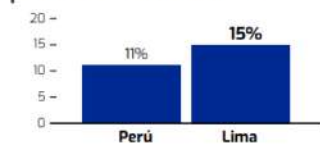
#### Accedieron a sus cuentas



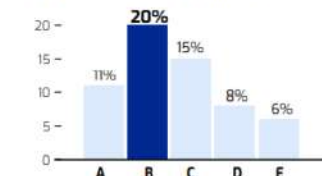
Fuente: Observatorio del Crimen y la Violencia

### Víctimas de suplantación de identidad (Expresado en porcentajes)

#### Suplantación de identidad para acceder sus cuentas



#### Por nivel socioeconómico



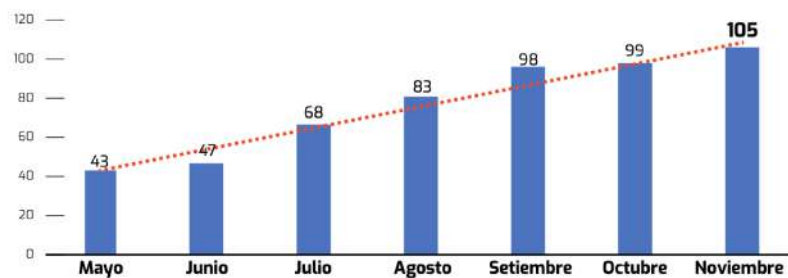
Fuente: Observatorio del Crimen y la Violencia

### Homicidios vinculados directamente al crimen y la violencia



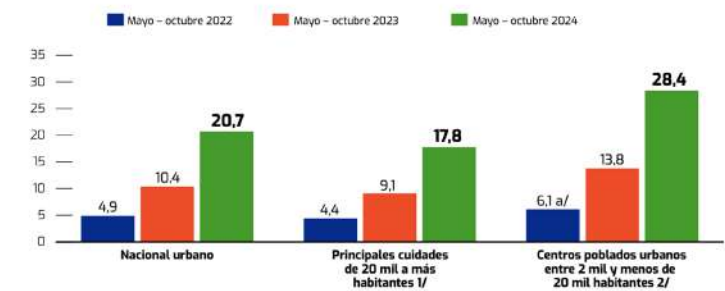
Fuente: Observatorio del Crimen y la Violencia

### Homicidios asociados a la extorsión y al robo agravado. Año 2024



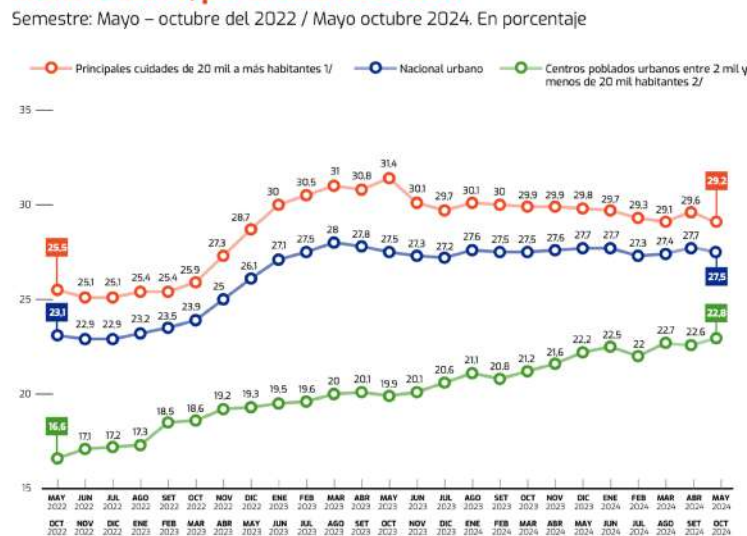
Fuente: Observatorio del Crimen y la Violencia

### Población víctima de robo de negocio, por ámbito de estudio. Semestre: mayo octubre 2024 (Tasa por cada 1000 habitantes de 15 y más años de edad)



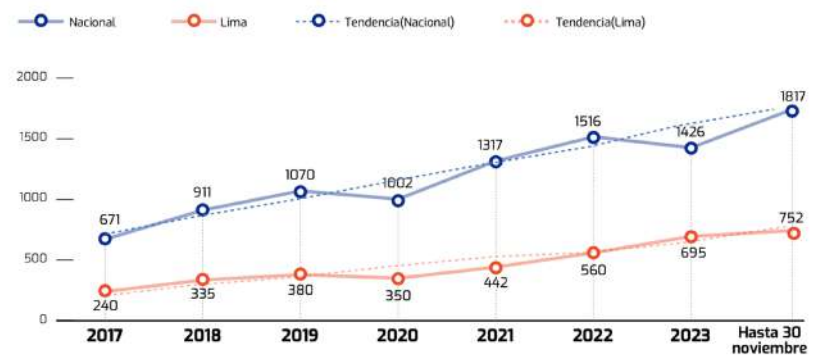
Fuente: Observatorio del Crimen y la Violencia

### Población urbana de 15 y más años de edad víctima de algún hecho delictivo, por ámbito de estudio. Semestre: Mayo - octubre del 2022 / Mayo octubre 2024. En porcentaje



Fuente: Observatorio del Crimen y la Violencia

### Evolución de homicidios según SINADEF.



Fuente: Observatorio del Crimen y la Violencia





**la Protectora**  
CORREDORES DE SEGUROS

## ¡OPTIMIZACIÓN DEL PORTAFOLIO DE SEGUROS PARA CLIENTES!

A TRAVÉS DE LA GESTIÓN DE PROGRAMAS  
DE SEGUROS PARA MICROFINANCIERAS,  
SEGUROS MASIVOS Y MICROSEGUROS



Asesoría especializada para el diseño, implementación técnica y operativa de nuevos productos.



Desarrollo y gestión de portafolio de productos de seguros y asistencias complementarias para potenciar los ingresos de las instituciones microfinancieras (IMFs).



Plataforma de Gestión de Seguros Masivos y Microseguros en línea, envío de pólizas digitales, reportes dinámicos BI, programa de incentivos, cumplimiento de metas.



Ejecutivos destacados en las oficinas de las IMFs. Soporte permanente de profesionales y técnicos en seguros.



Contacto:  
**LITA RUIZ**  
GERENCIA MICROFINANCIERAS Y CANALES REGIONALES  
C:988 954 597  
lruiz@laprotectora.com.pe

Av. Santa Cruz 376, San Isidro, Lima (Perú)  
Telf.: (01) 415-5830

Síguenos:



# La creciente inseguridad y su impacto económico en las Mipymes

**El aumento de homicidios y extorsión afecta a las Mipymes, reduce la inversión y le cuesta al Perú hasta el 3.5% del PBI anual, exigiendo políticas urgentes, lo que resalta la urgencia de implementar políticas públicas efectivas para restaurar la seguridad y fortalecer la confianza empresarial.**

El aumento de homicidios refleja un agravamiento de la violencia criminal en el Perú. Los homicidios vinculados al crimen y la violencia en el Perú registraron un aumento significativo entre mayo y diciembre del año pasado. Según el Observatorio del Crimen y la Violencia, una iniciativa del BCP, el Banco de Ideas Credicorp y Capital Humano y Social S.A., se contabilizaron 649 casos, con un promedio de 81 homicidios mensuales.

Los picos observados en noviembre y diciembre, con 105 y 106 homicidios respectivamente, duplicaron los casos registrados en meses anteriores.

Y el panorama no ha cambiado en el inicio de este año. Entre el 1 y el 19 de enero de 2025, se registraron 106 homicidios, superando los 98 reportados en el mismo periodo de 2024 y marcando un crecimiento sostenido desde 2017, según el Sistema de Información de Defunciones (SINADEF).

Además de los homicidios, la extorsión ha crecido de manera alarmante, pasando de 2,618 casos en 2019 a 17,426 en 2023, reveló el reporte del Observatorio del Crimen y la Violencia.

Durante el año pasado, más de 6,000 denuncias por extorsión se sumaron al registro histórico, mientras que las modalidades más comunes incluyen el cobro de cupos, los préstamos “gota a gota” y el “chalequeo”, precisó.

Estas prácticas han generado miedo y desconfianza entre los empresarios y comerciantes, quienes enfrentan amenazas constantes que impactan su operatividad y rentabilidad.

## Sin respuesta

A pesar del aumento exponencial en las denuncias por extorsión, el sistema penitenciario ha mostrado poca capacidad para castigar a los responsables. Según cifras del INPE, en agosto de 2024 había 1.186 presos por extorsión, una cantidad que no corresponde con las más de 50.000 denuncias acumuladas desde 2015. Este rezago en la justicia penal refleja la falta de coordinación y efectividad de las instituciones encargadas de combatir el crimen organizado.

Por otro lado, la Policía Nacional ha sido incapaz de detener la expansión de redes criminales. A pesar de contar con la Línea 111 como un canal para denunciar extorsiones, el volumen de llamadas sin éxito (3,300) y el número limitado de casos atendidos (1,427 por extorsión) ponen en evidencia las deficiencias en la atención y seguimiento de estas denuncias. Las

víctimas, en su mayoría comerciantes y trabajadores independientes, quedan desprotegidas y vulnerables ante las amenazas.

## Mipymes afectadas

La inseguridad está afectando directamente a las más de 2.1 millones de Mipymes que operan en el Perú, sectores que son fundamentales para la economía nacional. Según datos oficiales, estas empresas generan el 31% del PBI y emplean al 91% de la población económicamente activa. Sin embargo, la extorsión y el crimen organizado han provocado que pequeños empresarios opten por cerrar o reducir sus operaciones, debilitando el tejido económico y social del país.

El incremento de modalidades delictivas como el “gota a gota”, que opera con tasas de interés usureras, ha atrapado a muchos microempresarios en ciclos de deuda insostenibles. Este fenómeno no solo afecta su capacidad de operación, sino que también los coloca en una situación de alta vulnerabilidad frente a las organizaciones criminales. Mientras tanto, los

comedores populares, peluquerías y pequeños negocios ven amenazados sus ingresos por el cobro de cupos y otras formas de intimidación.

Según una encuesta de Mypes Unidas, el 70.4% de las mypes no contrató personal en 2024, mientras que solo un 5.6% logró contratar más de tres empleados. Además, el 56.6% calificó sus ventas como “regulares”, el 32.1% como “malas”, y apenas un 11.3% las mostraron “buenas”.

Frente a este panorama, las mypes han adoptado diversas estrategias para sobrevivir: el 56.6% redujo costos, el 22.6% solicitó préstamos y un 13.2% cambió de giro comercial. Los gastos en seguridad también han aumentado, con un 60,4% invirtiendo en cámaras y rejas para proteger sus negocios, reveló la encuesta.

Por otro lado, la delincuencia genera distorsiones en el comportamiento del consumidor. Los ciudadanos prefieren evitar bienes visibles, como joyas, para no ser blanco de robos, y reasignar gastos hacia medidas de protección como alarmas o servicios de seguridad privada.



**Las pérdidas por extorsión superan los S/ 6 mil millones al año, frenando el crecimiento económico y la inversión privada.**



## Factor político

La crisis de seguridad también se ve agravada por la inestabilidad política. Desde 2018, el Perú ha tenido 22 ministros del Interior, quienes han permanecido en el cargo, en promedio, solo cuatro meses. Esta rotación constante ha impedido la implementación de políticas públicas sostenibles que aborden la inseguridad de manera integral. La falta de continuidad y planificación estratégica ha dejado al país sin un rumbo claro frente a la creciente ola de criminalidad.

El fracaso en el diseño e implementación de políticas efectivas no solo afecta la lucha contra el crimen organizado, sino que también mina la confianza de los ciudadanos en sus instituciones. Ante esta situación, expertos como Carlos Basombrío, exministro del Interior y uno de los autores del Observatorio, advierten que la violencia comenzará a escalar si no se realizan cambios profundos en la estructura del sistema de seguridad y justicia.

## Costo de la inseguridad

De acuerdo con el Banco Central de Reserva (BCR), el crimen afecta la economía de forma directa e indirecta. Entre los efectos directos se encuentran las pérdidas de recursos y producción por hurtos, robos y homicidios, así como los costos en seguridad pública y privada.

En el ámbito indirecto, se observan menores oportunidades de empleo, debilitamiento institucional y corrupción. La delincuencia reduce los incentivos a invertir, genera distorsiones en el consumo, afecta la productividad y representa un costo significativo para el fisco.

“La relación entre delincuencia y crecimiento

económico es bidireccional. Por un lado, el crimen reduce los incentivos para invertir, genera distorsiones en el consumo y afecta la productividad. Por otro, un crecimiento económico sostenido puede disminuir los incentivos para actividades criminales al ampliar las oportunidades económicas formales”, consideró el BCR.

La magnitud del impacto económico es alarmante. Según estimaciones de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) y la CONFIEP, el costo de la inseguridad en Perú asciende al 3.5% del Producto Bruto Interno (PBI) anual, equivalente a S/ 35 mil millones. Este monto es cinco veces mayor que la inversión en infraestructura educativa en 2024. Más aún, la extorsión, uno de los delitos más perjudiciales, genera pérdidas de más de S/ 6 mil millones al año, lo que representa el 0.7% del PBI.

Por su parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que una reducción en la tasa de homicidios en Perú, de su promedio actual (8 por cada 100 mil habitantes) al nivel mundial (5 por cada 100 mil habitantes) podría aumentar el potencial de crecimiento de PBI en 0,1 puntos porcentuales.

## Propuestas

Según destaca el BCR en su Reporte de Inflación, una estrategia integral frente a la inseguridad ciudadana debe incluir el aumento de la presencia policial, la optimización en la gestión de información relevante y el fortalecimiento institucional para incrementar la eficiencia del gasto en seguridad.

Además, enfatiza la importancia de un control más estricto sobre la tenencia ilegal de armas y de promover incentivos que fomenten la participación en actividades legales. Estas acciones pueden complementarse con programas de formación profesional, asesoramiento y

mentoría, acceso a servicios de salud mental, deportes y actividades culturales, así como políticas que facilitan la reintegración laboral de personas con antecedentes penales.

Asimismo, siguiendo los principios señalados por el BCR en su análisis, se resalta la necesidad de prevenir la reinfiltración de la delincuencia en comunidades, la economía y las instituciones políticas, mediante programas penitenciarios sólidos, rehabilitación de delincuentes, mejora en la prestación de servicios públicos, y gobernanza transparente. “Es crucial perseguir a los grupos delictivos y sus ganancias ilícitas, incrementando los costos y riesgos de sus operaciones, lo cual requiere una legislación adecuada, cooperación multisectorial y una base de datos conjunta sobre delincuentes y delitos”, recomendó el BCR.

Ejemplos internacionales, como el caso de Singapur, al que también hace referencia el BCR, demuestran que es posible revertir altos niveles de violencia. Este país se convirtió en uno de los más seguros del mundo gracias a estrategias como: (i) la lucha contra la corrupción mediante el aumento de salarios en un esquema meritocrático vinculado a resultados, la rotación de puestos para funcionarios públicos y las inspecciones sorpresivas; (ii) reformas judiciales con penas más severas; y (iii) un enfoque integral en la seguridad pública.

Por su parte, Comex recomendó que el Ministerio del Interior debe tener como punto número uno en su agenda establecer una estrategia clara de lucha contra el crimen organizado y las economías ilegales.

“Además, el país necesita con urgencia una reforma para fortalecer las instituciones clave que protegen nuestra seguridad, como la Policía Nacional del Perú, el Ministerio Público y el Poder Judicial”, sostuvo.



**“El FMI estima que bajar la tasa de homicidios en Perú al promedio mundial podría aumentar el potencial de crecimiento del PBI en 0.1 puntos porcentuales, destacando la seguridad como un motor esencial para el desarrollo”.**

# “El desafío de las mypes: financiamiento inclusivo y sostenibilidad”

Con solo el 5% de las mypes sobreviviendo más de dos años, la clave para su desarrollo radica en flexibilizar el acceso al crédito, fomentar la formalización y la implementación de una banca de fomento que impulse su sostenibilidad.

En un contexto de lento crecimiento económico, inseguridad ciudadana y dificultades para acceder al crédito formal, las micro y pequeñas empresas (mypes) enfrentan un panorama cada vez más desafiante en el Perú. Daniel Hermoza, director de Mypes Unidas del Perú, enfatizó la necesidad de una banca de fomento como solución estructural para impulsar el desarrollo de este sector vital de la economía.

“Si bien las microfinancieras, principalmente las cajas municipales, han hecho un gran esfuerzo por incluir a las mypes en el sistema financiero formal, es fundamental contar con una banca de fomento para apoyarlas. Esta iniciativa fue incluida en la última actualización del Plan Nacional de Competitividad y Productividad 2024-2030, pero su implementación aún es una tarea pendiente”, señaló.

## ¿Qué es una banca de fomento?

Una banca de fomento es una institución financiera pública o privada orientada a otorgar financiamiento en condiciones favorables a sectores económicos estratégicos, como las mypes, que suelen ser excluidas del sistema financiero tradicional. Estas entidades no buscan maximizar ganancias, sino promover el desarrollo económico mediante créditos con tasas de interés accesibles, plazos más amplios y requisitos menos restrictivos. En el caso de las mypes, una banca de fomento podría financiar emprendimientos de alto riesgo, impulsar su formalización y contribuir a su sostenibilidad a largo plazo.

## Crédito informal

Según Hermoza, el acceso al crédito formal sigue siendo uno de los principales obstáculos para las mypes. Durante 2024, apenas un tercio de estas empresas lograron obtener financiamiento formal, dejando al 66,7% a merced de prestamistas informales, conocidos como “gota a gota”. Este panorama responde, en gran parte, a la falta de una cultura empresarial que cumpla con los requisitos de las entidades financieras, como libros contables y flujos de caja.

De acuerdo con cifras de la Enaho 2023, el 75.3% de las mypes en el Perú no lleva ningún registro de cuentas, un 21.4% solo lleva apuntes personales de gastos o ingresos, y el resto (3.3%) lleva libros contables o tiene un sistema completo de contabilidad instalado.

“Necesitamos flexibilizar los criterios de evaluación o entrenar a los microempresarios para que cumplan con los estándares requeridos por las entidades financieras

para acceder a un crédito formal. De lo contrario, seguirá siendo complicado para las mypes calificar para un préstamo formal”, agregó.

Un estudio de Comex resaltó que “aquellas mypes con mejores características empresariales, como un sistema contable avanzado, buenas condiciones laborales y un mayor nivel de propiedad de servicios para las actividades empresariales, mostrarían tendencias hacia la formalización y un mejor desempeño”.

## Sectores más afectados

El comercio y la manufactura fueron los sectores más golpeados en 2024. El dirigente destacó que el comercio minorista y mayorista registró una alta tasa de cierre, con un 20% de las empresas de este sector dándose de baja ante la Sunat. En fabricación, el contrabando y la digitalización afectarán gravemente a los confeccionistas e imprentas, respectivamente, aumentando la vulnerabilidad del sector.

## Actualizan Plan Nacional de Competitividad y Productividad

El Plan Nacional de Competitividad y Productividad 2024-2030 incluye varias medidas relacionadas con el financiamiento para las MYPEs (micro, pequeñas y medianas empresas):

**Fortalecimiento del Fondo CRECER:** Mejorar el acceso al financiamiento y las condiciones crediticias de las MYPEs mediante instrumentos de cobertura y créditos, con una transferencia de S/ 189 millones al patrimonio del fondo y la expectativa de atender al menos 115 mil beneficiarios finales para el año 2030. COFIDE coordinará las mejoras en el registro y monitoreo de los beneficiarios finales.

**Fondo de Capital para Emprendimientos Innovadores (FCEI):** Consolidar el ecosistema de startups y mejorar el acceso al financiamiento a través de fondos de inversión de capital de riesgo, operando con al menos 4 fondos formalizados y beneficiando a 75 startups para el año 2025.

**Fortalecimiento del Fondo para la Inclusión del Pequeño Productor Agropecuario (FIFPPA):** Canalizar recursos con incentivos aplicados al crédito para pequeños productores agropecuarios, otorgando al menos 60,470 créditos para el año 2030.

**Fortalecimiento de instrumentos financieros alternativos:** Promover el uso

de facturas negociables y microseguros, actualizando el marco normativo para la innovación y comercialización de nuevos productos.

**Sistema Informativo de Garantías Mobiliarias (SIGM):** Facilitar la constitución, modificación, cancelación y ejecución de garantías mobiliarias.

**Mecanismo alternativo para generar acceso a financiamiento a través de la negociación de las órdenes de compra y servicios estatales:** Implementar mecanismos para que las MYPEs puedan obtener financiamiento utilizando las órdenes de compra y servicios emitidas por entidades del sector público como garantía.

**Instrumentos de difusión y orientación financiera:** Crear un Portal Digital de Difusión de Instrumentos Financieros y ejecutar planes anuales de difusión y orientación financiera, capacitando a 5,600 MYPEs en educación financiera para el año 2030.

**Mejoramiento del acceso a financiamiento de las mujeres emprendedoras:** Ejecutar actividades y protocolos para la provisión de servicios financieros, con la expectativa de que el 28% de mujeres emprendedoras reciban servicios orientados a promover el acceso a financiamiento para el año 2030.



La inseguridad ciudadana y el débil crecimiento económico (alrededor del 3% del PBI) han tenido un impacto directo en el consumo y el desempeño de las mypes. Según una encuesta de Mypes Unidas del Perú, 1 de cada 4 mypes fue víctima de un delito en 2024, lo que aumentó sus costos y redujo sus márgenes de operación. Resaltó que los esfuerzos del Estado por formalizar las mypes siguen siendo insuficientes. “Si no construimos políticas que faciliten la formalización, como reducir los costos de inscripción en registros públicos y notarías, las mypes seguirán prefiriendo la informalidad”, advirtió.

Para revertir este panorama, Hermoza insistió en la urgencia de implementar una banca de fomento que asuma el riesgo de financiar a las mypes, combinada con programas de capacitación y reconversión empresarial. Además, destacó la importancia de las políticas públicas que enfrenten la informalidad y fortalezcan la competitividad de las empresas más vulnerables.

El destino de más de dos millones de mypes en el Perú dependerá de cuán rápido y eficientemente se implementen estas medidas. “No podemos seguir postergando soluciones para un sector que representa el motor del empleo y la economía en nuestro país”, concluyó.



Fuente: iStock

**La falta de cultura empresarial y los estrictos requisitos financieros obligan a muchas mypes a recurrir a prestamistas informales, advierte Daniel Hermoza, director de Mypes Unidas del Perú.**



***“De acuerdo con cifras de la Enaho 2023, el 75.3% de las mypes en el Perú no lleva ningún registro de cuentas, un 21.4% solo lleva apuntes personales de gastos o ingresos, y el resto (3.3%) lleva libros contables o tiene un sistema completo de contabilidad instalado”, resalta Daniel Hermoza.***

## Opinión

## Emprendedores y consumidores apostando por el crecimiento

# Optimismo y dinamismo de las Mypes impulsan la Campaña Escolar 2025



**Jose Buendía Matta**  
Gerente de Negocios, Mibanco

La campaña escolar 2025 ha comenzado, y el optimismo que la rodea es palpable. Después de años de desafíos con el modelo educativo híbrido debido a los rezagos de la pandemia, el mercado finalmente muestra señales de una recuperación sostenida. La demanda de productos escolares, desde uniformes hasta útiles básicos, ha retomado su curso, marcando un dinamismo renovado en toda la cadena de valor.

Un indicador clave de esta reactivación es el crecimiento de entre un 15% y 20% en las importaciones de insumos escolares, según la Cámara de Comercio de Lima. Esta cifra no solo refleja la confianza que comienza a asentarse en el mercado, sino también el esfuerzo constante de los emprendedores por adaptarse a un entorno en transformación.

Desde octubre del año pasado, he tenido la oportunidad de visitar a clientes que forman parte de esta cadena, desde importadores hasta pequeños comerciantes, y he sido testigo directo de este renacimiento.

En puntos cruciales del comercio, como el Mercado Central y San Juan de Lurigancho, el movimiento es evidente: stocks renovados, locales con más clientes y emprendedores que reinventan sus estrategias para aprovechar esta ola de crecimiento. Un ejemplo que destaca es el de los emprendedores dedicados a la fabricación de mochilas y cartucheras. Frente a la creciente demanda y la falta de espacio, una de nuestras clientes tomó la decisión de alquilar áreas adicionales y subcontratar parte de su producción. Su determinación no es aislada; más bien, simboliza la capacidad de adaptación que caracteriza a tantos negocios en este sector.

Este dinamismo no se limita a los fabricantes. Los libreros y comerciantes minoristas también reportan una mayor afluencia de clientes y un repunte en las compras al contado. En Carabayllo, por ejemplo, un distribuidor comenzó a abastecerse desde inicios de enero para asegurar la disponibilidad de productos esenciales, contrastando

con los años anteriores, cuando los inventarios acumulados reflejaban un mercado estancado.

Por otro lado, con la inflación controlada y mejores tasas de interés, se han sentado las bases para un inicio de año más dinámico. Además, la ausencia de fenómenos climáticos extremos —como El Niño— brinda a los emprendedores la tranquilidad necesaria para enfocar sus esfuerzos en aprovechar al máximo la primera mitad del año.

En este contexto, el rol de las instituciones especializadas en microfinanzas (IMFs) es crucial. No solo somos proveedores de crédito, sino aliados estratégicos que acompañan y asesoran a los emprendedores en su camino hacia el crecimiento. Como me decía una cliente: “He crecido porque ustedes no solo me dieron un crédito, sino porque estuvieron conmigo en cada etapa”. Para mí, esto resume el propósito que debe guiar a todo el sector: se trata de construir relaciones de confianza que potencien el progreso y los sueños de quienes apuestan por un futuro mejor.

El compromiso de los consumidores finales también jugará un papel fundamental. Conversando con un padre de familia, me dijo

algo que encapsula esta visión: “Puedo dejar de comprar un juguete o salir a comer, pero no voy a sacrificar la educación de mis hijos”. Este compromiso con la educación sigue siendo el motor que impulsa a todos los actores de la cadena, desde los productores hasta los minoristas.

Mirando hacia adelante, el desafío radica en mantener este impulso y consolidar los avances. El acompañamiento constante, la capacidad de adaptación de los emprendedores y el apoyo financiero adecuado serán los pilares que garantizarán que esta campaña no solo sea un éxito comercial, sino un punto de inflexión hacia una cadena de valor más resiliente y dinámica.

***“El acompañamiento constante, la adaptabilidad de los emprendedores y el apoyo financiero adecuado asegurarán que esta campaña sea un éxito comercial y un paso hacia una cadena de valor más resiliente y dinámica”.***



# Produce: Lanzaremos un fondo de garantía para financiar la modernización tecnológica de las mypes

**El viceministro de Mype e Industria, César Quispe Luján, anunció que el programa otorgará garantías de hasta el 80% del valor de proyectos tecnológicos, con un tope de US\$ 200.000. La iniciativa, en coordinación con cajas municipales, estará orientada a mypes que trabajen con los CITE o ProInnovate, beneficiando a más de 21,000 empresas.**

## **Durante la última reunión de APEC realizada en Perú, ¿qué acuerdos específicos se concretaron para beneficiar a las micro y pequeñas empresas del país?**

El año pasado, en Pucallpa, se realizó la cumbre Mype, que incluyó dos eventos relevantes. Uno de ellos fue la 58ª reunión del Grupo de Trabajo de Pequeñas y Medianas Empresas de APEC, donde participaron tomadores de decisiones de diversos países. En esta reunión se abordarán cinco ejes estratégicos: innovación, digitalización, acceso al financiamiento, integración en cadenas globales de valor, interacción entre gobiernos y empresas, y formalización mediante la digitalización.

En especial, se discutieron estrategias para simplificar procedimientos y fomentar la formalización, un desafío crítico en Perú, que tiene uno de los índices de informalidad más altos de la región. La digitalización surgió como una herramienta clave para abordar esta problemática. Se están llevando a cabo investigaciones sobre cómo la simplificación puede contribuir a mejorar estos procesos.

Además, se realizó la Reunión Ministerial de Pymes, donde los ministros de las economías APEC, firmaron una declaración que incluye estos ejes estratégicos y establece una hoja de ruta para un crecimiento inclusivo y sostenible. Esta hoja de ruta busca simplificar procedimientos y aumentar las oportunidades de exportación para las mypes peruanas.

## **¿Se lograron acuerdos concretos con otros países para mejorar la oferta exportable de las mypes peruanas?**

En el marco de APEC, no se establecen acuerdos específicos entre países, sino que se comparten estrategias exitosas para adaptarlas a las realidades locales. Sin embargo, en noviembre del año pasado, durante la Cumbre de Líderes en Lima, se firmaron tres memorandos de entendimiento: uno con Corea del Sur y dos con China. Estos están relacionados con temas como la digitalización, el desarrollo de parques industriales y mercados de abastos. Actualmente, estamos diseñando los planos de trabajo para implementar estas cooperaciones, que contribuirán significativamente al fortalecimiento de las mypes.

## **¿Qué medidas está implementando el Ministerio de Producción para promover que más mypes puedan exportar sus productos?**

El primer paso para que una mype pueda exportar es mejorar su productividad y obtener certificaciones que homologuen sus procesos. Sin ellas, es complicado acceder a mercados internacionales o incluso proveer a grandes empresas locales.

Por ello, desde el Ministerio de Producción, a través de ProInnovate, hemos lanzado un fondo de más de 213 millones de soles para fomentar la innovación empresarial, proporcionar capital de trabajo a emprendedores innovadores y modernizar tecnológicamente a las mypes. Además, estamos

destinando fondos no reembolsables para cubrir los costos de certificaciones esenciales que permitan a las mypes competir a nivel internacional.

## **Cuando menciona certificaciones, ¿a qué se refiere?**

Nos referimos a certificaciones internacionales como las normas ISO de calidad, economía circular o certificaciones específicas como las de comercio justo y producción orgánica. Estas son exigencias comunes de los mercados internacionales y, en algunos casos, de las grandes empresas locales.

Por ejemplo, si una microempresa produce muebles y desea exportar a Europa, podría necesitar un certificado que garantice el origen sostenible de la madera utilizada.



**Con 25 CITE en el país, Produce fomenta la competitividad de las mypes a través de innovación en sectores clave como textil, cuero y agroindustria, en colaboración con Mincetur y Midagri.**

Para ello, contamos con un Centro de Innovación Productiva que ofrece servicios de certificación, como la trazabilidad de la madera, asegurando que no procedan de bosques deforestados.

### ¿Qué papel desempeñará la cooperación internacional en estas iniciativas?

La cooperación internacional será clave, especialmente en temas de digitalización y desarrollo de parques industriales. Los memorandos firmados con Corea del Sur y China incluyen asistencia técnica y transferencia de conocimientos, lo que nos permitirá implementar modelos exitosos adaptados a nuestras necesidades. Esto potenciará la capacidad exportadora de las mypes peruanas y fomentará un desarrollo más inclusivo y sostenible.

### Fondo de garantía

### ¿Cuál es la importancia de los Centros de Innovación?

Consideramos que uno de los ejes fundamentales para fortalecer a las mypes, tanto en su competitividad interna como en su inserción en mercados externos, son los Centros de Innovación. Actualmente, contamos con 25 centros a nivel nacional, donde no solo se imparten charlas, sino que se brinda apoyo directo a las mypes en sus procesos productivos. En estos centros trabajamos con las mypes para mejorar sus productos y procesos.

Tenemos centros especializados en diferentes sectores como acuicultura, madera, cuero y calzado, entre otros. Si las mypes no mejoran sus procesos productivos, no podremos alcanzar la competitividad necesaria para incursionar en mercados internacionales.

### ¿Qué avances se han logrado en innovación para las mypes y qué medidas está implementando el gobierno para hacerlas más competitivas?

Estamos realizando una fuerte inversión en innovación con el objetivo de que las mypes puedan modernizarse y emprender proyectos con tecnología avanzada. Este año, lanzaremos un fondo de garantía que trabajará en coordinación con las cajas municipales interesadas para financiar la compra de equipamiento innovador para las mypes. Este programa contempla dos grandes componentes: (I) Proyectos de escalamiento de innovación tecnológica, enfocados en mejorar productos y procesos actuales. (II) Proyectos de modernización tecnológica, orientados a la adopción de tecnología existente para optimizar la fabricación de productos y procesos.

### ¿A cuánto asciende dicho programa de garantías?

El programa otorgará garantías de hasta un 80% del valor del proyecto, cubriendo un monto máximo de US\$ 200,000. Esto permitirá a las empresas apalancar recursos de entidades del sector financiero.

### ¿Cuál es el papel de las cajas municipales u otras entidades financieras en este programa?

Creemos que si las mypes no se modernizan y adquieren equipos innovadores, no podrán elevar su productividad. Por ello, a través de este programa de

garantías, el Estado respaldará los créditos otorgados por la banca privada y las cajas municipales, generando confianza para que estas entidades financien la adquisición de equipos modernos y tecnológicos por parte de las mypes.

### ¿Cuándo se lanzará el programa de garantías al mercado?

El programa se encuentra en etapa de diseño y se espera que sea lanzado al mercado en el primer trimestre de este año. Ya hemos constituido el fondo y estamos trabajando en las bases del programa. Inicialmente, este estará dirigido a las mypes que trabajan con los Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica (CITE) o que han recibido financiamiento de ProInnovate. Estas mypes, que suman aproximadamente 21,000, tendrán prioridad debido a que los CITE pueden garantizar que el equipo adquirido elevará su productividad.

### ¿Qué otras acciones se están llevando a cabo para coordinar con las entidades financieras?

Nos hemos reunido con diversas entidades financieras para asegurar su participación en este programa. Continuamos trabajando en reuniones y acuerdos para garantizar que el programa sea viable y que las mypes puedan acceder a los recursos necesarios para su modernización.

### Programas estatales

### ¿Cuánto presupuesto se destinó al programa Compras MyPerú en 2024 y cuál es la proyección para este año?

En 2024, ejecutamos un total de 450 millones de soles exclusivamente para mypes. Es importante mencionar que el proceso de Compras MyPerú tiene varias etapas. Por ejemplo, actualmente estamos en la fase de elaboración de cuadernos, mochilas y buzos que se entregarán en el primer trimestre del año. El Ministerio de Producción transfiere los recursos al programa Compras MyPerú, que se encarga de diseñar las fichas técnicas para la confección, seleccionar a los proveedores y estandarizar los insumos.

Además, durante el proceso, inspectores supervisan la producción para garantizar que los productos cumplan con los estándares. Estos pasan por evaluaciones, incluso en laboratorios, antes de su almacenamiento y posterior pago a las mypes.

### ¿Cuáles sectores participan del programa Compras MyPerú con este presupuesto?

Los sectores beneficiados fueron textil, gráfico, cuero y calzado, y metalmecánica. En este último, por ejemplo, se producen kits de cocina, ollas y utensilios para comedores populares, impactando a aproximadamente 5,000 comedores.

## Conoce más sobre el concurso garantías de innovación y modernización tecnológica

En el marco del “Programa de Innovación, Modernización Tecnológica y Emprendimiento”, financiado parcialmente con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo, se ha propuesto la implementación de un instrumento financiero: **programa de garantías para facilitar el acceso a financiamiento de las mipymes con:**

- **Proyectos de escalamiento de Innovación Tecnológica** enfocados en el mejoramiento de productos y/o procesos actuales.
- **Proyectos de Modernización Tecnológica** orientados a adoptar tecnología existente para mejorar la fabricación de productos y/o procesos de fabricación, que contemple la adquisición, costos y requerimientos técnicos necesarios para su adopción dentro de la empresa. Se deberá contar con respaldo del ITP.

**Objetivo principal:** Facilitar recursos de entidades financieras a empresas con proyectos de innovación y modernización tecnológica.

**Valor de garantía:** El instrumento otorgará una garantía hasta por 80% del valor del proyecto y cubrirá hasta US\$ 200,000.00, con lo cual la empresa podrá apalancar recursos de entidades del sector financiero.

**Convocatoria:** La primera convocatoria del concurso de Garantías DE Innovación y Modernización Tecnológica está dirigida a mipymes con 4 años de actividad continua y que cuenten con la aprobación tecnológica de ProInnovate.

**Inversión estimada:** S/ 15.6 millones.

Resultados esperados de la implementación de nuevo instrumento financiero:

- Aumento de la inversión en el escalamiento de nuevos productos innovadores y/o tecnológicos al mercado, al facilitar el acceso a crédito a aquellas empresas con una competitividad tecnológica significativa.
- Disminuir las asimetrías de información, entre financistas y empresas de perfil innovador, respecto a los impactos económicos de invertir en innovación en la empresa; generando mejores condiciones de financiamiento.
- La generación de complementariedad para potenciar los esfuerzos públicos y el actual financiamiento privado existente, permitiendo el desarrollo de la innovación y adopción tecnológica.



### ¿Cuántas mypes participaron en Compras MyPerú en 2024?

Participaron cerca de 3,000 mypes en total.

### ¿Qué se necesita para que más mypes participen en este programa estatal?

En Compras MyPerú, las mypes no compiten por precio, sino por su capacidad para elaborar bienes de calidad. Los criterios de evaluación incluyen la infraestructura adecuada, maquinaria operativa, licencia de funcionamiento municipal, registro de productos en Indecopi y la presentación oportuna de su solicitud, entre otros.

Además, garantizamos un precio justo con un margen de rentabilidad del 25%, lo que representa una ventaja significativa para las mypes participantes.

### ¿Produce está promoviendo la creación

### de clusters productivos como parte de su estrategia?

Sí, definitivamente. Los clusters productivos son impulsados por los 25 Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica (CITE) que tenemos a nivel nacional. Estos centros fomentan cadenas productivas según el potencial regional. Por ejemplo, en Arequipa, los CITE están enfocados en la industria textil de fibra de alpaca, mientras que en Trujillo están orientados a cuero y calzado.

Para que estos clusters sean competitivos y sostenibles, necesitamos promover la innovación. Por ello, trabajamos en coordinación con Mincetur y Midagri en estrategias como la Tercera Ruta Exportadora, destinada a fortalecer cadenas productivas como la agroindustria y fomentar las exportaciones de mypes.

### Según el INEI, el crecimiento del sector manufacturero en noviembre de 2024

### estuvo impulsado por la pesca y enlatados, pero los bienes intermedios, vinculados a las mypes, registraron una caída. ¿Qué medidas está tomando Produce para revertir esta tendencia?

Es cierto que el menor crecimiento económico de los últimos años ha afectado a las mypes. Sin embargo, también estamos viendo señales de recuperación en el sector fabril no primario. Por ejemplo, la fabricación de muebles creció un 25,47% y las prendas de vestir un 14,39%.

Para impulsar el sector manufacturero, este año promovemos un proyecto para aprovechar parques industriales, polígonos y conglomerados.

Queremos incorporar incentivos tributarios y normativos que estimulen la inversión privada, mejoren la productividad y refuercen la competitividad del sector.



**“Con 25 CITE en el país, Produce fomenta la competitividad de las mypes a través de innovación en sectores clave como textil, cuero y agroindustria, en colaboración con Mincetur y Midagri”, resaltó César Quispe Luján.**

## La importancia de mantener las finanzas de tu negocio ordenadas



**Jose Callegari**  
Líder del Programa Contigo Emprendedor, BCP

La gestión financiera es uno de los aspectos más críticos para el éxito de cualquier negocio, independientemente de su tamaño o industria. Aunque muchos emprendedores se enfocan en incrementar las ventas o desarrollar nuevos productos, descuidar las finanzas puede ser un error costoso. Tener claridad sobre los ingresos, egresos, impuestos y utilidades no solo ayuda a mantener la operación diaria, sino que también proporciona las herramientas necesarias para planificar el futuro y tomar decisiones estratégicas.

Además, permite establecer una base sólida para afrontar imprevistos, gestionar inversiones y garantizar la sostenibilidad del negocio a largo plazo. Por eso, te presento cinco razones clave para mantener las finanzas de tu negocio en orden y cómo implementar buenas prácticas financieras puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

**1. Toma de decisiones informadas:** Las finanzas ordenadas proporcionan una visión clara de la situación real del negocio, permitiendo tomar decisiones estratégicas basadas en datos concretos y no en suposiciones. Por ejemplo, al analizar tus ingresos y egresos de manera detallada, puedes identificar qué productos o servicios son más rentables y cuáles representan una carga económica.

**2. Acceso a financiamiento:** Una de las principales barreras para obtener financiamiento es la falta de organización financiera. Las instituciones bancarias y los inversionistas necesitan ver registros claros y transparentes que demuestren que el negocio es viable y rentable. Por ejemplo, contar con estados financieros como balances, cuentas de resultados y flujos de caja no solo muestra profesionalismo, sino que también brinda confianza a quienes podrían invertir en tu negocio.

***“Mantener las finanzas de tu negocio ordenadas no es solo una buena práctica, sino un pilar fundamental para el éxito empresarial. Además, te prepara para aprovechar oportunidades de crecimiento y construir una empresa sólida y sostenible a largo plazo”.***

**3. Cumplimiento legal:** El manejo adecuado de las finanzas asegura que el negocio cumpla con todas sus obligaciones fiscales y legales. Esto incluye declarar impuestos a tiempo, realizar pagos de nóminas correctamente y cumplir con cualquier normativa aplicable. Ignorar estas responsabilidades puede derivar en multas, sanciones o incluso problemas legales más graves que pongan en riesgo la operación del negocio.

**4. Gestión eficiente del flujo de caja:** El flujo de caja es el corazón financiero de cualquier negocio. Mantenerlo bajo control significa que siempre tendrás recursos disponibles para cubrir tus costos operativos, pagar a tus colaboradores y proveedores, y enfrentar gastos imprevistos. Un flujo de caja desordenado puede provocar retrasos en los pagos, pérdida de confianza con tus socios comerciales e incluso la paralización de tus operaciones.

**5. Reducción del estrés y mejora del enfoque:** El desorden financiero no solo afecta al negocio, sino también al bienestar del emprendedor. Las preocupaciones constantes por deudas acumuladas, pagos atrasados o la falta de claridad sobre la rentabilidad pueden generar altos niveles de estrés, afectando tu capacidad para liderar el negocio con eficacia.

Mantener las finanzas de tu negocio ordenadas no es solo una buena práctica, sino un pilar fundamental para el éxito empresarial. Además, te prepara para aprovechar oportunidades de crecimiento y construir una empresa sólida y sostenible a largo plazo. Por lo tanto, invierte tiempo y recursos en organizar tus finanzas, porque un negocio financieramente sano tiene mayores probabilidades de prosperar en un entorno competitivo.



## Innovación y compromiso para transformar vidas



**Padre Edmundo Hernández Aparcana**  
Presidente del Directorio, Caja Ica

En Caja Ica hemos transitado un camino de crecimiento sostenido, cimentado en una estrategia integral que combina tres pilares fundamentales: la expansión geográfica, la innovación tecnológica y la inclusión financiera. Estos factores no solo han ampliado nuestra base de clientes, sino que también han generado transformaciones económicas y sociales en las comunidades que atendemos, empoderando a miles de peruanos con herramientas financieras que mejoran su calidad de vida.

La confianza que nuestros clientes depositan en Caja Ica se sustenta en nuestro compromiso diario con la excelencia y en una visión que prioriza las necesidades de las personas. Al llegar a mercados que antes carecían de acceso a servicios financieros, hemos contribuido a reducir las brechas sociales y a promover el desarrollo local.

### Transformación digital

La tecnología es un eje crucial en nuestro proceso de evolución. La implementación de herramientas financieras avanzadas ha revolucionado la manera en que otorgamos créditos y realizamos desembolsos digitales, garantizando transacciones más ágiles y seguras. Una de nuestras iniciativas más destacadas es el lanzamiento de créditos 100% digitales respaldados por pagarés electrónicos, desarrollados en alianza con CAVALI ICLV. Esta innovación no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también refuerza nuestro compromiso con la sostenibilidad.

Además, hemos diseñado programas educativos que acompañan a nuestros clientes en el uso de estas herramientas, asegurándonos de que cada transacción represente un paso hacia el bienestar financiero.

### El factor humano

En Caja Ica reconocemos que nuestros colaboradores son la piedra angular de nuestro éxito. Por ello, hemos establecido programas que promueven su desarrollo integral, desde el reconocimiento de sus logros hasta actividades que fortalecen la cultura organizacional. Los espacios lúdicos y de integración han sido clave para fomentar el trabajo en equipo, generando un ambiente laboral positivo y productivo.

Un aspecto destacado de nuestra estrategia es la realización de encuentros descentralizados con nuestros líderes. Estas jornadas, que continuaremos enriqueciendo en 2025, refuerzan nuestra identidad institucional y consolidan una visión compartida que impulsa nuestro crecimiento.

### Innovación y sostenibilidad

La innovación en Caja Ica también tiene un enfoque sostenible. Nuestro producto MEGA AHORRO es un ejemplo de cómo las microfinanzas pueden contribuir al cuidado del medio ambiente. Gracias a este programa, hemos realizado nuestra primera donación al Fondo Ambiental del Perú (PROFONANPE), reafirmando nuestro compromiso con las generaciones futuras. Estos esfuerzos no solo benefician a nuestros clientes, sino que también inspiran a nuestra organización a seguir desarrollando soluciones financieras con impacto social y ambiental.

Creemos firmemente en el poder transformador de la educación. Por ello, hemos desarrollado talleres para niños, donde aprenden sobre ahorro de manera divertida, y capacitaciones para mujeres emprendedoras, en colaboración con instituciones de prestigio como Centrum PUCP. Estas iniciativas refuerzan nuestro compromiso con la inclusión y el empoderamiento financiero.

### Perspectivas

Nuestra visión para el futuro es clara: consolidar a Caja Ica como líder en el sector microfinanciero, no solo por nuestro crecimiento económico, sino también como un modelo de inclusión y sostenibilidad. Seguiremos adaptándonos a las necesidades de un entorno en constante cambio, fortaleciendo nuestras cadenas de valor y ampliando nuestras operaciones para llevar progreso a más peruanos.

En Caja Ica, estamos convencidos de que las microfinanzas son una herramienta poderosa para construir un Perú más próspero y justo.

Con un equipo comprometido y empoderado, continuaremos trabajando con dedicación para alcanzar nuestras metas y transformar vidas.

***“En Caja Ica reconocemos que nuestros colaboradores son la piedra angular de nuestro éxito. Por ello, hemos establecido programas que promueven su desarrollo integral”.***

# Inclusión con solidez: Caja Arequipa marca pauta en microfinanzas tras doble calificación internacional

**La entidad se convierte en la primera caja municipal del Perú en recibir esta distinción de PCR y JCR LATAM, respaldando su solvencia y su impacto en 2 millones de clientes a nivel nacional.**

En un hito que consolida su posición en el sistema financiero peruano, Caja Arequipa se convirtió en la primera y única caja municipal del país en obtener la doble calificación de riesgo 'A-', otorgada por las agencias internacionales Pacific Credit Rating (PCR) y JCR LATAM Clasificadora de Riesgos —esta última asociada a Japan Credit Rating Agency—. Este reconocimiento subraya su solidez financiera, gestión robusta y compromiso con la inclusión financiera.

Las calificaciones, consideradas un termómetro de confianza para inversionistas y clientes, destacan el crecimiento sostenido de la institución en colocaciones (S/9,506 millones) y depósitos (S/8,147 millones), su solvencia, liquidez y estrategias de financiamiento. JCR LATAM resaltó además su posición competitiva en el sector microfinanciero, donde atiende a más de 641,730 clientes de crédito y 1.4 millones de ahorristas a través de 227 oficinas a nivel nacional.

“Este reconocimiento refuerza nuestro compromiso con una gestión financiera sólida, que nos permite impulsar el desarrollo microfinanciero y, sobre todo, avanzar en la inclusión financiera en el Perú. Nos motiva a seguir diseñando productos accesibles para todos los peruanos, construyendo un futuro más equitativo”, destacó Wilber Dongo, Gerente Central de Negocios de Caja Arequipa.

¿Por qué es Relevante una Calificación 'A-'? En el ámbito de las microfinanzas, una calificación 'A-' no solo valida la estabilidad operativa y la capacidad de mitigar riesgos, sino que también atrae inversiones y fortalece la confianza del público. Para Caja Arequipa, este sello —avalado por dos agencias de prestigio global— consolida su reputación como una de las instituciones más confiables y resilientes del mercado, incluso en contextos económicos desafiantes.

Con 38 años de operaciones, la entidad ha priorizado la inclusión financiera en zonas de menor acceso, combinando su crecimiento con prácticas de gobierno corporativo y responsabilidad social. Su modelo, centrado en pymes y emprendedores, ha sido clave para

dinamizar economías locales y reducir brechas en un país donde el 64% de la población aún no usa servicios financieros formales, según datos del BCR.

Este logro no solo refuerza el liderazgo de Caja Arequipa en el sector, sino que también sienta un precedente

para otras instituciones. En un país donde la inclusión financiera es sinónimo de desarrollo, su apuesta por productos innovadores y accesibles —respaldada por una estructura financiera sólida— la posiciona como un motor clave para la reactivación económica y la reducción de desigualdades.



**Con 38 años de trayectoria y S/9,506 millones en créditos colocados, la institución refuerza su modelo basado en inclusión, solidez financiera y compromiso social, resalta Wilber Dongo, Gerente Central de Negocios de Caja Arequipa.**



## La ciencia de datos es el petróleo del siglo XXI



**Luis Bazán Liberato**  
Gerente General, Grupo Visión Empresarial

En la era de la información, los datos se han convertido en el recurso más valioso, este axioma se hace cada vez más evidente en el ámbito empresarial financiero, donde el análisis de datos y la inteligencia artificial (IA) han revolucionado la manera en que se toman decisiones y se gestionan los recursos.

La IA ha encontrado un terreno fértil en el mundo de las finanzas, donde la velocidad y la precisión son cruciales. La IA en las finanzas, puede ayudar a la generación de algoritmos o situaciones macro en el país, como también en el análisis predictivo de temporalidades, predecir y proyectar la curva de ingresos. En otras palabras, se da eficiencia en horas hombre.

Según el estudio de la empresa privada de análisis de negocios, CB Insights, la financiación global de la IA, alcanzó los 45 mil millones de dólares en 2022. Para muchos dueños de negocios, estos números señalan que es momento de empezar a innovar en tecnología IA.

Las empresas modernas buscan adaptarse a esta, debido a que se quieren sumar a la tendencia, ya no estamos en la era digital, estamos en la era de Inteligencia Artificial; sin embargo, existe otro grupo que buscan capacidad operativa y análisis en ciertas circunstancias esenciales. Es un complemento para todas las empresas, big data, eficiencia y proporciona ventajas competitivas.

Esto se evidencia en un estudio de Accenture, el cual detalla que más del 95% de los ejecutivos están de acuerdo en que la IA revolucionará dónde y cómo se usa. Además, representa un avance en cómo aplicar la tecnología, extendiendo su uso de análisis de datos a la generación y simulación de estos.

A pesar de los beneficios evidentes, también surgen desafíos y preocupaciones. De acuerdo a un informe del Fondo Monetario Internacional (FMI), el 40% de todos los trabajadores van a verse impactados por la IA y en el caso de las economías avanzadas la cifra podría aumentar hasta a un 60%. Sin embargo, el 57% de trabajadores todavía no confían en los conocimientos de la IA, lo cual afectaría negativamente su futuro laboral.

Las razones por las cuales las personas no confían en la IA son el cambio de pensamiento, la data estructurada, y los errores y sesgos que puede tener, ya que puede ser muy precisa en muchas tareas, pero no es infalible y puede cometer errores. El desafío es encontrar el caso de uso de la IA en las finanzas.

Por otro lado, según un estudio de Grand View Research, se espera que la industria tenga un valor de \$190 billones para 2030, esto significa que todas las empresas, grandes o pequeñas, necesitan pensar en integrar la IA en sus planes operativos y estratégicos.

Es decir, se está convirtiendo en una necesidad, no solo en el trabajo, sino también en la vida cotidiana. Las empresas ya no se preguntan si la IA puede ayudarlas a alcanzar sus objetivos, sino qué tan rápido puede lograrlo.

En última instancia, el avance de las herramientas financieras impulsadas por la IA representa una emocionante frontera en la evolución del sector financiero global, prometiendo un futuro de mayor eficiencia, accesibilidad y oportunidades para todos los actores involucrados.

***“La IA en las finanzas, puede ayudar a la generación de algoritmos o situaciones macro en el país, como también en el análisis predictivo de temporalidades, predecir y proyectar la curva de ingresos”.***

# Cambios en el consumo: peruanos equilibran calidad, ahorro y promociones

**Un estudio de OMG revela que los peruanos ajustan sus hábitos de compra y estrategias financieras en un contexto de incertidumbre económica, priorizando descuentos, billeteras digitales y ahorro precario.**

En un escenario de restricción presupuestaria, los consumidores peruanos priorizan productos básicos y buscan maximizar el valor de sus compras. Según el estudio, el 54% opta por la calidad, mientras que el 49% se inclina por promociones como descuentos y ofertas 2x1.

Catalina Niño, directora de investigación de OMG, explicó: “El bolsillo aún está ajustado, pero el desembolso de AFP y CTS permitió un mix entre calidad y promociones. Hay un esfuerzo por mantener un stock de productos no perecederos”.

El comercio electrónico sigue ganando terreno, con un 36% de peruanos que mantiene su frecuencia de compra online. Eventos como el Cyber Wow han impulsado un gasto promedio de hasta S/600 en el 38% de los consumidores.

En cuanto a los métodos de pago, las billeteras digitales como Yape y las tarjetas lideran con un 45% de preferencia, aunque el efectivo sigue siendo una alternativa relevante debido a la desconfianza en los sistemas financieros.

## Estrategias financieras

Frente a la presión económica, el 26% de los peruanos recurre a ahorros personales para cubrir sus gastos, mientras que el 13% solicita préstamos bancarios. Sin embargo, un 21% no posee productos financieros, principalmente por los altos intereses (19%) o la falta de historial crediticio (19%).

“No hay educación financiera sólida; la gente reorganiza sus economías por supervivencia, no por planificación”, señaló Niño.

El estudio también evidencia diferencias regionales en el acceso financiero. En el norte del país, el 53% de la población utiliza cuentas de ahorro y el 49% prefiere tarjetas de débito. En Lima y Callao, en cambio, las billeteras móviles son la opción más usada (27%).

## Consumo de medios

El 87% de los peruanos utiliza WhatsApp y el 78% consume contenido en YouTube, lo que refleja una clara

migración hacia las plataformas digitales. En contraste, la confianza en los medios tradicionales es baja: solo el 44% cree en la radio y el 35% en la televisión abierta.

“Los consumidores prefieren contenido ‘on the go’; YouTube es clave para transmisiones en vivo”, destacó el informe.

Las redes sociales siguen en ascenso, con TikTok alcanzando una penetración del 66%. Sin embargo, la confianza en los influencers se ha deteriorado: el 50% de los encuestados dejaría de consumir un producto si el promotor actúa de forma poco ética.

## Compromiso social

Los consumidores peruanos exigen mayor compromiso

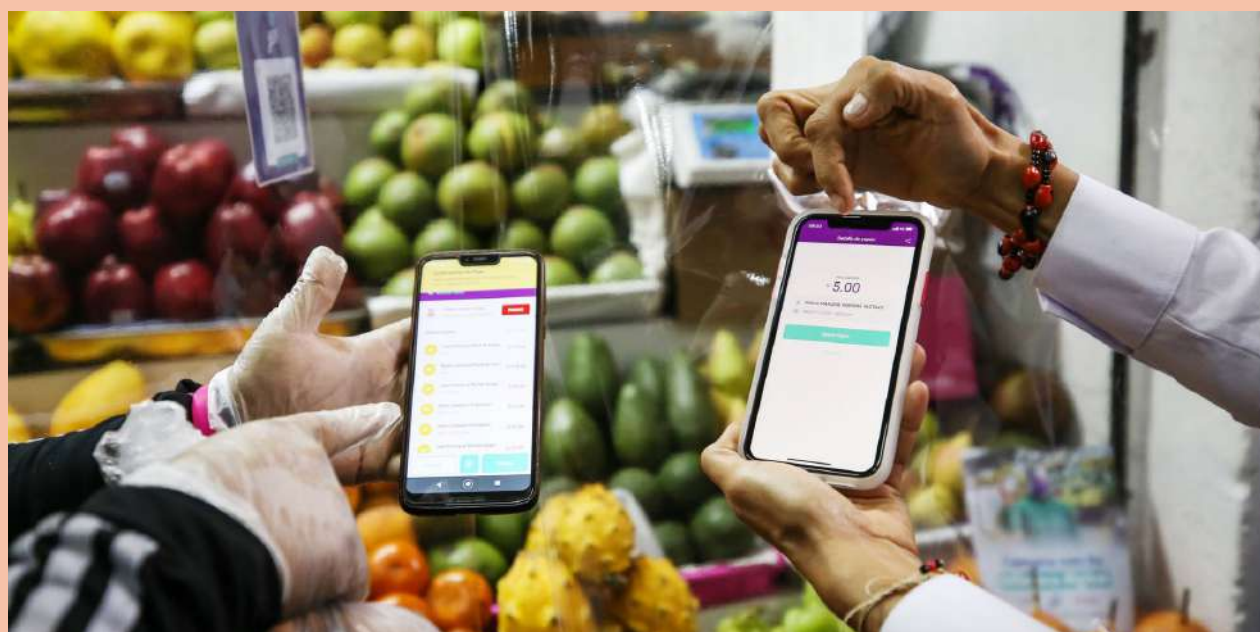
social por parte de las marcas. Un 70% espera que las empresas tomen acciones en temas como el medio ambiente, la salud mental y la lucha contra la violencia de género.

“Ya no basta con mensajes positivos; quieren ver compromisos tangibles, como facilidades de pago o apoyo a emprendimientos”, sostuvo Niño.

Además, el 63% valora que las campañas publicitarias muestren el uso real de los productos, mientras que un 30% prioriza mensajes relacionados con inclusión y diversidad.

## Perspectivas

A pesar de la mejora en el Índice de Confianza del



**El estudio “1000 Peruanos Dicen”, elaborado por Omnicom Media Group (OMG) destaca el avance de las billeteras digitales, el uso estratégico de promociones y la caída en la credibilidad de medios tradicionales entre los peruanos.**

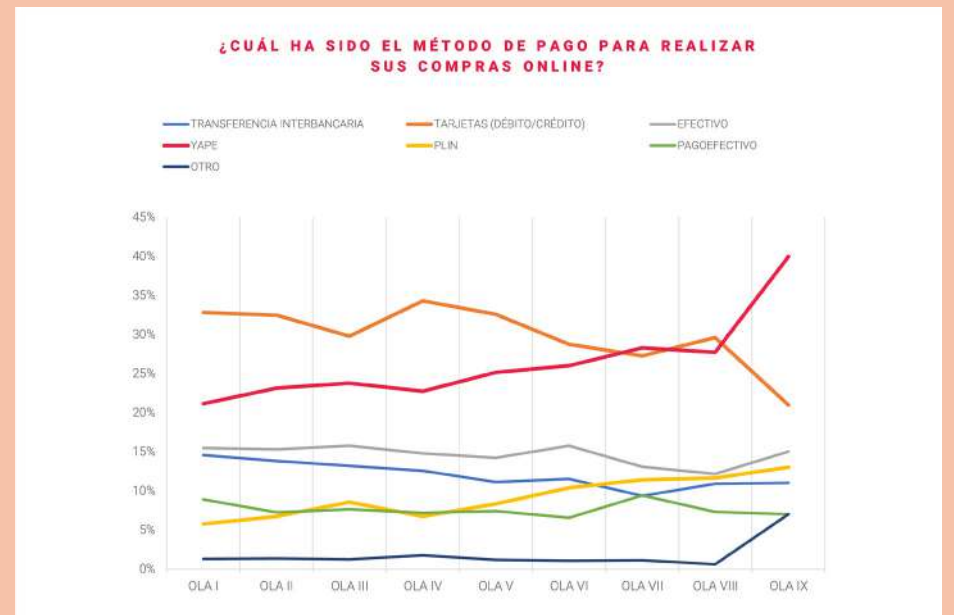
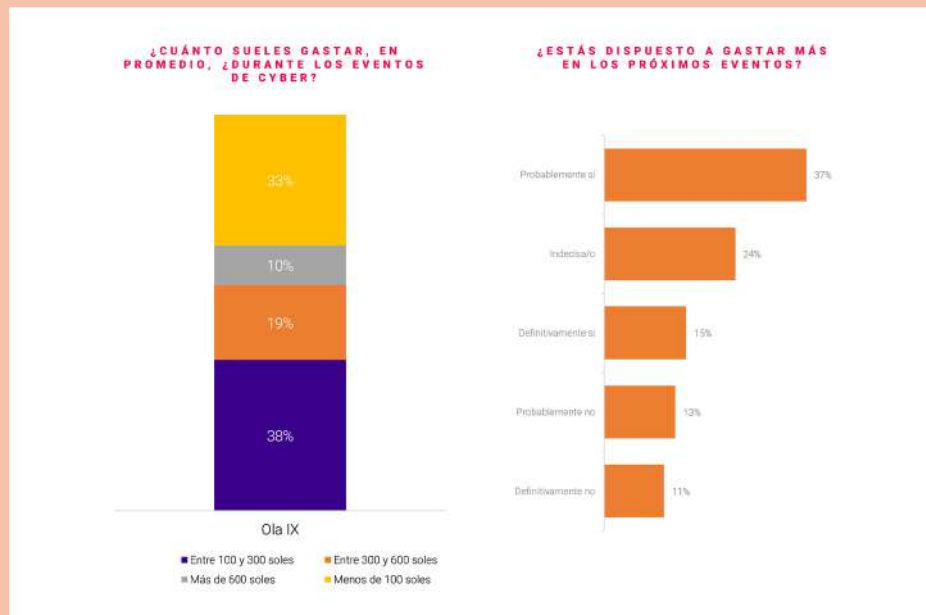
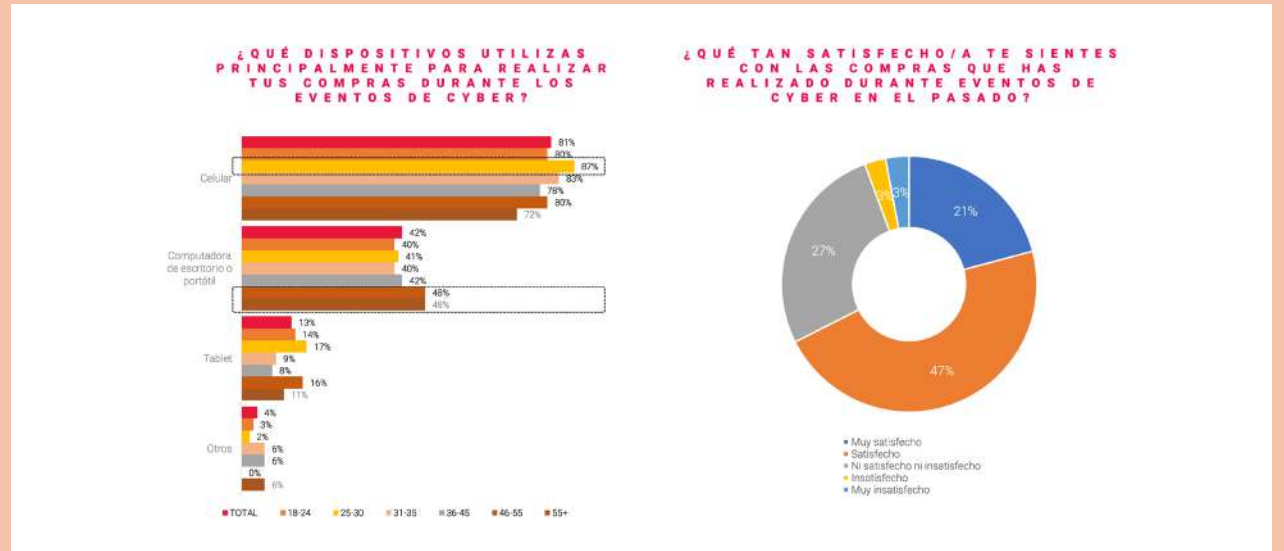


Consumidor (ICC), que subió a 93 puntos en 2024 frente a los 78 de 2023, el pesimismo hacia la política persiste, con solo un 19% de los encuestados esperando mejoras en ese ámbito.

“Los peruanos controlan su economía individual, pero el contexto externo los abruma”, resumió Niño.

Para este año, se anticipa un mayor enfoque en la economía circular y la accesibilidad financiera, con marcas que buscarán equilibrar estrategias promocionales con un propósito social más definido.

En un país donde el 61% teme a la inseguridad y el 42% está preocupado por el alza de precios, la resiliencia seguirá marcando el comportamiento del consumidor. Como concluye el estudio: “Surfeamos la ola de las crisis, pero con una mirada crítica hacia lo que realmente importa”.



*“A pesar de una ligera mejora en la confianza del consumidor, los peruanos siguen reorganizando sus finanzas y exigiendo mayor compromiso social de las marcas”.*

# Open banking y regulación: Claves para fortalecer la competitividad financiera

**Especialistas destacan la importancia de avanzar hacia un marco normativo de open banking y una identidad digital robusta, lo que no solo facilitaría la entrada de nuevos actores, sino que también impulsaría la competitividad del ecosistema financiero peruano.**

El sistema financiero peruano presenta un marco regulatorio sólido y flexible que garantiza la estabilidad del mercado y crea condiciones favorables para el ingreso de nuevas entidades financieras; sin embargo, el principal obstáculo del ingreso de nuevos competidores no radica en la regulación, sino en las barreras de mercado y la competencia ya establecida, consideró Alfredo Lau Tam, especialista en Mercado de Capitales y Regulación Bancaria del estudio Lau Tam Abogados.

El sector fintech en Perú ha mostrado un crecimiento sostenido, particularmente en medios de pago y procesamiento de transacciones. Lau Tam destaca que la regulación de la interoperabilidad del dinero digital y el enfoque favorable de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) han facilitado el desarrollo de esta industria. No obstante, enfatizó la necesidad de una ley de banca abierta que permita a las fintechs acceder a datos bancarios y desarrollar productos más innovadores.

Luis Mendiola Contreras, profesor de los Programas de Finanzas de ESAN Graduate School of Business, complementó esta visión al señalar que, a diciembre de 2023, más de 200 fintechs operaban en Perú, lo que representa un aumento del 24 % en comparación con 2022. Sin embargo, este número sigue siendo pequeño en relación con las casi tres millones de empresas que existen en el país.

“El alto potencial del mercado radica en la población no bancarizada y en la posibilidad de ofrecer servicios más allá de los pagos, transferencias y ahorros tradicionales”, resaltó.

## Competitividad

Uno de los principales desafíos para la entrada de nuevas entidades financieras al mercado peruano es el alto costo regulatorio. Lau Tam explicó que obtener una licencia puede tomar hasta dos años y requiere un capital inicial y reservas financieras significativas. Esto desincentiva a los inversionistas, especialmente a aquellos sin el respaldo de grandes instituciones internacionales.

En contraste, las fintechs enfrentan menores barreras de entrada debido a que, en muchos casos, operan bajo

esquemas regulatorios más flexibles, como el “shadow banking”. Sin embargo, Lau Tam advirtió que estas empresas enfrentan obstáculos como la imposición del Impuesto General a las Ventas (IGV) y los límites a las tasas de interés, lo que afecta su competitividad frente a las instituciones financieras tradicionales.

Mendiola Contreras agregó que las fintechs se benefician de menores costos operativos y de una estructura organizativa más ajustada a sus necesidades de crecimiento. Esto les permite ofrecer productos más accesibles y competitivos, especialmente para las mypes y segmentos de la población insatisfechos con los servicios financieros tradicionales. Las áreas con mayor crecimiento incluyen pagos, transferencias, préstamos, crowdfunding, cambio de divisas y fintechs como servicio.

## Innovación

El desarrollo de las fintechs peruanas depende de su capacidad para adoptar tecnologías de vanguardia. Según Mendiola Contreras, estas empresas deben acortar la brecha con sus pares internacionales para convertirse en actores relevantes a nivel regional. Además, es crucial contar con personal calificado en programación y el manejo de herramientas digitales avanzadas.

Otro aspecto fundamental es la disponibilidad de fondos de capital riesgo. Las fintechs locales requieren inversionistas dispuestos a asumir riesgos y con un enfoque en sectores con alto potencial de crecimiento. También es necesario establecer un tratamiento tributario equitativo para garantizar condiciones



**El cumplimiento de los estándares de Basilea favorece la estabilidad, pero las barreras de mercado siguen siendo el principal desafío para la llegada de nuevas entidades, dice Alfredo Lau Tam.**



competitivas frente a los servicios financieros tradicionales.

### Regulación

Los especialistas coincidieron en la importancia de avanzar hacia un marco regulatorio para el open banking y la identidad digital. Estas normativas no solo facilitarían la entrada de nuevos actores al ecosistema financiero, sino que también permitirían una mayor movilidad de capitales y el desarrollo de servicios personalizados para diferentes segmentos de clientes.

Lau Tam resaltó que, aunque la regulación peruana es

exigente, es robusta y adecuada para mitigar riesgos sistémicos. La SBS y el Banco Central de Reserva (BCR) juegan un rol clave en la supervisión y estabilidad del sistema, gracias a un equipo de profesionales altamente capacitados.

### Perspectivas

El crecimiento del sector financiero peruano dependerá de su capacidad para equilibrar una regulación sólida con incentivos que fomenten la competencia y la innovación. Mendiola Contreras destacó que el mercado tiene un alto potencial de desarrollo, especialmente en áreas desatendidas por la banca tradicional. Las

fintechs, con su enfoque tecnológico y flexibilidad operativa, desempeñarán un papel crucial en este proceso.

En este contexto, es esencial reducir las barreras de entrada, tanto para las fintechs como para las instituciones financieras tradicionales, y fomentar un ecosistema que combine estabilidad, innovación y competitividad.

Perú tiene la oportunidad de consolidarse como un referente en la región, siempre que logrará superar los desafíos actuales y aprovechará las oportunidades de crecimiento que ofrece el mercado.

A professional portrait of Alfredo Lau Tam, a young man with dark hair, wearing a blue suit jacket, a white shirt, and a blue tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a light, neutral color.

***“La implementación de normativas como el open banking podría mejorar la competitividad y permitir el desarrollo de servicios personalizados”, resalta Alfredo Lau Tam.***

# “Sin políticas complementarias, un aumento del sueldo mínimo podría agravar las brechas entre trabajadores formales e informales”

Con el 75% de la PEA en la informalidad, Fernando Villarán, profesor principal de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya (UARM), subraya la necesidad de implementar políticas que impulsen la productividad y permitan que los beneficios del aumento del sueldo mínimo lleguen a todos los trabajadores.

## Desde una perspectiva macroeconómica, ¿cómo impactaría el incremento del sueldo mínimo en la demanda interna, el crecimiento económico y el bienestar de la población peruana?

El aumento de los sueldos y salarios, así como del sueldo mínimo, son indicadores del crecimiento económico de un país, como lo es el incremento del PBI y del PBI per cápita. Los países desarrollados presentan altos sueldos, salarios y sueldos mínimos, y un país en desarrollo como el Perú debería trazarse objetivos similares. Adicionalmente, salarios y sueldos altos significan, por un lado, una demanda interna potente y en crecimiento, lo que beneficia a las empresas, y, por otro lado, mejores niveles de vida y de bienestar de la población del país.

## Si gran parte de la Población Económicamente Activa (PEA) opera en el sector informal, ¿cómo puede garantizarse que un aumento del sueldo mínimo beneficie realmente a los trabajadores y no incremente las brechas de formalización?

Considerando que el 75% de la PEA tiene un empleo informal (sin vacaciones, sin 8 horas, sin descanso semanal, sin seguro de salud, sin jubilación, sin sueldo mínimo garantizado), el objetivo de las políticas económicas debe ser subir los sueldos y salarios de los trabajadores formales, y también subir los ingresos de los propietarios y trabajadores informales.

El incremento del sueldo mínimo sólo beneficiaría a los trabajadores formales; por ello, para que este beneficio se extienda a todos los miembros de la PEA, se deben implementar políticas que incrementen significativamente la productividad de las empresas (principalmente micro y pequeñas) y de los trabajadores informales independientes. De esta manera un incremento del sueldo mínimo formal beneficiaría a todos.

## Considerando que una parte significativa de la PEA ocupada en Perú se encuentra en la informalidad, ¿cómo afectaría un incremento del sueldo mínimo a los trabajadores formales e informales?

Sí sólo se aumenta el sueldo mínimo y no se hace nada para elevar los ingresos de las empresas y trabajadores informales, este incremento aumentaría la brecha entre los ingresos de los trabajadores formales y los

informales, lo cual no sería deseable desde el punto de vista de políticas económicas sanas y justas.

## Actualmente, ¿qué porcentaje de la PEA ocupada gana el sueldo mínimo y cómo se distribuye este grupo entre el sector formal e informal?

Aproximadamente el 50% de la PEA (actualmente la PEA está compuesta por 19 millones de personas) ganan menos de una RMV (Remuneración Mínima Vital) y el 50% gana más de una RMV. Dentro de este último grupo, 30% gana entre 1 y 2 RMV, 10% gana entre 2 y 3 RMV y 10% gana más de 3 RMV. Este porcentaje de 50% que gana menos de una RMV coincide con la división

entre empleo adecuado (48%), subempleo (47%) y desempleo (5%).

## ¿Cómo se relacionan las cifras del 50% de subempleo en la PEA con el 75% de informalidad en el mercado laboral peruano?

Sucede que dos tercios de los empleos informales (50% de la PEA) gana menos de una RMV y un tercio de los empleos informales (25% de la PEA) gana más de una RMV. Esto es perfectamente posible si consideramos que entre las empresas informales están las actividades delictivas, que tienen una productividad mucho mayor que las empresas informales.

## Incremento de la RMV: ¿Cómo impactará en el costo laboral y beneficios?

El Poder Ejecutivo anunció el viernes 27 de diciembre del 2024 el aumento de la Remuneración Mínima Vital (RMV), que a partir del 01 de enero de 2025 pasará de S/ 1,025.00 a S/ 1,130.00, representando un incremento de S/ 105.00. Esta decisión se tomó tras múltiples reuniones en el Consejo Nacional de Trabajo (CNT), aunque no se logró un consenso pleno.

El incremento quedó oficializado mediante el Decreto Supremo N° 004-2024-TR, publicado el 28 de diciembre, estableciendo la nueva RMV para los trabajadores bajo el régimen laboral de la actividad privada en S/ 1,130.00.

A continuación, se detallan las principales implicancias laborales derivadas de este aumento:

**Aumento del costo laboral:** El incremento de la RMV no solo impactará en la remuneración mensual, sino también en beneficios como las dos gratificaciones anuales, la CTS, los aportes a Essalud, el seguro de Vida Ley, entre otros conceptos.

**Asignación Familiar:** Este beneficio se

incrementará en S/ 10.50, alcanzando un nuevo monto mensual. Es decir, este beneficio que se paga junto al salario se incrementó de S/ 102.5 a S/ 113.

**Trabajo nocturno:** La RMV en horario nocturno, que incluye un 35% adicional, será de S/ 1,525.50.

**Sector minero:** Los trabajadores bajo el régimen minero, cuya RMV incluye un 25% adicional, recibirán un ingreso mínimo de S/ 1,412.50.

**Bonificación Especial por Trabajo Agrario (BETA):** Este beneficio, equivalente al 30% de la RMV, se incrementará a S/ 339.00 a partir de enero de 2025.

**EsSalud:** El pago del aporte de EsSalud, que es del 9%, no se entrega junto al salario, pero sí es un cobro que va por cuenta del empleador y no se descuenta del sueldo. Este es ahora de S/101.7 (antes era de S/92.25).

**Previsional:** El descuento por pensiones también se incrementó. Ahora el 10% para la AFP suma S/ 113 y en el caso de la ONP que el descuento equivale al 13% del sueldo representa S/ 146.9.



## ¿Cómo afectaría un incremento del sueldo mínimo a las micro y pequeñas empresas, considerando que representan la mayoría del tejido empresarial peruano?

La realidad es que el 90% de las micro empresas y el 60% de las pequeñas empresas son informales, tienen muy baja productividad, con las justas sobreviven. Son informales no tanto por los costos de la formalización o producto de una decisión de no pagar impuestos o de no cumplir las normas, o los diversos registros, son informales porque viven con las justas, tanto los conductores de estas empresas como sus trabajadores. A las micro y pequeñas informales no les afecta este incremento de la RMV porque no cumplen esta, ni otras normas. A los que sí los afecta es a las micro y pequeñas que son formales o que están en proceso de formalización, y que quieren cumplir con las normas.

La solución para todas las micro y pequeñas empresas, es recibir el apoyo masivo del Estado con capacitación, transferencia de tecnología, información, mercados, créditos asequibles, asociatividad, como lo vienen haciendo los países desarrollados (Estados Unidos, Alemania, Corea y muchos otros) y algunos países de América Latina (entre ellos Brasil, Chile y Colombia).

En el Perú, ya tenemos la red de CITEs (Centros de Innovación Tecnológica) en varias regiones del país, que brindan varios de estos servicios a las MYPEs. Hay que ampliar sus funciones, fortalecerlos y multiplicarlos. Ayudaría mucho recibir la asistencia técnica de los países que he mencionado, no tiene sentido volver a inventar la pólvora.

## ¿Qué relación se podría esperar entre el aumento del sueldo mínimo, la inflación y el consumo interno?

La inflación en un país se produce cuando se genera un desequilibrio entre la demanda y la oferta agregadas. Si sólo aumentan los sueldos y salarios se aumenta la demanda, mientras que la oferta sigue igual, creándose una presión inflacionaria; pero si se aumentan los sueldos junto con una mayor inversión en capacidad instalada, equipos, maquinaria y mejor gestión, al mismo tiempo que se aumenta la demanda también se aumentó la oferta y la productividad, de manera que los precios permanecen iguales, no hay inflación. Por ello, lo deseable es que los aumentos de salarios se produzcan al mismo tiempo (o en épocas cercanas), que cuando se aumenta la inversión y la productividad.

## Algunos argumentan que el sueldo mínimo debería estar ligado a la productividad. ¿Considera que esta propuesta es viable en el contexto peruano?

Este es un argumento económico básico, un país que crea riqueza puede distribuir más riqueza entre todos, un país más productivo puede distribuir mejor el producto y los ingresos. El incremento de la productividad es el camino hacia el desarrollo, y es la base de los buenos sueldos, salarios, ganancias e impuestos. La causalidad es clara: los aumentos de productividad llevan a aumentos en los salarios; lo contrario no es cierto: los aumentos de salarios no producen, por sí solos, un aumento de productividad, producen por lo general, más inflación. Sobre esto no debería haber ninguna discusión.

Sin embargo, esto no quiere decir que el salario mínimo no se puede mover. En el caso del Perú hemos tenido

un significativo aumento de la productividad total de factores (PTF) en el período de oro de nuestras exportaciones, entre el año 2002 y el 2013, período en el que más crecimos (6.2% anual en promedio) y en donde también crecieron aún más las utilidades; aunque, en ese período los salarios subieron muy poco, así que el país le debe a los trabajadores. Un aumento del 10 a 15% de la RMV, en estos momentos, sería justo y no generaría inflación.

## ¿Cómo se posiciona Perú en términos de sueldo mínimo en comparación con otros países de la región? ¿Qué lecciones podemos aprender de ellos?

En América Latina existe una gran variedad de sueldos mínimos. Los países que tienen mayor sueldo mínimo son: Costa Rica, con 675 dólares mensuales, Uruguay con 556 dólares y Chile con 532 dólares. Los países que menos sueldo mínimo tienen son Argentina, con 163 dólares, Brasil con 260 y el Perú con 270 dólares mensuales. Venezuela no cuenta pues tiene un sueldo mínimo equivalente a 4 dólares.

Los países con mayor desarrollo en América Latina, expresado en el mayor PBI per cápita, Chile, Uruguay y Costa Rica, son también los que tienen los mayores sueldos y salarios. Esto no es casual, ni es producto

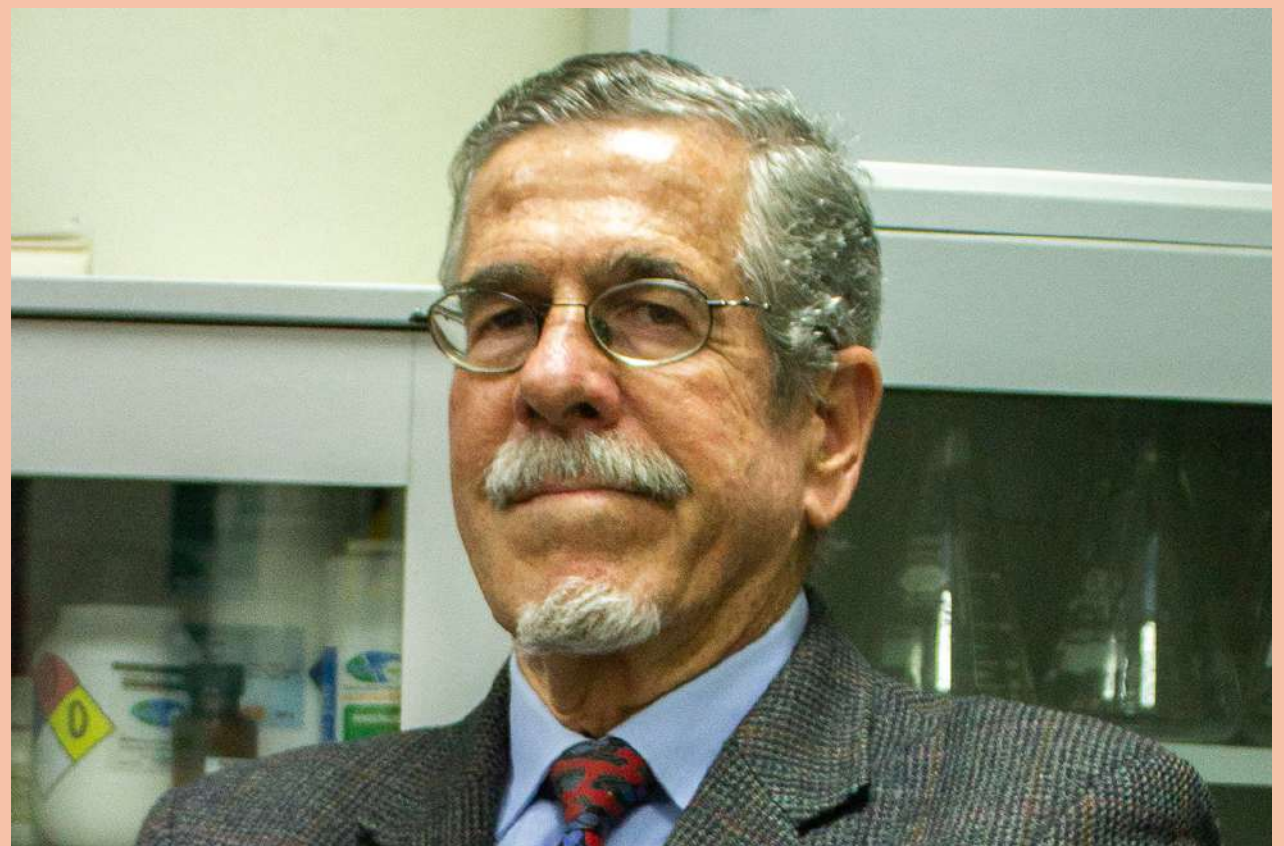
de políticas sociales, es resultado de buenas políticas macroeconómicas, que generan mayor crecimiento, y al mismo tiempo logran una mejor distribución del ingreso, más dinámicos mercados internos, y mayor bienestar de sus poblaciones.

## ¿Cómo puede el Estado equilibrar el incremento del sueldo mínimo con políticas que incentiven la formalización y reduzcan la carga para las empresas?

Hace tiempo que vengo diciendo que la mejor forma de formalizar a las micro y pequeñas empresas es ayudarlas a crecer; no conozco medianas y grandes empresas informales. Este crecimiento puede ser producto de: (i) los servicios empresariales que dan instituciones como los CITEs, las universidades y algunas ONGs (Modelo alemán), (ii) convertirse en proveedores y subcontratistas de las grandes y medianas empresas (Modelo japonés), (iii) asociarse horizontalmente en consorcios para

exportar o vender a grandes empresas (Modelo italiano), y (iv) convertirse en proveedores del Estado (ministerios, gobiernos regionales, municipios, FFAA, FFPP), para muchas de sus compras de bienes y de servicios (Modelo norteamericano). Algo de ello se viene haciendo en con el Programa Nacional de Compras MYPERU, pero su alcance y dimensión es aún escasa.

**“La mejor forma de formalizar a las micro y pequeñas empresas es ayudarlas a crecer, porque no conozco medianas o grandes empresas informales”.**



**Fernando Villarán advierte que la baja productividad y la informalidad de las MYPEs limitan su capacidad para cumplir con el aumento de la Remuneración Mínima Vital, exigiendo un apoyo estatal más efectivo.**

# Competitividad y desafíos en el sistema financiero: análisis de los indicadores clave

**El sistema financiero muestra una sólida banca múltiple, con buenas cifras de solvencia y rentabilidad, mientras que las cajas municipales y empresas financieras mantienen un rendimiento moderado. Mientras que las cajas rurales enfrentan retos financieros.**

El sistema financiero peruano formal presenta marcadas diferencias en competitividad entre los distintos tipos de entidades que lo conforman, evidenciando la hegemonía de la banca múltiple frente a las cajas municipales, las cajas rurales (CRAC) y las empresas financieras. Estas brechas reflejan tanto las fortalezas como los retos de cada segmento en un entorno económico desafiante.

A continuación, Leobell Amacifuén Macedo, especialista y consultor en microfinanzas, analiza el desempeño de las diferentes entidades del sistema financiero a noviembre 2024 y con cifras de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

La banca múltiple consolida su liderazgo absoluto en el sistema financiero con una participación del 88,95% de los activos totales, lo que equivale a 539.655 millones de soles. Este segmento, integrado por 17 entidades, es el motor principal de la intermediación financiera en el país gracias a su capacidad para captar recursos masivos y ofrecer una amplia gama de servicios.

Los bancos también destacan en términos de rentabilidad, registrando una Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) de 14.75% y una Rentabilidad sobre el Activo (ROA) de 1.87%, cifras que reflejan una alta eficiencia en la utilización de sus recursos para generar utilidades. Además, su Ratio de Capital Global (RCG), es decir, de solvencia está en 17,13% lo que demuestra una sólida capacidad para resistir riesgos financieros.

## Cajas Municipales

Las cajas municipales, con 11 instituciones incluida a la caja Lima, manejan el 7,46% de los activos totales, equivalente a 45.243 millones de soles. Si bien su participación es significativamente menor que la de la banca múltiple, desempeñarán un papel crucial en la inclusión financiera, atendiendo a microempresarios y sectores desatendidos por la banca tradicional.

Desde el punto de vista de la rentabilidad, las cajas municipales alcanzan un ROE de 6.72% y un ROA de 0.71%, cifras menores en comparación con los bancos, pero que reflejan un desempeño competitivo considerando su enfoque en segmentos de mayor riesgo. Asimismo, su ratio de especialización en créditos (0,85) es el más alto del sistema. “Las cajas municipales destacan como las más especializadas en colocación de créditos. Esto subraya su enfoque en atender a microempresarios y poblaciones no bancarizadas”, resaltó Amacifuén Macedo.

No obstante, enfrentan desafíos significativos en la calidad de los activos, con un índice de cartera atrasada del 6.28%, superior al 3.92% registrado por la banca múltiple. Este dato subraya la necesidad de reforzar sus estrategias de gestión de riesgos para mantener la sostenibilidad de su modelo.

## Empresas Financieras

Las empresas financieras, que gestionan el 2,78% de los activos totales (16.883 millones de soles), ocupan una posición intermedia en el sistema financiero. Destacan en solvencia con el ratio más alto del sistema (19,65%) y presentan una rentabilidad moderada (ROE de 4,47% y ROA de 0,85%).

Sin embargo, enfrentan limitaciones estructurales en cuanto a escala y capacidad de penetración en el mercado, lo que les dificulta competir de manera efectiva con los bancos y las cajas municipales.

## Cajas rurales

Las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) atraviesan serias dificultades para mantenerse competitivas. Con una participación marginal del 0.28% de los activos totales (1,725 millones de soles), muestran indicadores alarmantes, como un ROE de -10.39% y un ROA de -1.76%, lo que evidencia pérdidas operativas significativas.

Además, su ratio de cartera atrasada (7,65%) es el más alto del sistema, reflejando una gestión deficiente de riesgos crediticios. Estos datos plantean la necesidad de una reestructuración urgente para garantizar su sostenibilidad.

## Perspectivas

Para Amacifuén Macedo, el análisis de competitividad de las entidades financieras peruanas evidencia una fuerte concentración en la banca múltiple, que domina



**A pesar de gestionar solo el 7,46% de los activos totales del sistema financiero, las cajas municipales destacan por su enfoque en microempresarios y poblaciones no bancarizadas, resalta Leobell Amacifuén Macedo, especialista y consultor en microfinanzas.**



tanto en activos como en rentabilidad y eficiencia. Sin embargo, añadió, las cajas municipales se destacan como actores clave en la inclusión financiera, aunque deben enfrentar desafíos relacionados con la calidad de sus activos y la mejora de su eficiencia operativa.

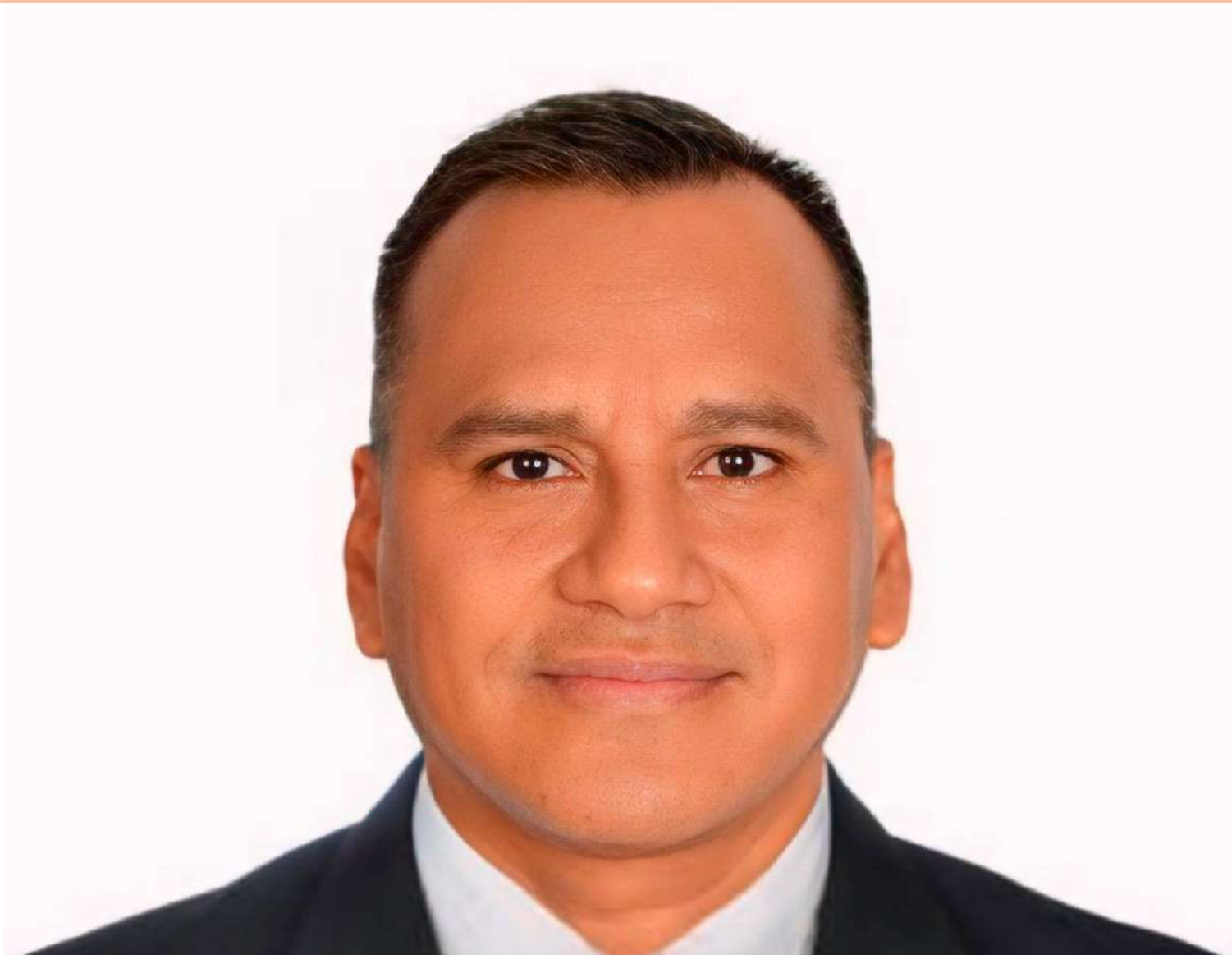
“Las empresas financieras y las CRAC, por su parte, requieren estrategias que fortalezcan su competitividad y les permitan ampliar su participación en el sistema. En particular, las CRAC necesitan medidas urgentes para revertir su tendencia negativa, mientras que las empresas financieras deben enfocarse en ganar escala y optimizar sus operaciones”, consideró.

El futuro del sistema financiero peruano dependerá en gran medida de su capacidad para equilibrar la concentración con la promoción de instituciones más pequeñas, garantizando un acceso equitativo al crédito y fomentando un crecimiento inclusivo en todo el país.

### 47 empresas de operaciones múltiples poseen activos por S/ 607 mil millones

Empresas de Operaciones Múltiples	Activos a Noviembre 2024		
	Número de Empresas	Monto (S/ Millones)	Participación (%)
Banca Múltiple	17	539 655	88.95
Empresas Financieras	9	16 883	2.78
Cajas Municipales (CM)	11	45 243	7.46
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)	5	1 725	0.28
Empresas de Créditos	5	3 203	0.53
<b>Total</b>	<b>47</b>	<b>606 710</b>	<b>100</b>

Fuente: SBS



**“Las empresas financieras y las CRAC, por su parte, requieren estrategias que fortalezcan su competitividad y les permitan ampliar su participación en el sistema”, resalta Leobell Amacifuén Macedo.**

### Indicadores Financieros: Según Posición Financiera en la Banca Múltiple Noviembre de 2024

Banca Múltiple	Solvencia: Ratio de Capital Global RCG	Rentabilidad Sobre el Patrimonio - ROE	Rentabilidad Sobre el Activo ROA	Ingresos Financieros	Margen de Utilidad Neta	Calidad de Activos: Cartera Atrasada/Créditos directos	Especialización: Cartera de Créditos/Activo Total
Banco BBVA Perú	15.69	14.51	1.67	8,200,077	1,672,017	3.93	0.72
Banco de Comercio	14.18	3.07	0.56	228,219	5,850	5.16	0.86
Banco de Crédito del Perú	18.55	21.54	2.69	14,650,682	4,788,890	3.75	0.61
Banco Pichincha	13.12	-3.71	-0.39	975,144	-36,387	6.81	0.75
Banco Interamericano de Finanzas	14.30	10.63	0.87	1,555,815	182,813	3.96	0.64
Scotiabank Perú	16.54	7.89	1.28	4,986,021	783,393	4.32	0.69
Citibank	18.25	31.38	4.31	592,764	374,072	0.00	0.18
Interbank	16.02	11.25	1.23	5,855,339	814,044	2.89	0.66
Mibanco	18.98	11.69	1.83	2,889,156	267,473	6.71	0.74
Banco GNB	14.52	6.29	0.86	397,445	43,357	2.99	0.67
Banco Falabella Perú	21.27	7.72	1.58	1,106,228	74,088	3.41	0.71
Banco Santander Perú	18.24	17.55	2.14	810,345	219,907	4.78	0.56
Banco Ripley	17.76	-5.80	-1.12	417,564	-2,543	3.75	0.72
Alfin Banco	16.62	2.46	0.24	256,390	1,268	4.45	0.55
Banco ICBC	39.44	7.62	1.32	150,013	34,865	1.23	0.34
Bank of China	58.29	13.89	1.72	102,595	37,932	0.00	0.09
Banco BCI Perú	34.30	0.94	0.27	123,558	7,320	2.27	0.51
<b>TOTAL</b>	<b>17.13</b>	<b>14.75</b>	<b>1.87</b>	<b>43,297,354</b>	<b>9,268,361</b>	<b>3.92</b>	<b>0.65</b>

Fuente: SBS. Elaboración: Leobell Amacifuén Macedo

### Indicadores Financieros: Cajas Municipales Noviembre de 2024

Cajas Municipales	Solvencia: Ratio de Capital Global RCG	Rentabilidad Sobre el Patrimonio - ROE	Rentabilidad Sobre el Activo ROA	Ingresos Financieros	Margen de Utilidad Neta	Calidad de Activos: Cartera Atrasada/Créditos directos	Especialización: Cartera de Créditos/Activo Total
CMAC Arequipa	14.63	9.87	0.94	1,570,679	90,009	5.81	0.84
CMAC Cusco	13.30	15.86	1.69	1,000,996	100,270	4.92	0.86
CMAC Del Santa	12.09	-4.75	-0.82	26,531	-1,437	9.68	0.64
CMAC Huancayo	12.50	13.35	1.26	1,484,162	90,192	4.97	0.89
CMAC Ica	15.41	8.00	0.99	345,013	16,873	5.11	0.81
CMAC Maynas	14.17	-10.44	-1.53	95,203	-4,225	9.18	0.89
CMAC Paita	14.99	-7.67	-1.10	35,057	-2,810	11.58	0.79
CMAC Piura	13.12	4.13	0.38	1,119,033	18,163	8.30	0.62
CMAC Tacna	15.93	1.88	0.28	124,664	2,719	9.37	0.82
CMAC Trujillo	18.22	1.94	0.30	522,784	9,191	9.35	0.82
Caja Municipal de Crédito Popular Lima	12.73	4.25	0.59	103,665	3,940	5.09	0.82
<b>TOTAL</b>	<b>13.95</b>	<b>6.72</b>	<b>0.71</b>	<b>5,308,754</b>	<b>322,885</b>	<b>6.28</b>	<b>0.85</b>

Fuente: SBS. Elaboración: Leobell Amacifuén Macedo



### Indicadores Financieros: Empresas Financieras Noviembre de 2024

Empresas Financieras	Solvencia: Ratio de Capital Global RCG	Rentabilidad Sobre el Patrimonio - ROE	Rentabilidad Sobre el Activo ROA	Ingresos Financieros	Margen de Utilidad Neta	Calidad de Activos: Cartera Atrasada/Créditos directos	Especialización: Cartera de Créditos/Activo Total
Crediscotia Financiera	21.10	4.64	1.22	641,136	36,477	5.27	0.88
Compartamos Financiera	20.94	11.80	2.11	1,346,251	87,987	6.22	0.83
Financiera Confianza	18.46	2.38	0.39	499,768	9,775	7.26	0.90
Financiera Efectiva	24.90	15.48	3.42	431,937	52,023	4.03	0.71
Financiera Qapaq	12.08	-33.82	-4.06	104,854	-13,507	9.08	0.65
Financiera Oh!	17.84	-15.92	-2.55	443,690	-38,378	6.10	0.78
Mitsui Auto Finance	16.60	16.70	3.58	267,486	49,412	5.79	1.01
Financiera Proempresa	12.16	1.14	0.11	130,575	295	11.16	0.82
Financiera Surgir	25.18	n.d.	n.d.	82,659	-13,887	4.12	0.81
<b>TOTAL</b>	<b>19.65</b>	<b>4.47</b>	<b>0.85</b>	<b>3,948,357</b>	<b>170,198</b>	<b>6.17</b>	<b>0.84</b>

Fuente: SBS. Elaboración: Leobell Amacifuén Macedo

### Indicadores Financieros: Cajas Rurales de Ahorro y Crédito Noviembre de 2024

CRAC	Solvencia: Ratio de Capital Global RCG	Rentabilidad Sobre el Patrimonio - ROE	Rentabilidad Sobre el Activo ROA	Ingresos Financieros	Margen de Utilidad Neta	Calidad de Activos: Cartera Atrasada/Créditos directos	Especialización: Cartera de Créditos/Activo Total
CRAC Censosud Scotia	14.38	-7.84	-1.80	160,345	-11,762	3.30	0.77
CRAC Los Andes	14.40	-4.06	-0.53	157,141	-3,654	10.82	0.88
CRAC Prymera	9.98	-17.21	-3.21	32,632	-5,969	6.53	0.72
CRAC Incasur	9.68	-12.68	-1.74	6,041	-763	9.83	0.74
CRAC del Centro	12.59	-81.88	-5.41	19,553	-7,323	9.88	0.83
<b>TOTAL</b>	<b>13.71</b>	<b>-10.39</b>	<b>-1.76</b>	<b>375,713</b>	<b>-29,472</b>	<b>7.65</b>	<b>0.81</b>

Fuente: SBS. Elaboración: Leobell Amacifuén Macedo

### Sistema Financiero Peruano: Indicadores Financieros por Tipo de Institución Noviembre de 2024

Instituciones del sistema Financiero	Solvencia: Ratio de Capital Global RCG	Rentabilidad Sobre el Patrimonio - ROE	Rentabilidad Sobre el Activo ROA	Ingresos Financieros	Margen de Utilidad Neta	Calidad de Activos: Cartera Atrasada/Créditos directos	Especialización: Cartera de Créditos/Activo Total
Banca Múltiple	17.13	14.75	1.87	43,297,354	9,268,361	3.92	0.65
Cajas Municipales	13.95	6.72	0.71	5,308,754	322,885	6.28	0.85
Empresas Financieras	19.65	4.47	0.85	3,948,357	170,198	6.17	0.84
CRAC	13.71	-10.39	-1.76	375,713	-29,472	7.65	0.81

Fuente: SBS. Elaboración: Leobell Amacifuén Macedo

# Microfinanzas, la revista del sistema financiero peruano

## Descargas únicas totales de los PDF\*



M229 - Diciembre 2024 **1'325,160**

La revista Microfinanzas consolidó su crecimiento el 2024 con un total de 271 millones de descargas, destacando un pico en abril con 3.15 millones. En promedio superó los 2.2 millones de descargas, consolidándose como un referente en el sector económico y microfinanciero.



M228 - Noviembre 2024 **1'628,214**



M226 - Septiembre 2024 **2'033,547**



M227 - Octubre 2024 **2'192,264**



M225 - Agosto 2024 **2'152,904**

(\*) Desde su fecha de publicación hasta el 31 de enero. 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\*



**M224 - Julio 2024**

**2'676,008**



**M221 - Abril 2024**

**3'152,006**



**M223 - Junio 2024**

**2'817,894**



**M220 - Marzo 2024**

**2'155,904**



**M222 - Mayo 2024**

**2'497,618**



**M219 - Febrero 2024**

**2'541,305**

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

# Impulso a la mujer emprendedora

**En alianza con BID Invest y COFIDE, BBVA lanza una operación de bonos sociales de US\$200 millones destinada a fortalecer la inclusión financiera de las MYPE lideradas por mujeres.**

BBVA, en colaboración con BID Invest (inversionista ancla) y COFIDE, el Banco de Desarrollo del Perú, ha cerrado con éxito una nueva operación financiera que permitirá la emisión de bonos sociales destinados a promover la inclusión financiera de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) lideradas por mujeres.

Esta iniciativa busca fortalecer el acceso a recursos para las emprendedoras peruanas, un paso clave en la promoción de la equidad de género y la sostenibilidad en el sector empresarial.

La operación consiste en dos series de bonos senior por un valor total de hasta US\$200 millones con un plazo de cinco años. La primera serie, de US\$100 millones, contó con una participación destacada de BID Invest, que aportó US\$75 millones, mientras que COFIDE contribuyó con US\$25 millones. Se espera que la segunda serie, también de US\$100 millones, sea emitida en el primer trimestre del año.

Esta emisión cuenta con el respaldo de la Iniciativa de Financiamiento de Mujeres Emprendedoras (We-Fi), una alianza internacional que tiene como objetivo ampliar el acceso al financiamiento y a los mercados financieros para empresas lideradas o propiedad de mujeres. Gracias a esta iniciativa, BID Invest otorgará a BBVA una bonificación monetaria de hasta US\$190,000, sujeta al cumplimiento de objetivos anuales vinculados al crecimiento de la cartera de pequeñas empresas lideradas por mujeres en su portafolio.

La operación constituye un hito para el sector bancario en Perú, al promover el acceso equitativo a los recursos financieros y empoderar a las mujeres emprendedoras en el país.

“Esta emisión internacional de un bono social de género por un banco peruano es un avance significativo en la promoción de las finanzas sostenibles e inclusivas. El rol de BID Invest como inversionista ancla reafirma nuestro compromiso con la igualdad de género y el desarrollo económico sostenible”, destacó Marisela Alvarenga, Jefe de Industrias y Temas Transversales (a.i.) de BID Invest.

Por su parte, Jorge Velarde, presidente de COFIDE, subrayó que “con esta emisión cumplimos nuestro

rol de inversionista en la promoción de emisiones sostenibles, generando un impacto positivo en el fortalecimiento de las MYPE lideradas por mujeres. Esperamos que esta operación inspire a otros emisores a utilizar instrumentos sostenibles, con el respaldo de COFIDE como inversionista”.

Mientras que Fernando Eguiluz, CEO de BBVA en Perú, precisó que “se estima que 4 de cada 10 emprendedores en Perú son mujeres. Este bono social brindará nuevas oportunidades de crecimiento a todas las emprendedoras y dueñas de MYPE que buscan impulsar

sus negocios y mejorar las condiciones de vida de sus familias”.

Esta emisión forma parte de la Política de Sostenibilidad de BBVA y se espera que tenga un impacto positivo significativo en el sector de la micro y pequeña empresa en Perú. Según datos del Ministerio de la Producción, más de 1.3 millones de mujeres lideran negocios en el país, lo que representa el 41.9% de los emprendedores peruanos. Esta iniciativa fortalecerá el desarrollo económico y social de este grupo clave en la economía nacional.



**La emisión, apoyada por la Iniciativa We-Fi, marca un hito en el desarrollo de finanzas sostenibles en Perú.**



# Los microseguros, una estrategia clave para la inclusión financiera



**George Luna**  
Gerente de Pasivos, Seguros y Servicios, Financiera Confianza

En las microfinanzas, donde la inclusión financiera y la mitigación de riesgos son esenciales, los microseguros se perfilan como una herramienta vital para proteger a los más vulnerables. Sin embargo, su impacto real aún debe consolidarse, especialmente en un país con tantas carencias como el Perú.

Los recientes oleajes anómalos, que afectaron la pesca y el turismo, evidenciaron la fragilidad económica de comunidades costeras.

En este contexto, los microseguros pueden mitigar el impacto de imprevistos, pero surge una pregunta clave: ¿se está aprovechando todo su potencial en las microfinanzas?

## Estrategia integral

Los microseguros, accesibles y simples, son una red de protección para quienes no acceden a seguros tradicionales. Pueden marcar la diferencia entre una rápida recuperación o una larga reconstrucción económica tras un desastre.

Por ejemplo, una familia que ahorra S/5 al mes tardaría más de 333 años en reunir S/20,000 como fondo de emergencia. En cambio, un microseguro puede ofrecerles cobertura desde el primer mes, mostrando su valor como herramienta de inclusión y resiliencia.

El éxito de estos productos depende de que sean percibidos como soluciones reales de protección, lo que requiere estrategias claras de comunicación y educación.

## Retos en la implementación

En Perú, más de 4.8 millones de asegurados y primas superiores a S/223 millones en 2023 reflejan un avance, pero también desafíos: educación financiera limitada, baja confianza en aseguradoras y estrategias de distribución insuficientes en áreas rurales.

El reto no es solo aumentar cifras, sino transformar los microseguros en soluciones accesibles y confiables. Esto exige esfuerzos coordinados entre el Estado, entidades financieras y aseguradoras para cerrar brechas y garantizar que este producto beneficie a quienes más lo necesitan.

Para superar estos retos, las entidades microfinancieras y aseguradoras deben priorizar tres áreas:

**1. Educación Financiera.** Invertir en programas educativos prácticos que expliquen las ventajas de los microseguros es esencial. Esto implica el diseño de materiales adaptados para diversos niveles de

alfabetización y la promoción del uso de medios digitales para llegar a más personas.

**2. Construcción de Confianza.** Para contrarrestar la desconfianza en el sector, las aseguradoras deben implementar procesos transparentes y un especial acompañamiento de los clientes durante toda la experiencia con el producto, incluyendo un servicio postventa efectivo.

**3. Innovación Tecnológica.** Desde la contratación hasta el pago de primas y reclamos, las plataformas digitales y móviles son clave para llevar los microseguros a las comunidades más remotas. En ese sentido, estas herramientas pueden simplificar y agilizar el proceso, mejorando la experiencia del cliente y reduciendo costos operativos.

## Una visión estratégica

Los microseguros no solo representan un producto adicional en el portafolio de las entidades de microfinanzas, sino también una oportunidad estratégica para fortalecer la relación con los clientes y generar un impacto social significativo. Integrarlos en la oferta institucional exige un enfoque holístico que contemple educación, confianza e innovación, en línea con los objetivos de inclusión financiera.

Un ejemplo destacado es el de Financiera Confianza, que ha desarrollado un Ecosistema de Protección Inclusiva dirigido a emprendedores. Este incluye coberturas en seguros de vida, salud, riesgos climáticos, desempleo y otros, diseñados a partir de estudios como el Informe de Desempeño Social y el Estudio de Pobreza Multidimensional a Microemprendedores del Perú, asegurando que los microseguros respondan a las necesidades reales del público objetivo.

Las alianzas estratégicas entre microfinancieras, aseguradoras y corredores de seguros son clave para generar productos específicos y garantizar una distribución eficiente.

Además, la participación de proveedores de asistencias agrega valor al tangibilizar las coberturas con servicios preventivos y de apoyo que benefician a los asegurados incluso antes de enfrentar eventos imprevistos.

Con este enfoque, los microseguros se consolidan como herramientas que refuerzan la sostenibilidad y el impacto social del sector microfinanciero.

Por último, recordar lo que dijo Benjamin Franklin, “una onza de prevención vale una libra de cura”. Los microseguros representan una prevención contra la ruina económica que muchas familias enfrentan cuando se presentan circunstancias inesperadas. Son una apuesta por el futuro, una oportunidad para mejorar la calidad de vida de las personas más vulnerables.

# “En las próximas semanas lanzaremos los pagos con código QR a través de la App BN”

**La nueva funcionalidad permitirá a los usuarios del Banco de la Nación (BN) realizar pagos inmediatos en zonas urbanas mediante el escaneo de códigos QR, fortaleciendo la estrategia de digitalización del banco, resalta Cecilia Arias León, Gerente de Productos e Inclusión Financiera del banco estatal, en el marco del 59.º aniversario de creación de la institución.**

## **Banco de la Nación cumplió 59 años de creación. Desde su perspectiva, ¿cuál considera que ha sido el principal aporte de la institución al desarrollo económico y social del país?**

Nos sentimos profundamente orgullosos de los 59 años de trayectoria que hemos recorrido. Nuestro mayor logro radica en desempeñar un papel crucial como facilitadores de la inclusión financiera, especialmente en las zonas más remotas y desatendidas del Perú. Si preguntáramos a cualquier ciudadano de estas áreas alejadas qué entidad reconocen con facilidad, estoy convencido de que mencionarían al Banco de la Nación. Esto se debe a nuestra constante presencia mediante puntos de atención que permiten a comunidades tradicionalmente excluidas del sistema financiero, como las rurales y de bajos ingresos, acceder a servicios formales y de calidad. Así, agricultores pueden vender sus productos y recibir sus pagos, beneficiarios de programas sociales pueden acceder a sus subsidios, profesores y policías pueden cobrar sus pensiones y remuneraciones, dinamizando con ello la economía local.

Desde nuestra perspectiva, al conectar a los ciudadanos con servicios financieros de calidad, impulsamos la economía y contribuimos a mejorar su calidad de vida, generando un impacto social significativo. En estos tiempos, se habla con mayor frecuencia del triple impacto que deben tener las organizaciones en lo social, ambiental y de gobernanza, y el Banco de la Nación ha realizado una contribución destacada en estos tres ámbitos.

Estamos especialmente orgullosos de que, al cierre del 2024, más de 900 mil personas, beneficiarias de los programas sociales, hayan accedido por primera vez a servicios financieros a través de sus tarjetas de débito, logrando ser atendidos en los cajeros corresponsales, cajeros automáticos y agencias que suman un total de más de 16,000 puntos de atención. Además, en estos 59 años hemos mejorado el acceso al financiamiento para municipalidades, beneficiando a más de 5 millones de peruanos a través de obras de infraestructura como carreteras y colegios, que promueven el desarrollo en sus ciudades.

## **¿Cómo ha evolucionado el papel del Banco de la Nación en la promoción de la inclusión financiera desde su fundación?**

Hace algunos años, cuando se hablaba de inclusión financiera, el término predominante era “bancarización”,

y esta se entendía principalmente como el hecho de que las personas tuvieran una cuenta de ahorros. Sin embargo, este enfoque quedó obsoleto, y la conversación evolucionó hacia un concepto más amplio de inclusión financiera, abarcando tres aspectos clave: acceso, uso y calidad. En este contexto, el rol del Banco de la Nación ha sido fundamental, ya que actualmente cubrimos más del 90% de los distritos a nivel nacional, asegurando el acceso a servicios financieros. Además, estamos trabajando arduamente para que en 2025 alcancemos una cobertura del 100%, habiendo sumado más de 101 nuevos distritos en el 2024.

El concepto de inclusión financiera ha evolucionado significativamente, y también hemos puesto un fuerte énfasis en la educación financiera. Por ejemplo, en el 2006, al abrir el mercado para trabajadores del sector público, como profesores y policías, mediante la oferta de créditos, permitimos que la banca comercial también empezara a atender este segmento. Actualmente, cerca de 700 mil servidores públicos cuentan con créditos, muchos de ellos obtenidos inicialmente a través del Banco de la Nación, lo que les permite posteriormente explorar opciones con otras entidades financieras.

Estamos en un proceso de transformación continua, conscientes de las marcadas diferencias entre

las realidades urbana y rural. Por ello, estamos implementando procesos de transformación digital que combinan lo mejor de lo físico y lo digital. En algunas áreas estamos muy avanzados digitalmente, mientras que en otras acompañamos a los ciudadanos en su transición hacia la digitalización. Mirando hacia el 2025 y 2026, prevemos un crecimiento significativo en el número de clientes y usuarios que aprovecharán estos productos, con un impacto tangible en la reducción del tiempo necesario para realizar transacciones y en la mejora de su experiencia financiera.

## **Actualmente, el Banco de la Nación tiene presencia en el 90% de los distritos del país llegando incluso a zonas remotas, ¿Cuál es la estrategia detrás de este modelo de atención, y cómo ha logrado que el BN se mantenga presente en zonas donde la banca privada no tiene alcance?**

En el Banco de la Nación, nuestro principal objetivo es ampliar la cobertura para garantizar el acceso a servicios financieros, y este año continuaremos trabajando con determinación para alcanzar el 100% de cobertura. Estoy convencido de que la colaboración con las municipalidades es clave para llegar a más distritos y beneficiar a un mayor número de ciudadanos.





El año pasado logramos un importante avance al incorporar 101 nuevas municipalidades como cajeros corresponsales. Aunque aún no puedo revelar todos los detalles, hemos firmado una alianza estratégica que nos permitirá personalizar cada punto de atención y, con ello, atender a más personas de manera efectiva.

Nuestra estrategia para llegar a estas comunidades se basa en la articulación con municipalidades, ministerios y actores privados, fomentando sinergias que puedan potenciarse mutuamente. Un ejemplo de este enfoque colaborativo es lo que hemos logrado desde el 2006, cuando comenzamos a compartir oficinas con entidades de microfinanzas en mercados pequeños donde estas instituciones aún no podían establecerse. Hoy, nos enorgullece ver que en muchos de estos lugares donde fuimos pioneros, estas empresas ya cuentan con oficinas propias.

Ahora estamos trabajando en un modelo que permita crear mayores sinergias con empresas que buscan desarrollar ecosistemas más robustos a nivel nacional. Esto no se limita a las microfinancieras, sino que incluye también a empresas privadas que generan empleo y actividad económica en diversas ciudades, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de estas comunidades.

### **¿Cómo han influido los agentes municipales y las alianzas con redes de corresponsales bancarios en la expansión de la cobertura del BN?**

La tecnología ha transformado los modelos de agentes corresponsales, haciéndolos mucho más ágiles. La expansión de la cobertura mediante redes telefónicas y satelitales ha sido clave para seguir avanzando en esta área. Sin embargo, todavía existen regiones del país donde queda trabajo por hacer. Hemos identificado más de 60 distritos con baja conectividad a internet y limitaciones de energía eléctrica, lo que representa un desafío. En estos casos, creemos que la colaboración con empresas enfocadas en desarrollar productos y servicios financieros será crucial para alcanzar nuestras metas.

Seguramente habrás visto que la semana pasada anunciamos una alianza estratégica con un importante agregador, lo que nos permitirá continuar ampliando la oferta de servicios en más localidades, fortaleciendo nuestra presencia en estas áreas con necesidades específicas.

### **Innovación**

#### **El BN cuenta con más de 900.000 tarjetas de débito entregadas a beneficiarios de programas sociales. ¿Qué impacto ha tenido esta iniciativa en la inclusión financiera, y cómo planea el banco continuar promoviendo la bancarización de la población más vulnerable?**

En el 2024 trabajamos de manera articulada con el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS) y logramos entregar más de 700 mil tarjetas, principalmente a beneficiarios del programa social Pensión 65. Es importante destacar que, en años anteriores, ya habíamos alcanzado la entrega de tarjetas a más del 90% de los usuarios de los programas Juntos y Contigo. Esto busca facilitar que las transacciones, como retiros o compras, se realicen a través de cajeros corresponsales o terminales POS, mejorando la calidad

de vida de los beneficiarios al reducir el tiempo necesario para acceder a estos beneficios del Estado.

Nuestra visión no se limita a la bancarización, sino que abarca una inclusión financiera más amplia. En esta línea, nuestra colaboración con los municipios será clave para abrir cuentas y promover la educación financiera, facilitando que las transferencias entre puntos sean más ágiles y eficientes. La interoperabilidad ha sido un gran avance en este sentido, y proyectamos que seguirá creciendo en los próximos meses.

Finalmente, aspiramos a que los beneficiarios de los programas sociales puedan integrarse activamente en las actividades económicas utilizando las cuentas que ya tienen abiertas, fortaleciendo su participación en el sistema financiero y contribuyendo al desarrollo económico de sus comunidades.

#### **Actualmente, el 90% de las operaciones del BN se realizan a través de canales alternos como la app móvil, cajeros automáticos y agentes BN. ¿Cuál considera que ha sido el mayor desafío en este proceso de digitalización, y cómo ha abordado el banco esa transición hacia la tecnología?**

El proceso de digitalización del Banco de la Nación (BN), que ha logrado que el 90% de sus operaciones se realicen a través de canales alternos, ha mejorado tanto la experiencia del usuario como los procesos internos de la institución. No obstante, este avance ha presentado varios desafíos claves, como el acceso limitado a la tecnología en zonas rurales, la resistencia de algunos usuarios al cambio, y los riesgos de ciberseguridad asociados al aumento de transacciones digitales. Para enfrentarlos, el BN ha implementado diversas estrategias.

En cuanto al acceso y la brecha digital, el BN ha desarrollado programas de educación financiera y digital, plataformas amigables con interfaces sencillas y ha ampliado su red de agentes en áreas con poca cobertura. Además, ha llevado a cabo campañas educativas para fomentar la confianza en las nuevas tecnologías y ha capacitado a los usuarios en puntos estratégicos. Para abordar la seguridad, se han implementado medidas robustas, como autenticación biométrica y cifrado de datos, y se ha mantenido una comunicación constante sobre protección y prevención de fraudes.

En términos de infraestructura, el banco ha invertido en servidores y tecnologías en la nube para mejorar la rapidez y disponibilidad de los servicios digitales, y ha actualizado continuamente sus canales. También viene formado a sus empleados en competencias digitales para adaptarse a la nueva forma de interactuar con los clientes. Estos esfuerzos han permitido al BN aumentar su eficiencia operativa y democratizar el acceso a los servicios financieros, contribuyendo a la inclusión financiera y adaptándose a las necesidades cambiantes de los usuarios.

#### **El crecimiento de operaciones en la aplicación móvil ha pasado de 2 millones mensuales en enero a 7 millones en diciembre de 2024. ¿Qué factores creen que han impulsado este aumento y qué expectativas tiene sobre el uso de la aplicación móvil en los próximos años?**

El crecimiento ha sido realmente extraordinario, y los principales factores que lo han impulsado son la comodidad que ofrece a los ciudadanos poder realizar transacciones desde su celular o a través de Home Banking. Esto ha reducido considerablemente los



**El Banco de la Nación, en articulación con el MIDIS, ha facilitado la inclusión financiera a través de tarjetas de débito, mejorando la calidad de vida de miles de peruanos en áreas vulnerables.**



tiempos de atención y facilitado las transacciones, ya que los clientes no necesitan ir a una oficina física.

El uso de estas aplicaciones y transferencias sigue en aumento, y nuestro objetivo es expandir este crecimiento a las zonas más remotas. A través de la colaboración con agentes municipales, la apertura de cuentas y los programas de educación financiera que seguiremos ofreciendo, esperamos que los 7 millones de usuarios se incrementen también en las áreas rurales. Ya hemos logrado avances en las zonas periurbanas, y nuestro mayor deseo es que en las regiones más alejadas del país, los ciudadanos puedan utilizar estos servicios con mayor frecuencia. La interoperabilidad facilita que cualquier persona con una cuenta en estas áreas pueda transferir fondos a otras entidades financieras, impulsando el desarrollo económico y social en esas comunidades.

### **El Banco de la Nación también cuenta con “Quina”, el asistente virtual en español y quechua. ¿Cómo ha sido la recepción de esta herramienta por parte de los usuarios y qué objetivos tiene el BN en relación con la expansión de la atención virtual?**

Creemos firmemente que en las zonas más remotas o rurales aún es necesario mantener un modelo de atención híbrido, que combine lo presencial y lo virtual. Nuestra asesora virtual Quina, fue lanzada con gran éxito el año pasado, y en ella reconocemos la pluralidad de nuestro país al haber incluido el quechua además del español. Me enorgullece mencionar además que, en nuestra red de agencias en provincias, muchos de los empleados que atienden en ventanilla también lo hacen en lenguas originarias, lo que refleja una particularidad importante de nuestra diversidad lingüística. Desde su implementación, Quina ha respondido a más de 200,000 consultas, y esperamos incorporar otras lenguas este año para seguir ampliando nuestra cobertura en áreas más remotas.

Una región crucial para nosotros es la selva, debido a las dificultades para acceder a ella. Aunque me aparto un poco del tema de Quina, quiero resaltar que en lugares como Tarapoto e Iquitos, el primer canal de atención ya no es el presencial en las agencias, sino nuestra aplicación móvil BN. De esta manera, también gestionamos un gran número de consultas a través de Quina, nuestro asistente virtual, lo que ha permitido mejorar la accesibilidad a los servicios en zonas de difícil acceso.

### **Modernización**

#### **El BN ha recibido un préstamo del BID para la modernización y ciberseguridad del banco. ¿Cómo contribuirá este financiamiento a la mejora de la capacidad digital y la implementación de nuevos servicios?**

El proyecto que ejecutaremos con el respaldo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), tiene como objetivo contar con una nueva infraestructura tecnológica que nos permita desarrollar más productos y servicios para beneficiar a más ciudadanos. Este proyecto demanda el rediseño de los procesos y procedimientos que involucra al 100% de los empleados del Banco de la Nación. Contar con el apoyo del BID asegurará lograr el proceso de transformación y continuidad incluso ante posibles cambios en la estructura del banco.

Con este proyecto, garantizamos que el banco tenga la capacidad necesaria en términos de procesamiento y ciberseguridad para seguir extendiendo nuestros servicios a las zonas más remotas, que es una de nuestras prioridades. Además, comprendemos que la tecnología debe ponerse al servicio de los ciudadanos, y este proyecto nos permitirá seguir avanzando en esa dirección, brindando mejores servicios y mayor acceso a los ciudadanos, sin importar su ubicación.

#### **En términos de interoperabilidad, el Banco de la Nación implementó una nueva función que permite a los clientes realizar y recibir transferencias interbancarias usando únicamente el número de celular. ¿Cuántos de sus clientes utilizan ya este servicio? ¿Cómo ha sido la acogida de esta función entre los usuarios?**

Nuestros usuarios y ciudadanos han recibido con entusiasmo la puesta en marcha de este sistema. Un dato relevante es que, en el Banco de la Nación, solo el 22% de las transacciones se realizan a través de nuestras agencias físicas, lo que significa que el 78% se lleva a cabo en canales alternativos. El canal más utilizado a nivel nacional es el cajero corresponsal, seguido por la aplicación móvil (APP), que está experimentando un crecimiento significativo. Según nuestras proyecciones, creemos que, en el próximo semestre, el App BN se convertirá en el canal más importante en las zonas urbanas.

En las zonas rurales, sin embargo, aún necesitamos realizar un trabajo de coordinación más cercano para acompañar a los ciudadanos en su migración hacia los nuevos canales digitales. Estos canales no solo ofrecen una considerable reducción en el tiempo necesario para realizar transacciones, sino que también nos permiten ser más eficientes en el procesamiento de cada transacción, beneficiando tanto a los usuarios como al banco.

### **Desempeño económico**

#### **El Banco de la Nación logró utilidades netas de S/ 1,600 millones en 2023 y tiene**

#### **proyecciones similares para 2024. ¿Qué factores consideran que han sido clave para lograr estos resultados? ¿Cómo se distribuyen estas utilidades y cuál es su impacto en la autosostenibilidad del BN?**

El Banco de la Nación es una entidad autosostenible que no recibe transferencias del gobierno. Para cumplir con nuestra misión de generar utilidades e ingresos, hemos abordado dos frentes principales. El primero es generar ingresos financieros, ampliando nuestro mercado de clientes. Atendemos a tres segmentos clave: los servidores públicos, a quienes les ofrecemos créditos de consumo, hipotecarios y tarjetas de crédito; las empresas públicas que requieren financiamiento y los gobiernos subnacionales: regionales y locales a quienes financiamos sus proyectos de inversión pública y que durante el ejercicio 2024 han beneficiado a más de 5 millones de ciudadanos. Desde el 2022, hemos profundizado en entender las necesidades de nuestros clientes, desarrollando productos que realmente valoran. También hemos trabajado estrechamente con las empresas públicas para ofrecerles soluciones adecuadas y a tiempo.

El segundo frente se ha centrado en la reducción de costos para mejorar nuestra eficiencia. Hemos reformulado muchos de nuestros procesos, simplificándolos para reducir gastos, lo que nos ha permitido generar utilidades a un nivel significativo. Combinando estos enfoques de incremento de ingresos y reducción de costos, hemos logrado resultados positivos. Este año, nuestro desafío será seguir aumentando los ingresos, ampliar nuestra cobertura y, sobre todo, lograr la colaboración con terceros para evitar el impacto en los gastos que implica abrir nuevas oficinas en zonas donde la demanda potencial de servicios financieros es reducida por el tamaño de la población y por lo tanto demanda ser cada vez más eficiente en el gasto.

Siendo una empresa adscrita al Ministerio de Economía y Finanzas, el banco transfiere el total de las utilidades disponibles en un proceso establecido, lo que nos permite mantener nuestras operaciones de manera autosostenible.





### **¿Cómo evaluar la rentabilidad del BN en comparación con los principales bancos privados del país y qué estrategias están implementando para mantener esta posición en el futuro?**

El rol del Banco de la Nación es subsidiario, lo que significa que intervenimos en mercados donde la banca comercial no tiene presencia o donde le resulta muy costoso ingresar por el reducido número de ciudadanos. Un ejemplo de nuestro accionar es cuando, en 2006, en puntos alejados de nuestro país compartimos nuestras oficinas con las instituciones especializadas en microfinanzas para que ellos atendieran a dichas poblaciones con créditos productivos, hoy estamos orgullosos que en muchas de estas ciudades dichas entidades cuenten con oficinas propias y que el mercado se haya desarrollado. Desde nuestra perspectiva, la creación de valor para la sociedad como entidad autosostenible está vinculada a la inclusión financiera y, por supuesto, a la transferencia de utilidades al Ministerio de Economía y Finanzas.

En cambio, la rentabilidad de la banca privada se orienta a generar beneficios para sus accionistas y crear valor en sus respectivos ecosistemas. Las estrategias del Banco de la Nación se enfocan en un control exhaustivo de gastos para lograr eficiencia y en la generación constante de ingresos de manera autosostenible. Sabemos que, en el sector bancario, es crucial tener un apetito adecuado de riesgo, lo que nos permite cumplir con nuestras obligaciones. De igual forma, nos enfocamos en controlar los indicadores de

### **¿Cuáles son los próximos pasos en la estrategia de digitalización del Banco de la Nación? ¿Qué nuevos productos o servicios digitales están planeando para los próximos años?**

Estamos muy satisfechos con el rendimiento de nuestra aplicación (App BN), que ya permite realizar transferencias inmediatas con todas las billeteras digitales y gestionar operaciones pequeñas de manera

eficiente. En las próximas semanas, lanzaremos la funcionalidad de pago con código QR, que en la zona urbana permitirá a los ciudadanos y usuarios del Banco de la Nación realizar transacciones a través de este medio.

Además, seguiremos mejorando los procesos de atención a través de Quina, nuestra asesora virtual que actualmente brinda atención en español y quechua, a la que le incorporaremos nuevas funcionalidades, así como dos nuevas lenguas originarias. Estamos rediseñando también la transferencia de nuestra cuenta DNI para facilitar el acceso a más ciudadanos.

Este año, planeamos lanzar un producto de factoring dirigido a los proveedores del estado, el cual está en su última etapa de desarrollo. Por último, implementaremos una modernización para que los municipios puedan convertirse en un brazo de atención más personalizado, adaptándose a las necesidades específicas de cada ciudad.



***“Un dato relevante es que, en el Banco de la Nación, solo el 22% de las transacciones se realizan a través de nuestras agencias físicas, lo que significa que el 78% se lleva a cabo en canales alternativos”, enfatiza Cecilia Arias León.***

# Sector microfinanciero: Crecimiento desigual y desafíos en la gestión de costos financieros

**Un análisis de Cresient, liderado por María Belén Effio, revela que el sector microfinanciero en Perú enfrenta una desaceleración en el crecimiento de la cartera de créditos, alcanzando su nivel más bajo en 2024.**

A pesar de un contexto económico más dinámico en el país, el sector microfinanciero ha enfrentado una caída significativa en su desempeño, alcanzando su nivel más bajo en 2024 con un crecimiento anual de 0.7% en su cartera de créditos.

A noviembre 2024, la Cartera de créditos mantiene tendencia decreciente desde el año 2022, llegando a su nivel más bajo el 2024 (0.7% anual). En cierta medida, está explicada por la cautela tomada en la colocación; como también por la salida del mercado de algunas microfinancieras, explicó María Belén Effio, CEO de Cresient, en su análisis del sector.

Según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) a noviembre de 2024, las cajas municipales y cajas rurales han sido las entidades que mejor han resistido la desaceleración, registrando tasas de crecimiento de su cartera de créditos más favorables en comparación con otros actores del sector.

Por ejemplo, las cajas municipales mostraron un crecimiento del 5.9% en 2022, que aumentó al 8.1% en 2023, pero que luego cayó al -4.7% en 2024. Por otro lado, los bancos y el sector financiero en general han enfrentado caídas más pronunciadas, con tasas de crecimiento negativas que alcanzaron el -11.9% en algunos casos.

María Belén Effio señaló que este comportamiento diferenciado refleja la capacidad de adaptación de las Cajas Municipales y Rurales frente a un entorno económico volátil.

## Ingresos financieros

A pesar de la contracción en la cartera de créditos, los ingresos financieros del sector microfinanciero se han mantenido al alza. Sin embargo, este escenario también ha estado acompañado de un costo financiero que ha venido elevándose en los últimos años, lo que ha presionado los márgenes de rentabilidad de las entidades, indicó el análisis de Cresient.

Según el análisis del CEO de Cresient, el rendimiento de cartera (ingresos financieros sobre cartera promedio) mostró una tendencia al alza, aumentando del 18.4% en noviembre de 2021 al 23.3% en noviembre de 2024. Este incremento refleja una mejora en la generación de ingresos financieros a pesar de la desaceleración en el crecimiento de la cartera de créditos.

Por otro lado, el gasto financiero (gastos financieros

sobre cartera promedio) también experimentó un aumento, pasando del 4.7% en noviembre de 2021 al 7.3% en noviembre de 2024.

“Se espera que, en la medida, que se reduzcan las tasas de referencia (dictadas por el Banco Central) y exista una mejor percepción de riesgo país y del sector, pueda redundar en menores tasas activas para los prestatarios”, indicó el informe.



**Mientras las Cajas Municipales y Rurales resisten mejor la crisis, el aumento en los gastos financieros y la cartera en alto riesgo (CAR) plantean desafíos significativos para la sostenibilidad del sector, dice María Belén Effio.**

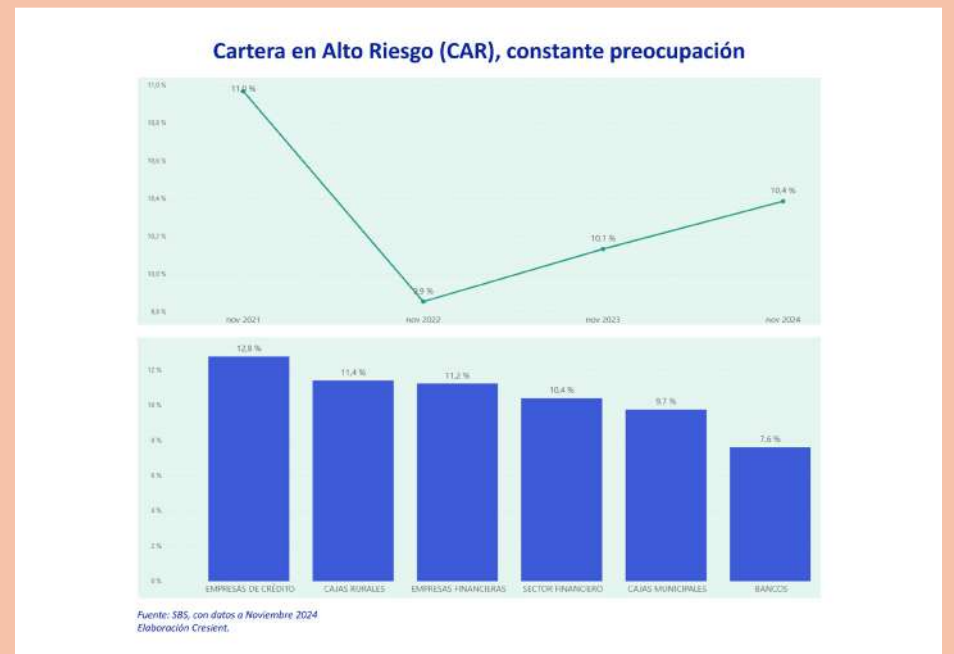
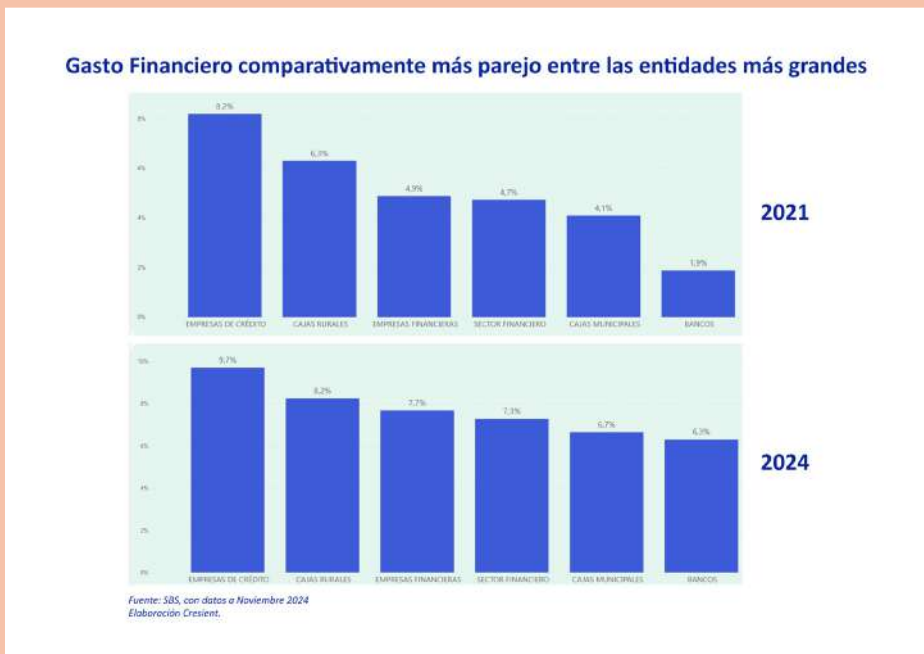
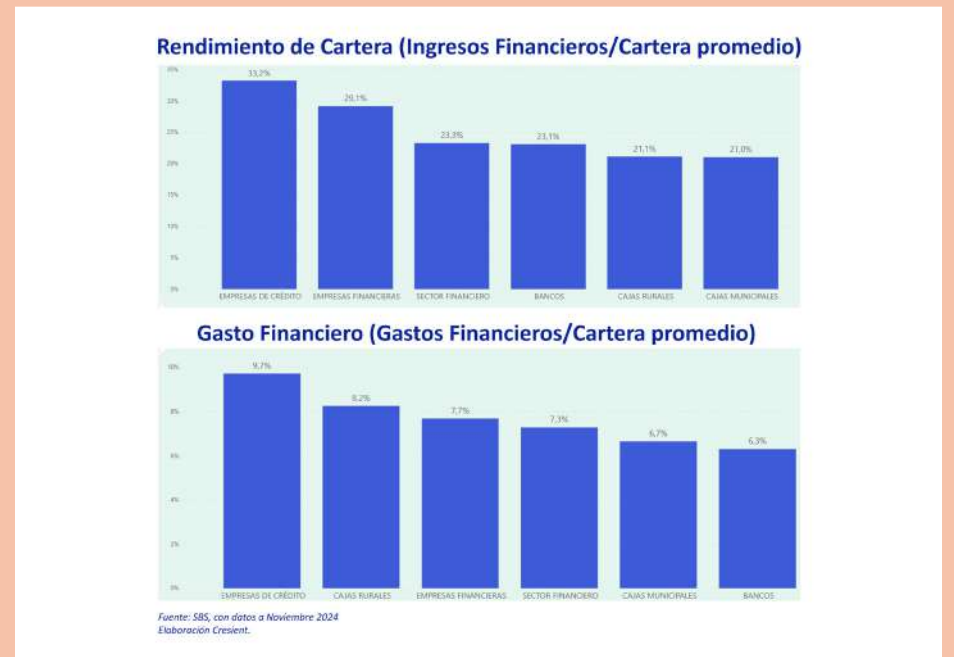
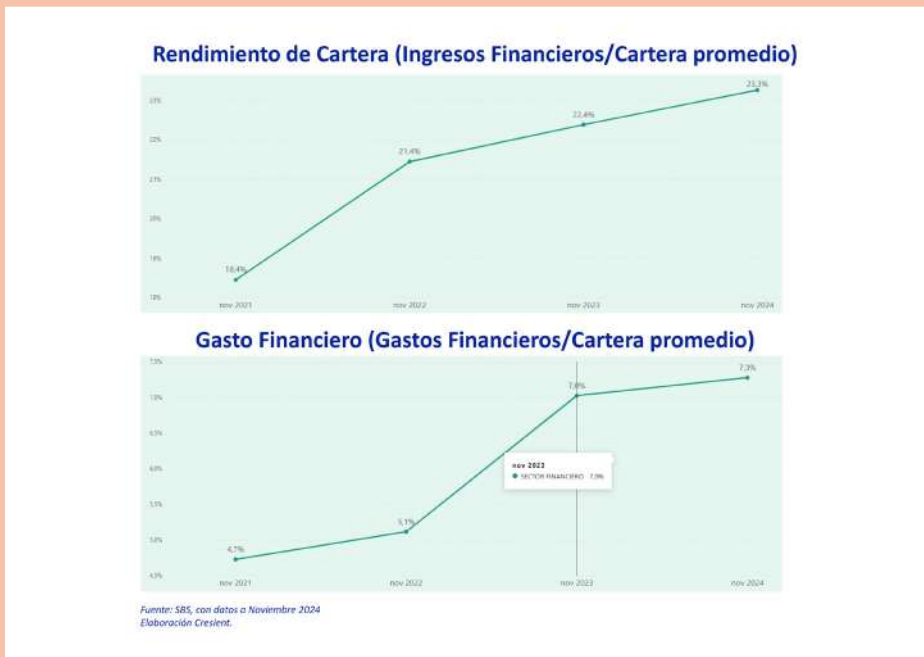
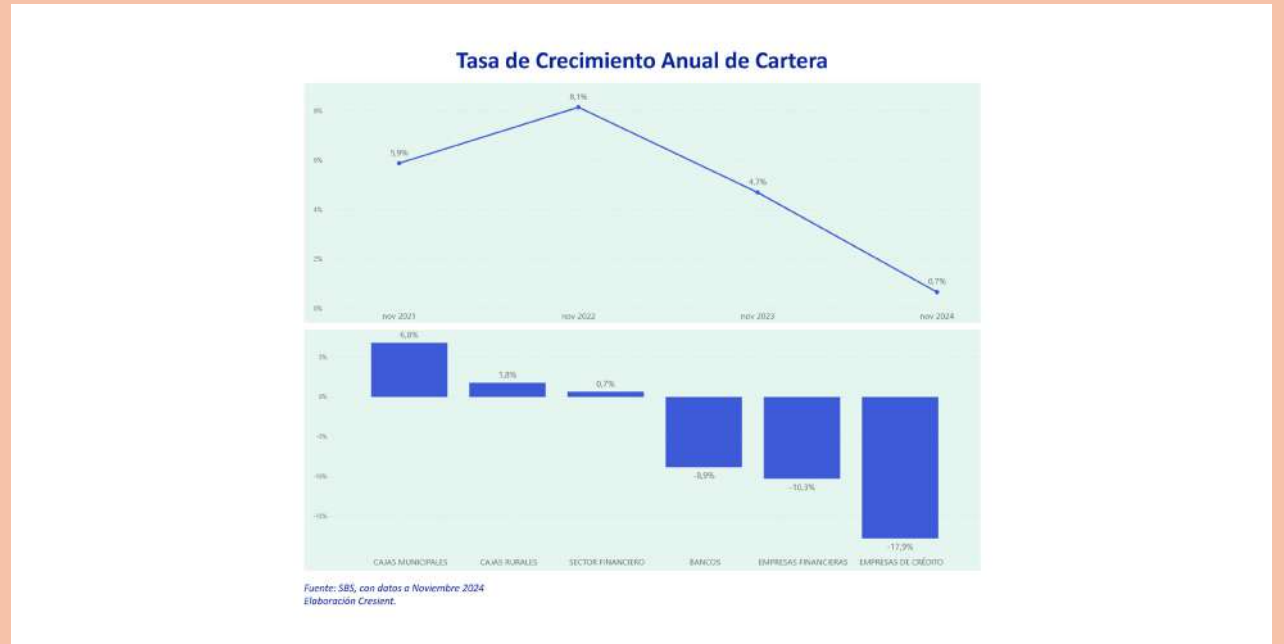


### Rendimiento de cartera

El rendimiento de la cartera ha sido variado entre los diferentes tipos de entidades. Las empresas de crédito y financieras, que atienden a nichos de microcrédito más pequeños, han registrado tasas de interés activas más altas.

Según el análisis, las Empresas de Crédito mostraron un rendimiento de cartera (ingresos sobre cartera promedio) de 33.2% en 2024, mientras que las cajas municipales registraron un 21%. Por otro lado, el gasto financiero ha sido un desafío constante, especialmente en la mejora de las condiciones de fondeo.

“Las cajas municipales han logrado equiparar sus gastos financieros (6.7%) con los de Mibanco, el banco especializado en microfinanzas, lo que refleja una mejora en la gestión de sus pasivos y una mayor confianza en su sistema. Este logro es resultado de una gestión más eficiente y de una mayor confianza de los inversionistas en el sistema de Cajas”, resaltó María Belén Effio.



### **Cartera en Alto Riesgo (CAR)**

Uno de los principales desafíos del sector microfinanciero sigue siendo la cartera en alto riesgo (CAR), que se ha mantenido alrededor del 10% entre el 2022 y noviembre 2024.

“Este indicador representa una amenaza significativa para el perfil de riesgo total, los resultados operativos y los resultados netos de las entidades microfinancieras”, advirtió Cresient.


Aquellas instituciones que han logrado mantener una

mejor calidad de cartera han evidenciado mejores resultados en términos de rentabilidad, a pesar de registrar menores tasas de crecimiento en la colocación de créditos.

Según el análisis, las empresas de crédito presentan el mayor indicador de CAR en 12.8%, mientras que las cajas municipales mostraron un ligero mejor desempeño (9.7%); no obstante, son los bancos que presentan el menor riesgo de cartera (7.6%). María Belén Effio comentó que la gestión del riesgo crediticio será clave para la sostenibilidad del sector en el mediano plazo.

El sector microfinanciero peruano se encuentra en un momento crítico, donde la gestión del riesgo y la eficiencia operativa serán clave para superar los desafíos actuales. La reducción de las tasas de interés, una mejor percepción de riesgo y una gestión más eficiente de los costos financieros podrían ser los factores que impulsen una recuperación en los próximos años.

Sin embargo, las entidades deberán continuar fortaleciendo su sostenibilidad financiera, productividad y solvencia para enfrentar un entorno que sigue siendo complejo.

A portrait of María Belén Effio, a woman with dark hair, wearing a blue button-down shirt, smiling slightly. The background is a blurred cityscape.

***“Uno de los principales desafíos del sector microfinanciero sigue siendo la cartera en alto riesgo (CAR), que se ha mantenido alrededor del 10% entre el 2022 y noviembre 2024”, resalta María Belén Effio.***



## La importancia de dar un buen feedback



**Bruno Flores Miranda**  
Gerente general, FOCMAC

En todos los sistemas, especialmente en el microfinanciero, debemos considerar que las personas son un factor fundamental en el éxito de una organización. Es esencial entender que el talento, la calidad personal y profesional, así como el compromiso de los colaboradores, son pilares para alcanzar los objetivos.

Los colaboradores son el activo más importante de una empresa, ya que impulsan su crecimiento y consolidación. Por ello, es responsabilidad de los líderes, en todos los niveles jerárquicos, fomentar una comunicación efectiva y proporcionar feedback constante para mejorar el desempeño y formar equipos de alto rendimiento.

Es importante comprender que la retroalimentación no es solo una herramienta de evaluación, sino una instancia de diálogo. Permite compartir observaciones, hechos y sugerencias para mejorar comportamientos y procesos. Este intercambio genera aprendizaje, cambio y crecimiento tanto para los individuos como para los equipos, empoderándolos en su labor diaria.

Un feedback consciente y bien estructurado puede lograr importantes beneficios. Por ejemplo, ayuda a modificar conductas no efectivas, potenciar comportamientos positivos, mejorar el desempeño individual y colectivo, y fomentar la innovación. Además, contribuye a despertar un sentido de pertenencia en los colaboradores y a promover un crecimiento continuo dentro de la organización.

Al proporcionar feedback, ya sea sobre una conducta, un resultado o un rendimiento positivo, aseguramos la continuidad de actitudes y acciones deseables.

En el caso de conductas o resultados negativos, una retroalimentación adecuada puede corregir o redirigir acciones que podrían estar siendo realizadas de manera involuntaria.

Para ofrecer un feedback efectivo, es fundamental prepararse adecuadamente. Esto incluye seleccionar el lugar adecuado, planificar lo que se dirá, prever posibles reacciones y contar con ejemplos concretos. También es crucial estar dispuesto a responder preguntas y aclarar dudas en el momento.

El proceso debe tener tres etapas clave:

**1. Inicio:** Generar un ambiente de confianza, comenzando con una conversación distendida, explicando el motivo de la reunión y estableciendo expectativas claras.

**2. Desarrollo:** Escuchar con atención, dialogar sobre fortalezas y oportunidades de mejora, clarificar objetivos y proporcionar recomendaciones para la mejora continua.

**3. Cierre:** Concretar los pasos a seguir, definir metas específicas, motivar al colaborador y renovar la confianza en su líder. Es importante cerrar preguntando si existen dudas pendientes.

Es necesario erradicar ideas equivocadas sobre el feedback, como pensar que es secundario, que no hay tiempo para ello o que solo debe usarse en evaluaciones de desempeño anuales.

De esta forma, contribuiremos al desarrollo de los colaboradores y al fortalecimiento de nuestra organización desde su núcleo: las personas.

Como me dijo un profesor alguna vez: “Pensemos que el feedback es como un regalo que un compañero de trabajo le da a otro, con el fin de seguir creciendo”.

Reconozcamos siempre el potencial de nuestros colaboradores y proporcionemos el feedback necesario para formar equipos de alto desempeño en nuestras organizaciones.

***“Reconozcamos siempre el potencial de nuestros colaboradores y proporcionemos el feedback necesario para formar equipos de alto desempeño en nuestras organizaciones”.***

# La pobreza multidimensional en el Perú: un nuevo enfoque con desafíos por resolver

**La propuesta del Midis pone sobre la mesa nuevas dimensiones para medir la pobreza, pero genera incertidumbre sobre su aplicabilidad y eficacia para guiar políticas públicas efectivas.**

El Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (Midis) subió un intenso debate al publicar, a finales del año pasado, el Decreto Supremo 014-2024, con el cual oficializa la medición de la pobreza multidimensional en el Perú. Este nuevo enfoque, que complementará al tradicional indicador de pobreza monetaria, ha despertado críticas sobre su implementación, especialmente en torno a su utilidad y transparencia.

Hasta ahora, el indicador de pobreza monetaria era la principal herramienta para medir esta problemática. Este se basa en la capacidad de las personas para cubrir una canasta básica mensual, cuyo costo en 2023 se fijó en S/ 446 por persona. Bajo este criterio, el 29% de los peruanos (9,8 millones de personas) no pudo superar dicho umbral en 2023.

El índice de pobreza multidimensional busca ampliar esta perspectiva al considerar no solo los ingresos, sino también el acceso a servicios básicos, educación, salud y otras dimensiones. Sin embargo, la selección de indicadores y la metodología han generado cuestionamientos sobre su eficacia y posibles sesgos en los resultados.

## Limitaciones del indicador

Javier Herrera Zúñiga, miembro de la Comisión Consultiva para la Estimación de Pobreza del INEI y profesor invitado de la PUCP, cuestionó la propuesta del Midis. Según Herrera, el decreto obliga al INEI a adoptar este indicador sin considerar las limitaciones actuales del sistema estadístico peruano.

“Va a significar la exclusión de algunas [dimensiones] que son las más significativas en términos de política pública, como la anemia infantil, la seguridad ciudadana y los servicios públicos”, afirmó.

El experto también criticó que el índice sintético propuesto por el Midis, basado en la metodología Alkire-Foster, no contempla las interacciones entre las distintas dimensiones de la pobreza. “La eficacia de la política es mayor si se consideran las interacciones. Agregar dimensiones e indicadores sin esta consideración reduce la utilidad para el diseño de políticas públicas”, explicó.

Otro punto cuestionado por el especialista es la arbitrariedad en los parámetros utilizados para construir el índice, como los pesos asignados a cada dimensión o el umbral que define a un pobre

multidimensional. Según él, “estos parámetros carecen de sustento teórico y pueden ser manipulados para obtener cifras más favorables, lo cual pone en riesgo la credibilidad del indicador”.

## Vivienda digna

La investigadora de GRADE, Lorena Alcázar, destacó la importancia de abordar la problemática habitacional como un pilar clave en la lucha contra la pobreza. Según Alcázar, el acceso a una vivienda digna es fundamental para superar esta condición.

“¿Cómo puedo salir de la pobreza si vivo en una casa sin baño, sin cocina, donde todos duermen juntos y no hay condiciones de seguridad ni higiene? Estas precariedades generan enfermedades y afectan

profundamente el bienestar de las familias. Si no solucionamos el problema de la vivienda, no avanzaremos mucho, y lamentablemente no se está haciendo lo suficiente al respecto”, afirmó.

Además, criticó la falta de coordinación entre los niveles de gobierno en la implementación de políticas de vivienda: “El Gobierno central define la política, como el bono habitacional para vivienda social, pero deja la supervisión a las municipalidades, que muchas veces no cumplen con su responsabilidad. Existen vacíos estructurales que debemos resolver con urgencia”.

Alcázar también advirtió que la precarización de la vivienda genera un círculo vicioso de pobreza que perpetúa las desigualdades en generaciones. “La vivienda no solo es un techo, sino el entorno desde donde



**Expertos coinciden en que la medición de la pobreza debe ir acompañada de un enfoque integral y adaptado a las realidades del país, donde las políticas sociales juegan un papel crucial para cerrar las brechas de desigualdad.**



una familia construye su futuro. Si las condiciones son insalubres o inseguras, los niños no podrán desarrollarse plenamente, afectando su educación y su salud, y perpetuando así la pobreza intergeneracional”, sostuvo.

### Más cuestionamientos

Álvaro Monge, investigador de Macroconsult, también señaló las limitaciones de usar un índice sintético como guía principal para las políticas públicas, especialmente en un contexto de vulnerabilidades específicas.

“Es difícil orientar la política pública con un indicador sintético cuando lo que queremos resolver son vulnerabilidades particulares. Un índice de pobreza sirve para hacer seguimiento macroeconómico, pero no necesariamente para focalizar acciones. Lo que necesitamos son indicadores que identifiquen las

vulnerabilidades más relevantes para la población y permitan diseñar políticas específicas”, explicó.

El investigador subrayó la importancia de los tableros de control como herramienta para detectar áreas críticas. “Como señaló Lorena, estos tableros nos muestran dónde están las principales carencias. Algunas vulnerabilidades, como la pobreza monetaria, son más sensibles al ciclo económico, mientras que otras, como la desnutrición o la anemia, requieren políticas adicionales que no dependen directamente del crecimiento económico”, añadió.

Además, Monge señaló que no todas las dimensiones de la pobreza tienen el mismo nivel de urgencia ni responden igual ante las políticas implementadas.

“Problemas como la generación de empleo pueden tener soluciones a corto plazo que impacten positivamente

en la reducción de la pobreza monetaria. Sin embargo, temas estructurales como la desnutrición o el acceso a servicios básicos requieren estrategias más integrales y de largo plazo”, afirmó.

### Tablero del INEI

El INEI cuenta con un tablero de control con 29 indicadores agrupados en ocho dimensiones, que ya revelan cifras preocupantes: el 74% de los peruanos no tiene acceso a agua gestionada de manera segura y el 43% de los niños menores de tres años padecen anemia. Sin embargo, Herrera y Monge coinciden en que un único índice no puede reflejar adecuadamente estas problemáticas.

“La propuesta del Midis de resumir en un solo número la situación de las personas en Múltiples dimensiones de pobreza no es útil para las políticas públicas y deja

## El avance de la pobreza monetaria

### El avance de la pobreza monetaria

La pobreza monetaria en Perú alcanzó el 29% en 2023, superando los niveles de 2022 (27,5%) y manteniéndose por encima de los registros prepandemia en 21 de las 25 regiones del país. Este aumento refleja un retroceso en la lucha contra la pobreza, con un impacto más pronunciado en la pobreza extrema, que alcanzó el 5,7%, un incremento de 0,7 puntos porcentuales respecto al año anterior.

En 2023, la pobreza subió en 1,5 puntos porcentuales, atribuible a una contracción del PBI de -0,6%. Al descomponer esta variación, Javier Herrera, profesor visitante de la PUCP, explicó que el efecto crecimiento contribuyó al incremento de la pobreza en +1,02 puntos, mientras que el efecto distribución sumó +0,5 puntos, agravando la situación. En términos relativos, el decrecimiento “puro” explicó el 67% del aumento, y la redistribución el 33% restante. Entre 2019 y 2023, la pobreza aumentó en 8,85 puntos porcentuales, de los cuales el 82% corresponde al efecto crecimiento y el 18% al efecto distribución.

El efecto crecimiento se refiere a cómo las variaciones en el tamaño de la economía, como la contracción o expansión del PBI, afectan los niveles de pobreza. Cuando la economía decrece, como ocurrió en 2023, el ingreso de los hogares se reduce, impactando especialmente a los más vulnerables. Por otro lado, el efecto distribución analiza cómo se reparte la riqueza generada en el país. En este caso, la redistribución no ayudó a mitigar la pobreza, sino que contribuyó a agravarla.

“Los hogares más pobres sufrieron la contracción

económica en mayor medida que los más ricos. A diferencia de años anteriores, en el periodo 2019-2023 y 2022-2023, el efecto redistribución, en lugar de mitigar la pobreza, explicó un tercio de su incremento. Desde 2009, hemos tenido un crecimiento antipobre”, señaló Herrera.

Esto contrasta con el periodo 2009-2014, cuando el crecimiento económico impulsó una reducción significativa de la pobreza en 10,8 puntos porcentuales. Durante ese tiempo, el efecto redistribución contribuyó en un 39% a esta mejora, mientras que el 61% restante se debió al crecimiento del PBI.

### Urbanización de la pobreza

Una de las transformaciones más significativas en la dinámica de la pobreza en Perú es su urbanización. En 2023, el 80% de la población peruana vivió en ciudades, lo que evidencia un cambio drástico respecto al 2004, cuando solo el 70% habitaba áreas urbanas. Aunque la pobreza extrema urbana es baja (menos del 6%), representa casi la mitad (44%) del total de pobres extremos, con 881 mil personas afectadas.

“Las ciudades se han empobrecido, y las brechas entre áreas urbanas y rurales se han reducido, pero esto no significa una mejora general, sino un empobrecimiento de las ciudades”, afirmó Herrera durante su participación en el XXV Seminario anual de investigación “Retos y perspectivas del Perú y América Latina: inversión, sostenibilidad y cohesión social”, organizado por el CIES.

Además, añadió, las políticas sociales siguen respondiendo a patrones espaciales caducos,

concentrándose en áreas rurales y descuidando las nuevas áreas urbanas vulnerables. El informe subraya la necesidad de una mayor granularidad en la focalización, con datos detallados por manzana para una intervención más efectiva.

El proceso de urbanización también ha cambiado la configuración de la pobreza. Mientras que en el 2004 la pobreza rural afectaba al 84% de la población rural y entre el 45% y 50% de la urbana, hoy las ciudades concentran un mayor número de pobres debido al crecimiento de su población y al deterioro de sus condiciones económicas. Este fenómeno exige un enfoque más desagregado para abordar las desigualdades en zonas específicas dentro de las grandes ciudades.

### Crisis alimentaria

La malnutrición es otro problema creciente, con un aumento del déficit calórico desde 2016, agravado por la pandemia. Paradójicamente, este fenómeno afecta más a Lima que a otras regiones. Mientras tanto, la anemia infantil y la desnutrición crónica infantil han disminuido en áreas rurales pero han incrementado en áreas urbanas.

“Este contraste evidencia una urbanización de los problemas nutricionales, que requiere estrategias más inclusivas y adaptadas a las realidades locales”, resaltó.

Entre 2021 y 2023, las transferencias monetarias cayeron un 33,3% y las donaciones en especie disminuyeron un 27,7% entre 2019 y 2023. Este retroceso en las políticas sociales ha limitado la capacidad del Estado para mitigar los efectos de la pobreza.

de lado dimensiones fundamentales priorizadas en la política nacional de desarrollo e inclusión social”, subrayó Herrera.

Por su parte, Monge insistió en la necesidad de diseñar políticas diferenciadas: “Las políticas deben adecuarse a cada realidad. Es crucial entender que no todas las vulnerabilidades responden de la misma manera a las condiciones económicas, y eso requiere un enfoque más granular y específico”.

#### **Formar consensos**

Los críticos del nuevo índice destacan la importancia de generar consensos en torno a las metodologías

empleadas. Sin un acuerdo claro entre los actores técnicos y políticos, el índice podría enfrentar problemas de legitimidad que afectan su utilidad para el diseño de políticas.

Además, el contexto actual de creciente desconfianza en las instituciones públicas plantea un desafío adicional. La falta de claridad sobre cómo se implementará este índice y su posible manipulación generará dudas en la población y los expertos.

La discusión en torno a la pobreza multidimensional subraya una necesidad más amplia: fortalecer las capacidades del Estado para diseñar, implementar y supervisar políticas sociales efectivas. Sin una base

institucional sólida, incluso las mejores metodologías pueden quedar en el papel, alejándose de la realidad de las familias peruanas.

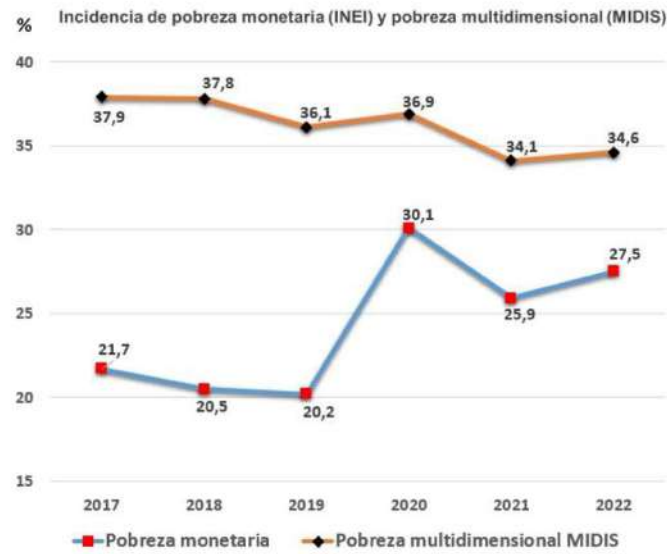
Con el primer informe del índice programado para febrero de 2025, el debate está lejos de terminar. Lo que está en juego no es solo un número, sino la dirección que tomarán las políticas sociales en el Perú para enfrentar las múltiples caras de la pobreza.

Los especialistas participaron del XXXV Seminario anual de investigación “Retos y perspectivas del Perú y América Latina: inversión, sostenibilidad y cohesión social”, organizado por el Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES).

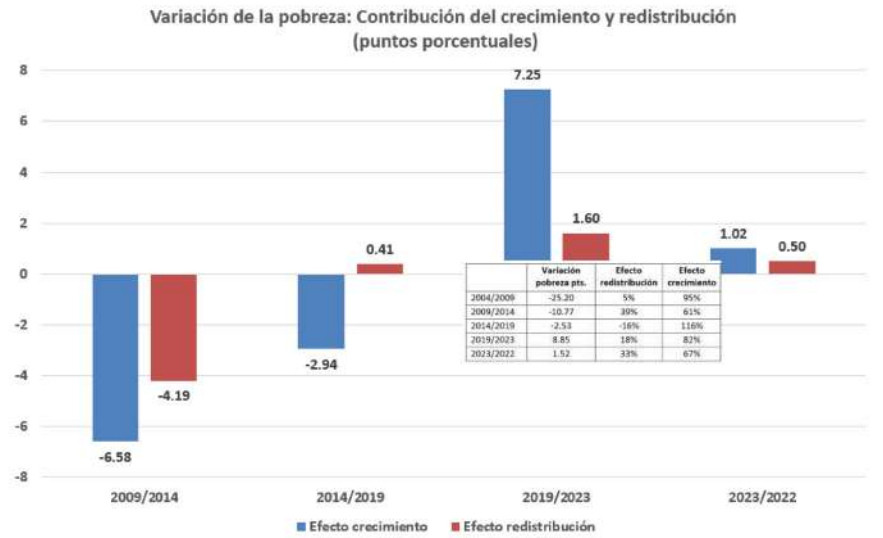


*“Va a significar la exclusión de algunas [dimensiones] que son las más significativas en términos de política pública, como la anemia infantil, la seguridad ciudadana y los servicios públicos”, afirma Javier Herrera.*

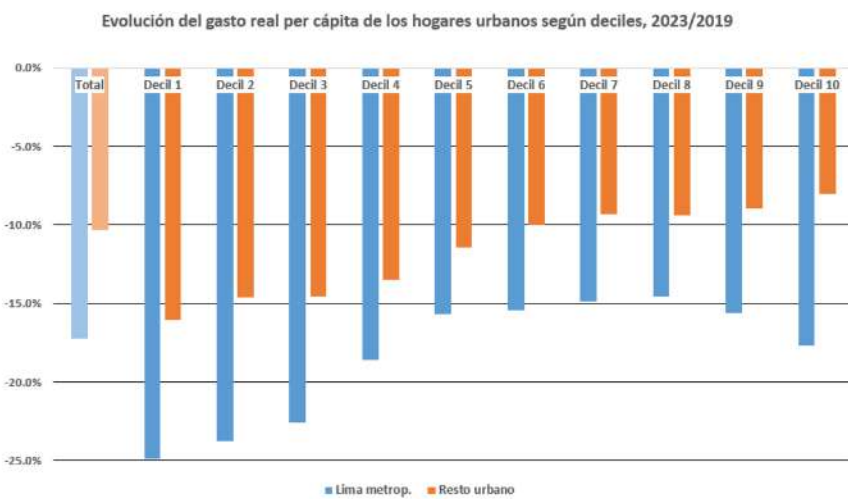




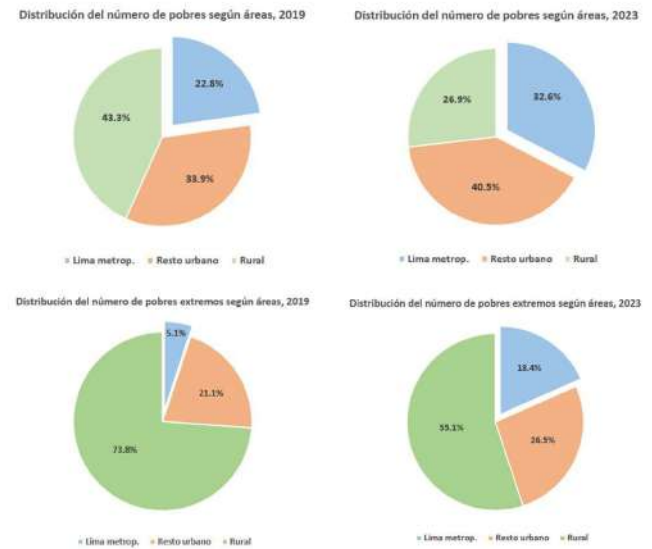
Fuente: MIDIS (2023), Propuesta metodológica para la medición de la pobreza multidimensional en el Perú.



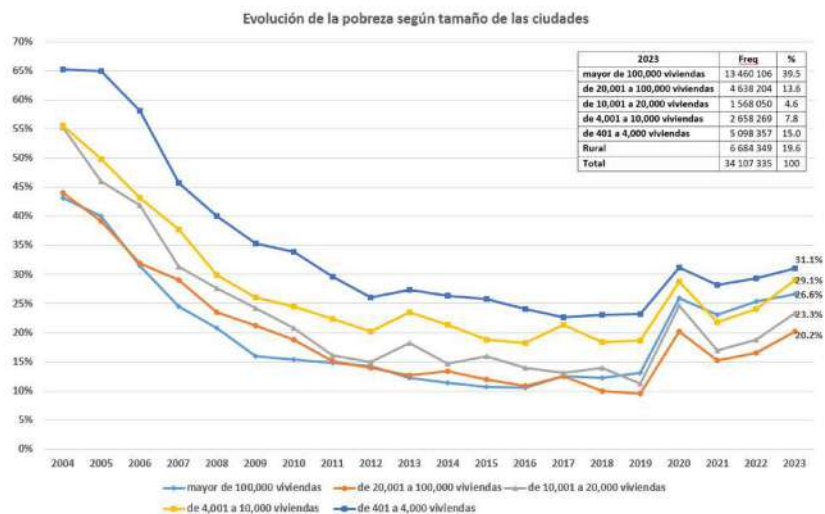
Fuente: J. Herrera en base a ENAHO 2009, 2023



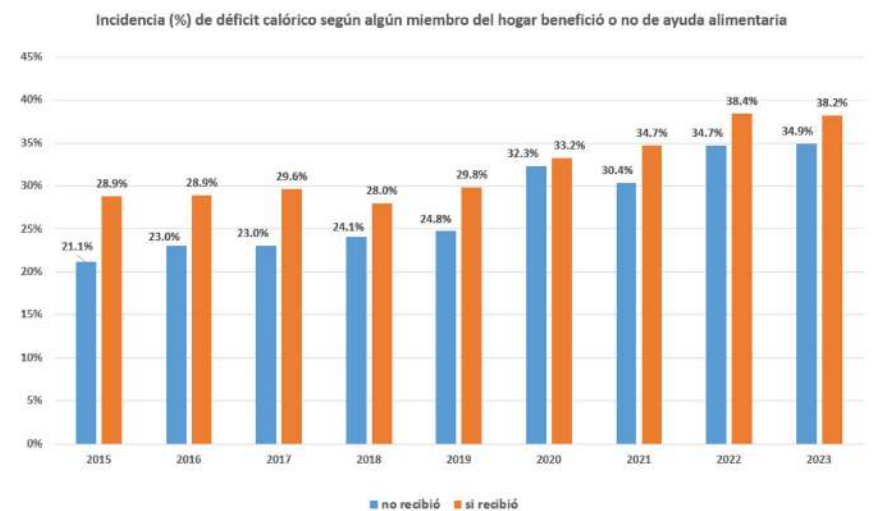
Fuente: J. Herrera en base a ENAHO 2019, 2023



Fuente: J. Herrera en base a ENAHO 2019, 2023



Fuente: J. Herrera en base a ENAHO 2004, 2023



Fuente: J. Herrera en base a ENAHO 2015, 2023

# “La medición de la pobreza multidimensional debe garantizar un enfoque de derechos”

**Federico Arnillas Lafert, presidente de la Mesa de Concertación para la Lucha Contra la Pobreza, resalta que medir la pobreza multidimensional implica evaluar integralmente las privaciones que afectan el bienestar de las personas, desde el acceso a servicios básicos hasta la garantía de derechos fundamentales.**

## ¿La Mesa de Concertación es parte de la Comisión Consultiva de Medición de la Pobreza?

La Presidencia de la Mesa de Concertación, que ocupo, forma parte de un equipo técnico interinstitucional integrado por diversas instituciones clave del país. Este grupo acompaña al INEI en el seguimiento de la producción de información oficial, garantizando su calidad y promoviendo su uso efectivo para diversos fines nacionales. Esto incluye la medición de la pobreza, aunque también abarca otros aspectos relevantes de la realidad socioeconómica.

## ¿Con qué frecuencia se reúne este grupo interinstitucional?

El trabajo de la Comisión es estacional. Hay periodos del año donde su funcionamiento es más intenso, particularmente en etapas clave como la preparación de encuestas, la supervisión de la calidad del trabajo de campo, y la transición hacia el uso de herramientas electrónicas para la recolección de datos. Además, se revisan los formatos y las preguntas de las encuestas para minimizar sesgos. Finalmente, se analizan y presentan los resultados a la opinión pública, asegurando su rigor técnico.

## ¿Cómo han tomado los representantes de la Comisión Consultiva la publicación del Decreto Supremo N° 014-2024-MIDIS?

Existe preocupación en el grupo por algunas iniciativas gubernamentales que podrían comprometer la neutralidad del trabajo del INEI, un aspecto crucial para mantener la confianza en las estadísticas oficiales. Es fundamental que las cifras presentadas estén libres de sesgos, ya sean accidentales o intencionales. La función de la Comisión incluye precisamente advertir sobre estos riesgos para salvaguardar la objetividad de los datos.

## ¿Cuáles son las preocupaciones puntuales de dicha Comisión?

Hasta ahora, el INEI ha producido y difundido mediciones rigurosas sobre pobreza, destacando la continuidad de la medición de pobreza monetaria. Sin embargo, existen otras metodologías, como la medición de Necesidades Básicas Insatisfechas, que evalúa las condiciones de vida, y el déficit calórico, que mide la capacidad de los hogares para satisfacer requerimientos nutricionales. Estas mediciones, basadas en la ENAHO, permiten una aproximación más integral al problema de la pobreza, identificando cómo convergen diferentes

dimensiones en los hogares. La transición hacia un único índice plantea el reto de preservar la riqueza analítica que ofrecen estos enfoques.

## ¿Cuál es la importancia de medir la pobreza multidimensional en un país como Perú?

La pobreza multidimensional implica reconocer que el bienestar de las personas puede verse afectado por múltiples factores interconectados, que a su vez reflejan vulneraciones a sus derechos fundamentales. Si bien la pobreza monetaria ha sido el enfoque histórico, no es suficiente para capturar todas las privaciones que impactan a los hogares. El desafío está en garantizar que los indicadores reflejen adecuadamente la diversidad de estas carencias, desde el acceso a servicios básicos hasta la seguridad alimentaria. Además, mientras más prolongada sea la afectación en cualquiera de estas dimensiones, más severo será el impacto sobre la calidad de vida de las personas y sus familias.

## ¿Cuáles son los principales desafíos para abordar de manera adecuada la pobreza multidimensional?

El desafío principal es alcanzar un consenso claro

y fundamentado sobre cuáles son los factores más relevantes para medir el bienestar de las personas en el contexto peruano. En este proceso, el enfoque de derechos juega un rol central. Por ejemplo, el primer derecho fundamental es el derecho al reconocimiento, que se materializa en la partida de nacimiento. Este documento es esencial para que una persona sea reconocida como parte de la sociedad, como en el caso de un niño que enfrenta complicaciones en el nacimiento, lo que puede marcar una desventaja inicial. Es vital comprender cómo estas situaciones afectan a las personas desde el inicio de sus vidas y cómo se deben abordar para garantizar su bienestar.

## ¿Qué dimensiones específicas de la pobreza multidimensional requieren atención prioritaria en Perú?

Este es un tema que sigue en evaluación dentro de la Comisión, por lo que no quisiera adelantar conclusiones definitivas. Sin embargo, algunos elementos son clave, como las condiciones laborales, que tienen un impacto directo en la calidad de vida de las personas. Además, la pobreza multidimensional no solo abarca aspectos monetarios, sino también el acceso a derechos fundamentales, la calidad de vida, la seguridad



**Federico Arnillas, miembro de la Comisión Consultiva para la Estimación de Pobreza del INEI, advierte que adelantar resultados de la medición de la pobreza sin validar metodologías puede generar resultados sesgados.**



personal y la garantía de derechos en general. En última instancia, lo que buscamos es que cada persona cuente con todos sus derechos garantizados al nivel más alto posible.

**Precisamente, el INEI tiene un tablero con ocho dimensiones y 29 indicadores para medir la pobreza multidimensional. ¿Por qué no se respetan dichos indicadores?**

Tanto el INEI como la Mesa de Concertación han realizado esfuerzos para identificar un conjunto óptimo de indicadores que permita evaluar la pobreza desde un enfoque multidimensional. Esto implica analizar la intersección de diversas carencias que afectan a las personas y los hogares, un enfoque que podríamos llamar interseccional.

Y justamente la discusión continúa dentro de la Comisión Consultiva para la Estimación de Pobreza del INEI. El problema político es por qué adelantar una definición cuando todavía no se tienen todos los elementos de validación de la metodología. Adelantar una definición sin esta validación puede generar sesgos. Por ejemplo, limitarse a un solo sector o ámbito y no

considerar otros factores clave podría desvirtuar los resultados. Es preferible tomarse el tiempo necesario para diseñar una medición rigurosa y confiable que evite errores o ajustes posteriores.”

**¿Por qué es importante evitar un enfoque apresurado en esta medición?**

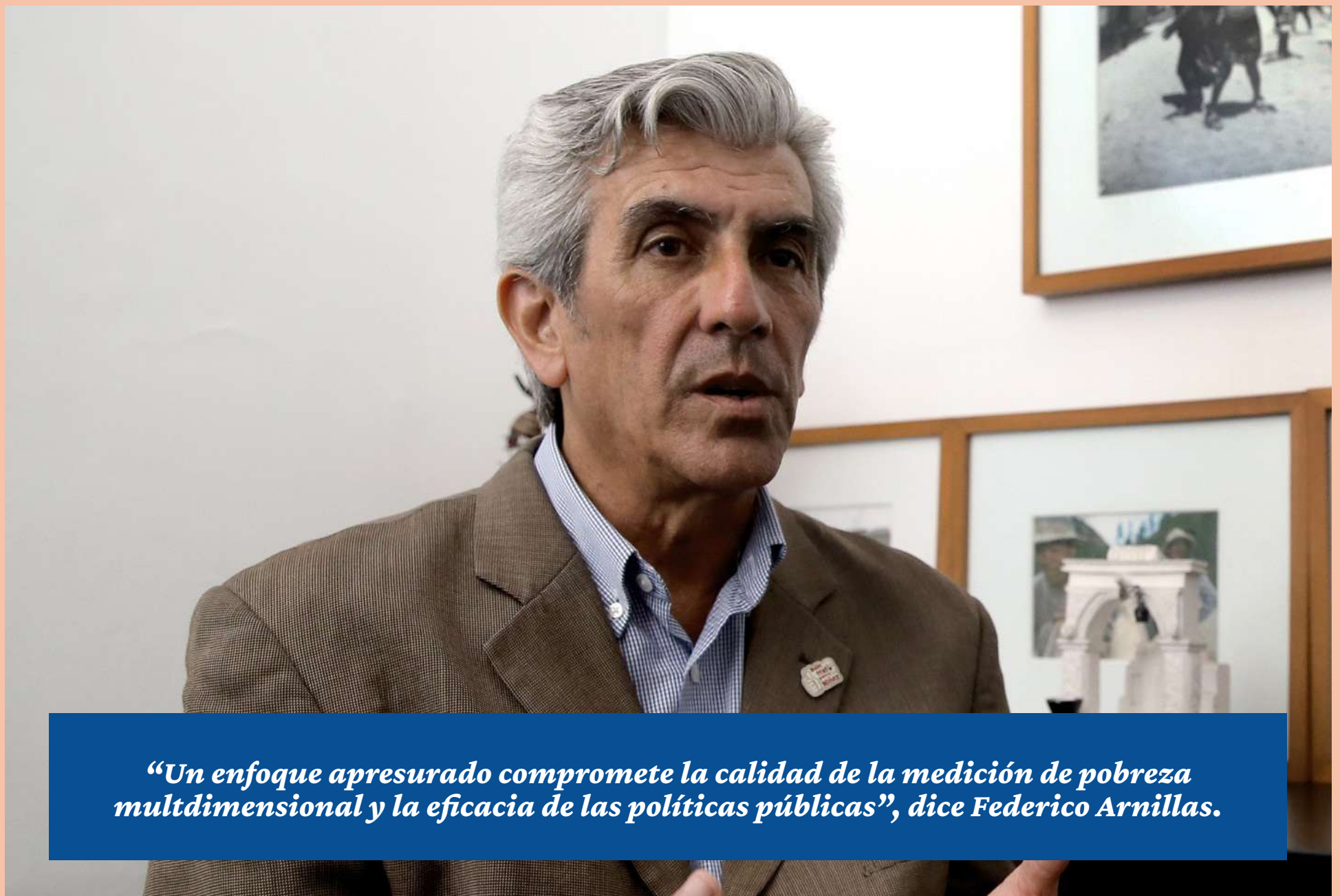
Un enfoque apresurado puede comprometer la calidad y consistencia de la información recopilada, lo que impacta directamente en la utilidad de los resultados. Si no se recogen todas las dimensiones e indicadores que reflejan la pobreza multidimensional, o si la metodología no es lo suficientemente sólida, se corre el riesgo de generar datos incompletos o sesgados. Es esencial garantizar que los indicadores seleccionados capturen de manera integral la complejidad de las privaciones que enfrentan las personas en el país.

**El Decreto Supremo N° 014-2024-MIDIS ordena al INEI presentar entre febrero y mayo la medición de la pobreza multidimensional para los años 2023 y 2024. Considerando que aún no se han definido los indicadores adecuados, ¿qué**

**tan integral y útil será esta medición para diseñar políticas públicas efectivas?**

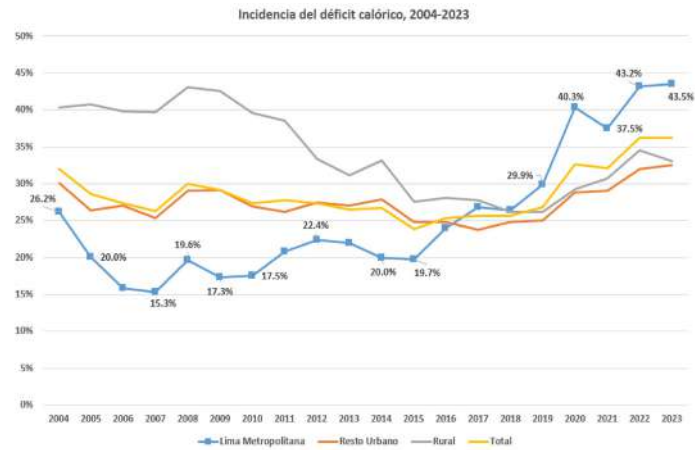
Lo primero que debemos considerar es que la información existente para los años 2023 y 2024 fue originalmente recopilada no para construir un índice sintético, sino para analizar múltiples temáticas interdependientes. El INEI cuenta con una base de datos sólida, sustentada en encuestas nacionales de alta cobertura, como la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO), que recoge datos de más de 35,000 hogares. Esto es significativamente más robusto que encuestas de opinión política, que suelen trabajar con muestras de 1,500 casos.

Sin embargo, a pesar de esta riqueza de datos, es crucial analizar cómo se recogió esta información, evaluar la consistencia de las preguntas y garantizar que se utilice como un referente histórico y temporal válido. Esto no solo servirá como línea de base, sino que permitirá observar cambios en las condiciones de vida a lo largo del tiempo. La verdadera utilidad de esta medición dependerá de que estos procesos sean rigurosos y de que los indicadores seleccionados representen adecuadamente las múltiples dimensiones de la pobreza.

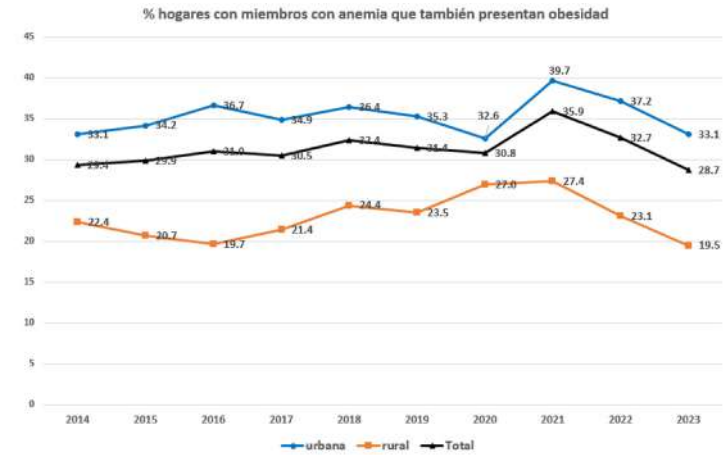


**“Un enfoque apresurado compromete la calidad de la medición de pobreza multidimensional y la eficacia de las políticas públicas”, dice Federico Arnillas.**

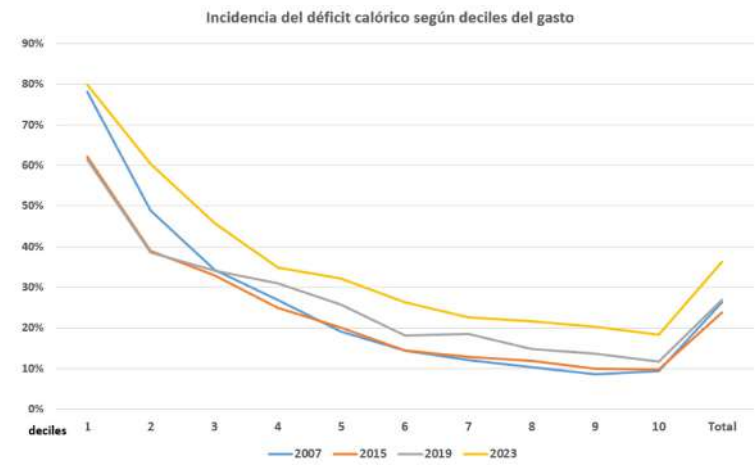
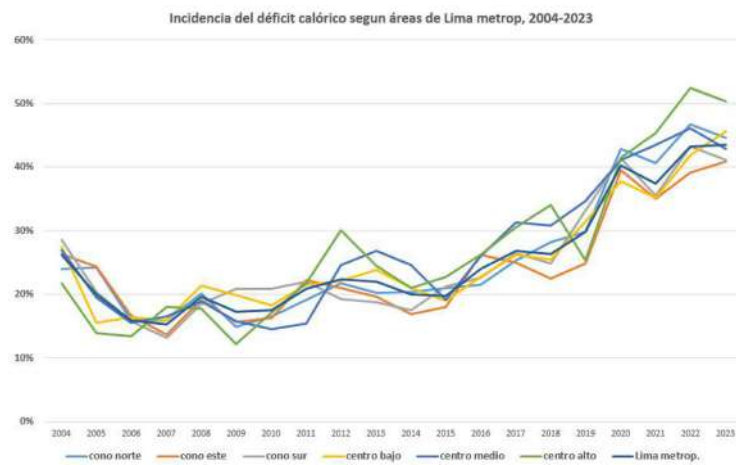
## Los diferentes “rostros” de la pobreza



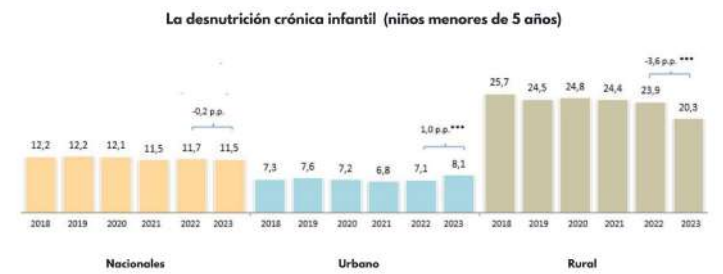
Fuente: J. Herrera en base a ENAHO 2004 - 2023



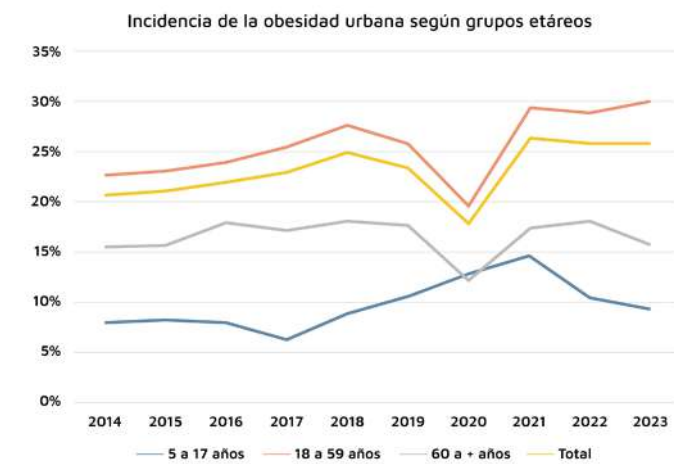
Fuente: J. Herrera en base a ENDES 2014 - 2023



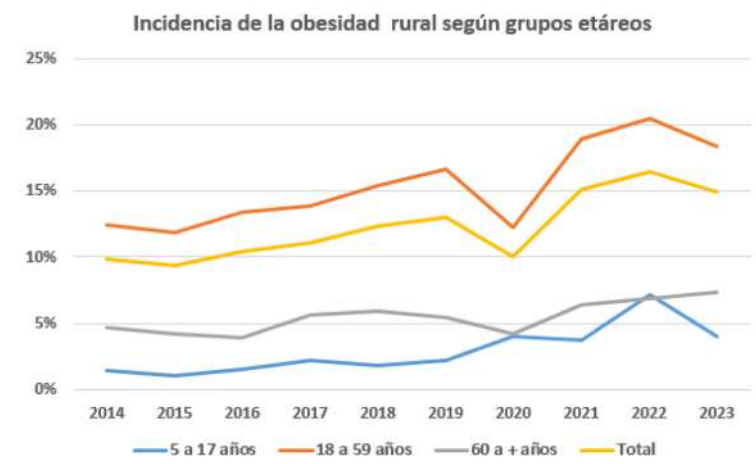
Fuente: INEI (2024). Indicadores de los Programas Presupuestales 2023



Fuente: INEI (2024). Indicadores de los Programas Presupuestales 2023



Fuente: J. Herrera en base a ENDES 2014 - 2023



Fuente: J. Herrera en base a ENDES 2014 - 2023





# SBS impulsa consolidación del sistema cooperativo

**La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP recomienda a las COOPAC considerar fusiones como estrategia para generar economías de escala y mejorar los servicios. Este proceso, que requiere análisis profundo y consenso entre entidades.**

En un esfuerzo por consolidar el sistema de cooperativas de ahorro y crédito (COOPAC) en Perú, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ha recomendado que estas entidades consideren la posibilidad de fusionarse. Esta recomendación, que no implica una obligación, busca crear instituciones más sólidas y con mayores economías de escala, capaces de ofrecer un mejor servicio a sus socios, especialmente en las zonas más alejadas del país.

“No hay ninguna obligación de que las cooperativas se fusionen. Es una recomendación que se hace, y el marco para ello es que las propias cooperativas se pongan de acuerdo y soliciten a la SBS la necesidad que tienen de fusionarse”, precisó el entonces superintendente adjunto de Cooperativas de la SBS, Oscar Basso (desde el 01 de febrero Mario Zambrano Berendsohn lo reemplaza en su cargo).

Agregó que, en caso de que se presente una propuesta de fusión, la SBS evaluará cuidadosamente que esta signifique una mejora para la nueva institución resultante.

“Lo que la SBS va a cautelar, evidentemente, como en cualquier caso, es que esta fusión signifique una mejora para la nueva institución. No tendría sentido que se fusionen una entidad que está mal con otra que esté bien. Entonces, lo que hay que medir es que sea lo bueno lo que prime y que esa nueva institución logre levantar a la que está en dificultades, pero si la que está mal va a afectar negativamente a la que está bien, finalmente podríamos perder a la buena”, señaló.

Por ello, resaltó que las fusiones son procesos de mercado abierto. “Lo que podría darse son directivas internas de la SBS para evaluar los casos de las propuestas de fusiones que se presenten”, indicó.

Destacó que, más allá de los requisitos legales, existen criterios financieros y operativos que deben ser considerados en este tipo de fusiones. “Hay que fomentar estas fusiones porque generan una economía de escala mucho mayor”, afirmó.

## Un proceso gradual

Desde la SBS se enfatizó que este proceso de fusiones no será inmediato, sino que requerirá de un análisis profundo por parte de las propias cooperativas.

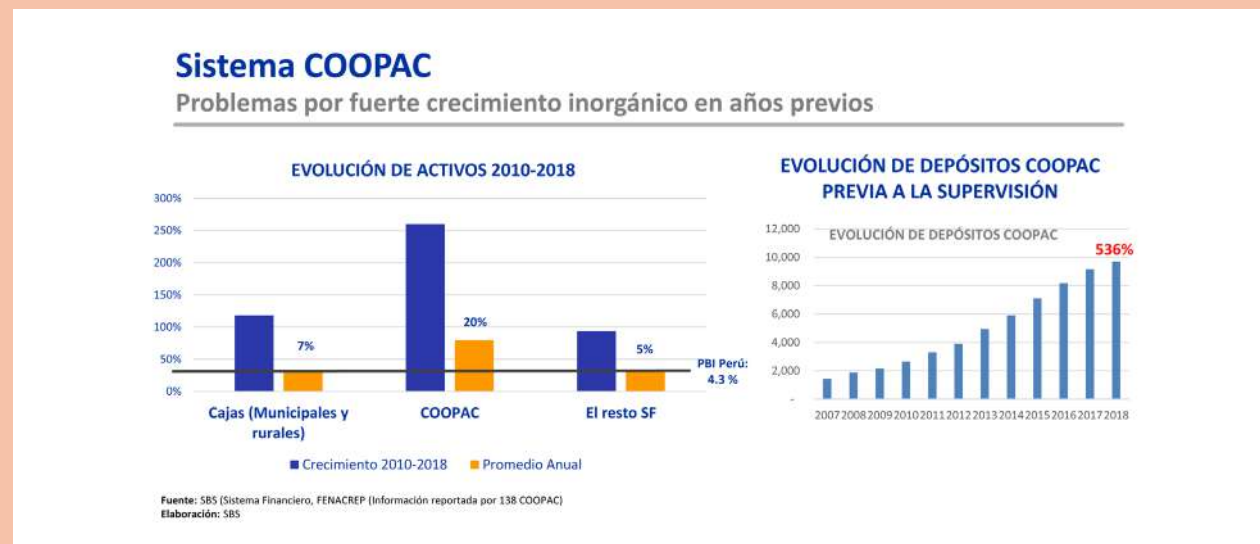
“Nosotros esperamos que este proceso se produzca, pero no es un proceso de corto plazo. Hay que hacer muchos estudios, las propias cooperativas tienen que analizarse mucho entre ellas, ver qué segmentos tiene una y tiene otra, y cómo pueden complementarse más allá de sustituirse, porque lo que se quiere es un complemento”, explicó.

Además, recaló que el objetivo principal de cualquier fusión debe ser el beneficio mutuo y la creación de una entidad más fuerte.

“Lo que se busca en principio en cualquier fusión, no solamente en el sistema cooperativo, sino en cualquiera de los sistemas, es que haya un beneficio por la fusión, más allá del tema simplemente de juntarse”, dijo.

## Expansión peligrosa

El 01 de enero de 2019, entró en vigencia la Ley N.º 30822, que establece un nuevo marco normativo para el registro, regulación, supervisión, fiscalización, sanción, intervención y disolución de las Cooperativas de Ahorro y Crédito No Autorizadas a Captar Recursos del Público (COOPAC).



**La falta de controles y el crecimiento inorgánico debilitaron a muchas cooperativas en el pasado, de acuerdo con el balance de la SBS.**



Dicha normativa autorizó y encargó a la SBS iniciar un proceso de supervisión y regulación más estricto a partir de 2019, con el objetivo de estabilizar el sistema y proteger los ahorros de los socios. Este proceso incluyó la implementación de normas especiales para las COOPAC, que, aunque son entidades con características particulares, están sujetas a los mismos riesgos que otras instituciones financieras.

La supervisión se centró en varios aspectos clave: la integridad financiera, la protección de los depósitos y la gestión de riesgos. Además, se han establecido niveles de supervisión basados en el tamaño de los activos de las cooperativas, lo que permite una regulación más adecuada a las necesidades de cada entidad.

Antes de la Ley COOPAC, muchas de estas entidades operaban sin licenciamiento, con una supervisión prudencial voluntaria y sin un esquema de protección de ahorros robusto. Esto permitía que algunas cooperativas informales pudieran ser utilizadas para actividades ilícitas, como fraude y lavado de activos.

El crecimiento inorgánico de las COOPAC en la década anterior generó una serie de problemas financieros y operativos. Entre 2010 y 2018, los activos y depósitos de estas entidades crecieron significativamente con un promedio anual de 20%, pero este aumento no siempre estuvo respaldado por una gestión adecuada de riesgos.

La necesidad de colocar más recursos, sumada a la falta de procesos de crédito eficientes y de personal capacitado, debilitó el equilibrio financiero de muchas cooperativas.

A inicios del 2019 existían 445 cooperativas y a la fecha se tiene 237, según la Fenacrep. Es decir, en dicho periodo el número de cooperativas se redujo en 46.67% (208 COOPAC menos).

Según explicó la SBS, la mayoría de las cooperativas dejaron de operar, principalmente por inactividad o por no remitir sus estados financieros. Otro motivo fue por pérdida de patrimonio y un menor grupo salió

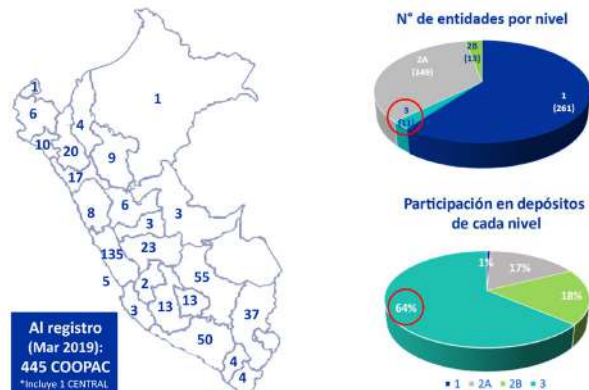
del mercado por cambios de tipología o disolución voluntaria.

### Etapa de consolidación

Entre el 2019 y el 2024, el sistema COOPAC pasó por una etapa de estabilización, que incluyó la implementación de normas especiales y la supervisión estricta por parte de la SBS, ahora se busca iniciar un período de consolidación. Este proceso que empieza este año, incluirá la promoción de alianzas y fusiones entre cooperativas, con el objetivo de crear instituciones más sólidas y con economías de escala.

La SBS busca fomentar un sistema cooperativo más robusto y eficiente, donde las fusiones sean una herramienta para lograr mayor solidez y capacidad de servicio, especialmente en las zonas más alejadas del país. Sin embargo, este proceso debe ser cuidadosamente analizado y consensuado entre las propias cooperativas, con el objetivo de garantizar que las fusiones sean beneficiosas para todas las partes involucradas.

### Sistema COOPAC en 2019 Amplia dispersión geográfica y de tamaño de activos



### Impacto

Registradas acumulado	Dejaron de operar	Motivo
445		
	148	Por causal de Inactividad – No remitir EE.FF (112) – Cierre de local principal (36)
	36	Por causal de pérdida de patrimonio
	19	Otros (cambio de tipología, disolución voluntaria, sanción de exclusión del Registro y extinción).
20 de Enero 2024	203	
242		



**“Desde 2019, el número de COOPAC se redujo en casi un 47% debido a regulaciones más estrictas, y ahora se busca una etapa de consolidación con alianzas estratégicas. Para esta nueva etapa de consolidación es necesario que las cooperativas se fortalezcan”.**

# Fenacrep: El ingreso de un socio capitalista es más viable para las cooperativas que una fusión

**Manuel Rabines, gerente general de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (Fenacrep), señala que la incorporación de un socio nacional o extranjero permitiría fortalecer el capital de las cooperativas sin los desafíos operativos y geográficos que implica una fusión.**

## ¿Considera que el cierre de más de 200 cooperativas en los últimos cinco años refleja un deterioro estructural del sistema cooperativo en el Perú?

Desde el 1 de enero de 2019, entró en vigencia la Ley N.º 30822, que establece un nuevo marco normativo para el registro, regulación, supervisión, fiscalización, sanción, intervención y disolución de las Cooperativas de Ahorro y Crédito No Autorizadas a Captar Recursos del Público (COOPAC) a cargo de La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), mediante la Superintendencia Adjunta de Cooperativas (SACOOP).

Antes de la promulgación de esta ley las facultades de supervisión habían sido delegadas a favor de la FENACREP, quien realizó la supervisión efectiva de 146 COOPAC a nivel nacional; sin embargo, la disolución estaba a cargo del Poder Judicial. Asimismo, no existía un registro nacional de COOPAC, regulación basada en niveles modulares, que consideren el tamaño de los activos para la aplicación de normas; ni regímenes especiales de disolución para evitar la canibalización de su patrimonio cuando se encuentre en causal de disolución obligatoria.

A la fecha, la SBS declaró la disolución de 237 COOPAC. Sin embargo, considerando las causales de disolución es posible considerar los siguientes grupos:

• **36 COOPAC:** Pérdida del capital social y de la reserva

cooperativa, lo que llevó a ser sometida a un régimen de intervención y posterior disolución, por no levantar la mencionada causal.

• **53 COOPAC:** Que anterior a la Ley N.º 30822, se encontraba en procesos judiciales de disolución y liquidación sin sentencia, las cuales deben considerarse como inoperativas.

• **148 COOPAC:** Causal de inactividad, ya sea por cierre del local principal (36) o por no presentar estados financieros (112), según los plazos establecidos por la SBS.

Por lo expuesto, consideramos que la etapa de disolución consistió inicialmente en el sinceramiento del número de COOPAC en el mercado y su salida ordenada del mercado, destacando que la mayoría de estas instituciones se encontraban en inactividad o no cumplían el objeto social por el cual fueron constituidas. En ese sentido, el verdadero indicador debe centrarse en las 36 cooperativas que perdieron su capital social y reserva cooperativa, el cual puede responder a diferentes motivos desde económicos, gestión hasta sociales.

## ¿Cuáles han sido los principales motivos que llevaron a la SBS a declarar la disolución de 36 cooperativas en 2024 y dos en enero de 2025?

En principio, precisamos que solamente es posible

obtener información sobre la disolución de las COOPAC, a partir de las resoluciones publicadas en el Diario Oficial El Peruano. En ese sentido, en el 2024 se registró la disolución de 36 COOPAC, que podemos dividir en:

• **9 COOPAC:** Pérdida del capital social y de la reserva cooperativa, lo que llevó a ser sometida a un régimen de intervención y posterior disolución, por no levantar la mencionada causal.

• **27 COOPAC:** Inactividad por cierre del local principal (7) y ausencia de presentación de estados financieros (20).

En el 2025 se declaró la disolución de 5 COOPAC, las cuales estuvieron bajo un régimen de intervención por 45 días para subsanar la causal de pérdida de capital social y reserva cooperativa; sin embargo, al no lograrlo, se dispuso su disolución. En ese sentido, consideramos que estas disoluciones pertenecen a las funciones de supervisión de la SBS durante el 2024.

## ¿Cuántas cooperativas activas podrían enfrentar un destino similar en el futuro cercano?

Aunque no contamos con una cifra exacta, es importante destacar que las COOPAC con debilidad patrimonial enfrentarán mayores riesgos si continúan generando pérdidas acumuladas y disponen de reservas insuficientes para cubrir estas pérdidas.

### Indicadores Financieros: Según Posición Financiera en la Banca Múltiple Noviembre de 2024

Régimen de Disolución	Esquema Modular	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Total	%
Resolución SBS N° 5076-2018	Nivel 3	0	0	1	1	0	0	0	2	1%
	Nivel 2	0	2	1	13	7	9	2	34	14%
	Nivel 1	0	0	0	64	54	27	3	148	62%
Resolución SBS N° 034-2019	No consideradas en el Registro COOPAC	1	20	28	4	0	0	0	53	22%
Total		1	22	30	82	61	36	5	237	100%

Fuente SBS. Elaboración: FENACREP



## Desde su perspectiva, ¿son sostenibles las cooperativas de ahorro y crédito? ¿Cómo varía la sostenibilidad entre los niveles 1, 2 y 3?

El sistema cooperativo se sustenta en la solidez patrimonial, respaldada por el capital social y las reservas cooperativas. La sostenibilidad depende de una visión a largo plazo y una gestión responsable. Las cooperativas de nivel 1 y algunas de nivel 2, con activos menores a 32,200 UIT, son más vulnerables a escenarios adversos debido a su menor capacidad de absorción de pérdidas. La trascendencia de la gestión y gobierno cooperativo en la COOPAC es en gran medida el resultado del compromiso de los socios con sus responsabilidades financieras.

## Con el nuevo plazo otorgado por la SBS para cumplir con las exigencias de provisiones, ¿cuántas cooperativas activas aún no cumplen con los niveles mínimos?

A septiembre de 2024, cinco cooperativas (cuatro de nivel 1 y una de nivel 2) no cumplirían con la gradualidad en provisiones. Estas cooperativas tienen activos menores a S/ 3 millones. El resto estaría cumpliendo progresivamente.

## En una entrevista anterior, usted mencionó que aproximadamente 50 cooperativas de nivel 1 y 2 no cumplían con estas exigencias. ¿Considera que este aplazamiento será suficiente para que regularicen su situación o será inevitable que se fusionen o enfrenten solución?

Gracias a medidas como la gradualidad en provisiones, las cooperativas están avanzando positivamente. Sin embargo, la falta de mecanismos de fortalecimiento patrimonial podría limitar la efectividad de esta medida a largo plazo.

### Fortalecimiento

## Desde la SBS recomiendan a las cooperativas fusionarse para fortalecer el sistema y resaltan que estas decisiones dependen de ustedes. ¿Esto es así?

Hasta la fecha, no se ha concretado ninguna fusión entre cooperativas en el país. Sin embargo, es una opción válida para fortalecer el sector, incrementar los activos, generar mayores ingresos y mejorar la capacidad de servicio a los socios, al mismo tiempo que se garantiza el cumplimiento normativo.

Hay que considerar que, desde que las cooperativas pasaron a ser supervisadas por la SBS, han visto un incremento en sus costos operativos. Primero, porque deben aportar al Fondo de Seguro de Depósito, y segundo, porque deben pagar una contribución por la supervisión. Además, la normativa exige que cuenten con un contador exclusivo, lo que implica otro costo adicional. Solo el proceso de adecuación a la regulación ya representa un desafío financiero considerable.

## Entonces, ¿las fusiones son una alternativa viable?

Sí, pueden ser una alternativa, pero requieren un trabajo coordinado entre nuestras instituciones. Muchas cooperativas tienen un fuerte arraigo comunal, lo que dificulta la integración, especialmente cuando están ubicadas en regiones distintas. Además, un

proceso de fusión implica unificar sistemas financieros, estructuras de gestión y operaciones, lo que puede ser un reto complejo para muchas de ellas.

Por ahora, no hemos visto un movimiento concreto en esa dirección, pero es posible que este año o el próximo algunas cooperativas comiencen a evaluar esta opción con mayor seriedad.

## ¿Significa esto que las cooperativas deben dar el primer paso?

Sí, definitivamente. Las cooperativas son las que deben tomar la iniciativa. Sin embargo, en el corto plazo es complicado, ya que muchas operan en zonas rurales con un enfoque muy local. Incluso en Lima, hay cooperativas que atienden a nichos específicos, como las de las fuerzas policiales.

## ¿Cuáles son las medidas prioritarias para garantizar la sostenibilidad del sistema cooperativo en los próximos años?

El fortalecimiento patrimonial es fundamental. La Ley N.º 32221 permite la revaluación de activos sin autorización administrativa, lo que permite incorporar el excedente de revaluación a las reservas cooperativas. Esto es una herramienta importante, pero debe ir acompañada de estrategias de mediano y largo plazo.

## Cuando habla de fortalecimiento patrimonial, ¿se refiere a la inyección de capital privado, como ha ocurrido con algunas cajas municipales que han incorporado socios extranjeros?

Sí, para las cooperativas es más factible la incorporación de un socio privado, ya sea nacional o extranjero, porque somos entidades privadas y no estatales. Un ejemplo interesante es el caso de Brasil, donde un banco extranjero adquirió entre el 20% y 25% del capital social de una

central cooperativa. Con el tiempo, el propio movimiento cooperativo brasileño fue recomprando esas acciones y hoy el banco extranjero tiene menos del 5%.

Ese es un modelo que estamos evaluando, pues brinda alternativas para fortalecer el capital de las cooperativas sin perder su esencia. En cambio, en el caso de las cajas municipales, al ser instituciones de carácter estatal, pueden acceder a mecanismos de fortalecimiento patrimonial con apoyo del gobierno, algo que no es posible para las cooperativas.

## Entonces, para las cooperativas, ¿la mejor opción es la incorporación de un socio capitalista?

Definitivamente, es una alternativa viable. Un socio, ya sea nacional o extranjero, puede aportar capital y contribuir al fortalecimiento patrimonial de la cooperativa.

## ¿Existe algún requisito normativo para la incorporación de un socio en las cooperativas?

No, porque la legislación permite que cualquier persona natural o jurídica pueda convertirse en socia de una cooperativa. Al final, si una entidad extranjera invierte capital en una cooperativa, tendrá derecho a voto, pero siempre bajo las reglas del sistema cooperativo.

### Modernización

## La reciente promulgación de la Ley N.º 32221 busca adecuar la normativa al uso de nuevas tecnologías. ¿Qué impacto real tendrá en el sector?

La ley permite realizar asambleas y sesiones virtuales o semipresenciales (mixtas) sin necesidad de autorización previa en el estatuto, promoviendo una



**Fenacrep advierte que las COOPAC con debilidad patrimonial enfrentan mayor riesgo si no fortalecen su capital. La gradualidad en provisiones ha permitido avances, pero no es una solución definitiva.**

mayor participación de los socios. Además, al permitir el uso de tecnologías de la información en procesos como convocatorias, desarrollo e intervención de los socios fomenta su participación e integración. Esto no solo facilita su asistencia, sino también asegura que los socios puedan ejercer su derecho a voz y voto desde distintas ubicaciones, eliminando barreras geográficas.

Es relevante destacar que algunas COOPAC ya habían incorporado estas prácticas en su estatuto y reglamentos, debido a la distribución de sus socios o delegados en diversas agencias. Por tanto, esta reforma representa un reconocimiento formal de estas prácticas y un paso hacia la modernización, dado que antes solamente se permitía las sesiones virtuales durante la vigencia de un régimen de excepción, que impidiera las sesiones presenciales, de conformidad con la Segunda Disposición Complementaria Final de la Ley N° 31194.

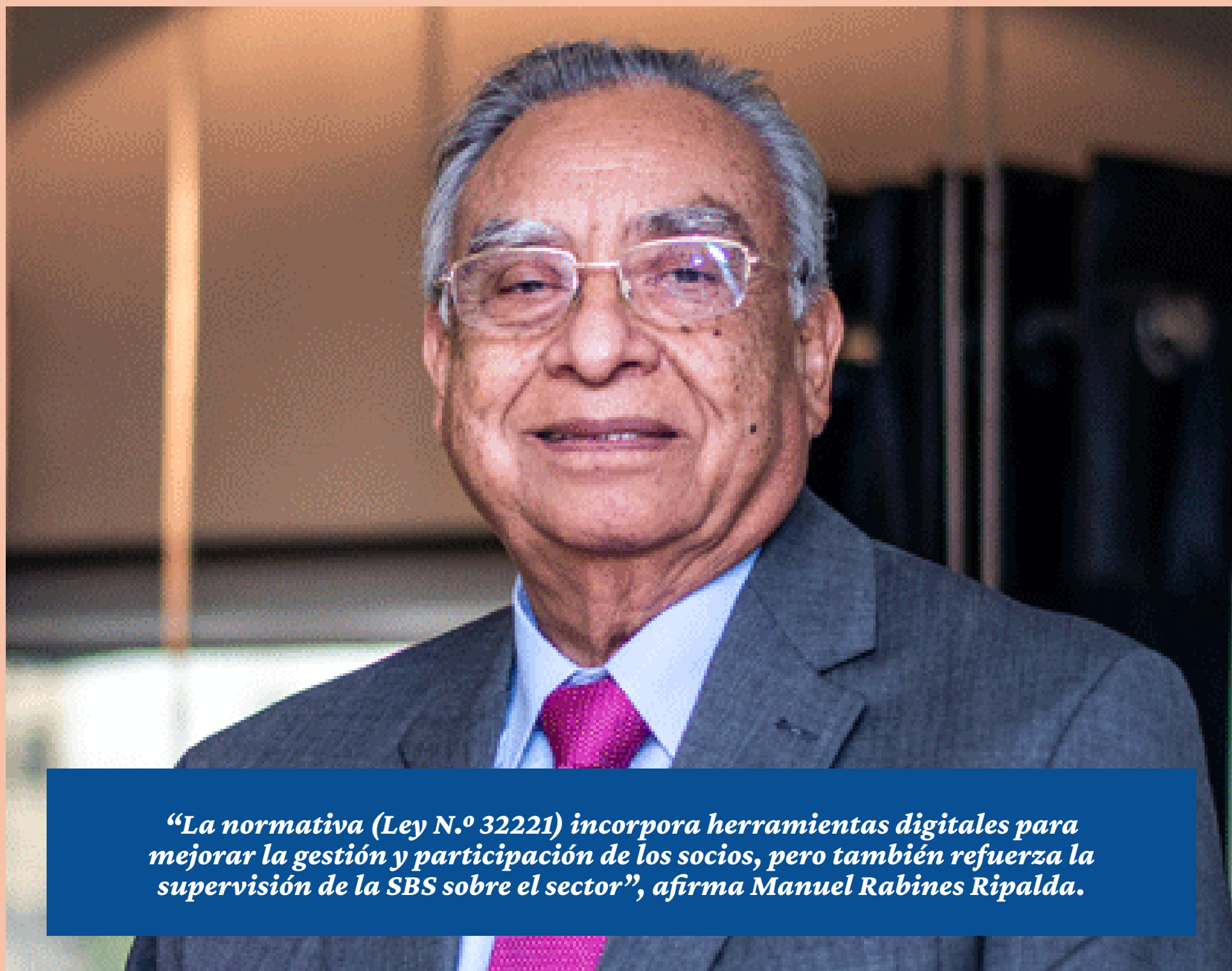
**Uno de los cambios establece que las cooperativas adquieren personería jurídica desde su inscripción en el Registro de Personas Jurídicas de la Sunarp. ¿Qué beneficios o desafíos prevé que traerá esta modificación?**

Dicha modificación busca una concordancia normativa con la Ley N.º 30822 y regulación de la SBS. Aunque no representa un beneficio significativo en términos prácticos, asegura que las disposiciones legales sobre COOPAC puedan ser conocidas a partir de artículo 4 de la Ley General de Cooperativas. Al respecto, el numeral 4.3 del artículo 4 de la Ley General de Cooperativas, precisa que solamente para las COOPAC se deberá requerir la autorización previa de su estatuto para su inscripción registral, así como sus agencias y sucursales; sin embargo, dichas facultades de supervisión ya

se encontraban reguladas en la Resolución SBS N° 0480-2019, que aprueba el Reglamento General de las COOPAC.

**Algunos artículos de la Ley N° 32221 establecen una mayor intervención de la SBS en aspectos como apertura, traslado y cierre de sucursales. ¿Cómo evaluar la relación entre las cooperativas y la SBS en este nuevo contexto normativo?**

La SBS ya contaba con facultades para autorizar la apertura, traslado y cierre de agencias y sucursales. Con la Ley N.º 32221 se flexibiliza los requisitos para la revaluación de activos y se reincorpora la prohibición que los trabajadores no puede ser socios de una cooperativa de servicios, por el cual la SBS no exigirá su afiliación como lo venía solicitando.



*“La normativa (Ley N.º 32221) incorpora herramientas digitales para mejorar la gestión y participación de los socios, pero también refuerza la supervisión de la SBS sobre el sector”, afirma Manuel Rabines Ripalda.*



## Cinco tendencias y áreas de innovación para las microfinancieras en 2025



**Mg. Jorge Alva Ibárburo**  
Especialista en Marketing y Comunicaciones, Innovación y Transformación Digital

Hoy las microfinanzas se desarrollan en un entorno súper competitivo y en constante evolución, la transformación digital ha sido esencial para mejorar la eficiencia y la inclusión financiera.

Sin embargo, más allá de la digitalización, es crucial que las microfinancieras amplíen su enfoque hacia nuevas iniciativas y exploren nuevas áreas de innovación, refuercen áreas estratégicas y ciertos aspectos clave que les permitan mantener su relevancia y competitividad el 2025.

### 1. Innovación en productos y servicios financieros

- **Diversificación y ampliación de oferta de Productos**, para adaptarse mejor a las necesidades de sus clientes, como los de crédito especializado y enfocado en cada sector, ahorro flexible, microseguros. Aquí, el dominio del conocimiento del consumidor, del mercado, la competencia, el contacto directo con ellos y el indirecto

mediante estudios de mercado son la base para la segmentación y customización más fina, que hoy se requiere.

- **Servicios Financieros Verdes**, que liderando esta tendencia desarrollando busquen la sostenibilidad, como una prioridad global, mediante Créditos para proyectos de energía renovable, Soluciones financieras para fomentar prácticas agrícolas sostenibles y Programas que promuevan la adopción de tecnologías ecológicas en pequeños negocios.

### 2. Alianzas estratégicas y la compartición de servicios

**Fusiones, adquisiciones y economías de escala.** La cooperación conjunta, Sinergia y optimización en el sector microfinanciero, fortalecerá al sector, logrando Reducir costos operativos, Mejorar su capacidad de innovación y, Ofrecer una experiencia de cliente más consistente.

**“Diversificar productos, fortalecer la inclusión financiera, colaborar estratégicamente, gestionar riesgos y adoptar tecnologías avanzadas son pasos esenciales para el éxito”.**

**Alianzas con fintechs**, como aliados clave para acelerar la transformación digital, permitiendo Desarrollar soluciones ágiles y personalizadas, Implementar tecnologías como chatbots con IA para servicio al cliente y, Mejorar la experiencia del usuario mediante aplicaciones intuitivas.

### 3. Gestión de riesgos y seguridad

**Ciberseguridad**, pues el exponencial desarrollo de la digitalización, el proteger los datos de los clientes es una prioridad. Para esto deben Invertir en sistemas robustos de seguridad e Implementar programas de concienciación sobre ciberseguridad para empleados y clientes.

**Gestión avanzada de riesgos**, mediante el uso de inteligencia artificial y Big data facilitará inmensamente Identificar patrones de riesgo con mayor precisión, Mejorar la toma de decisiones en créditos y, Prevenir fraudes de manera proactiva.

### 4. Innovación tecnológica

**Inteligencia artificial y big data**, herramientas que permiten personalizar servicios y optimizar operaciones mediante la Evaluación crediticia basada en patrones de comportamiento. Predicción de necesidades futuras de los clientes y Automatización de procesos operativos para reducir costos.

**Blockchain**, que ofrece beneficios para Transacciones seguras y transparentes, Contratos inteligentes que automatizan acuerdos financieros y, Reducción de costos asociados a la intermediación.

### 5. Fortalecimiento de la experiencia del cliente

**Personalización**, los consumidores y los clientes esperan soluciones adaptadas a sus necesidades individuales, la customización requiere el uso de tecnología de analítica avanzada para ofrecer experiencias hiperpersonalizadas.

**Omnicanalidad**, más allá de la multicanalidad, es fundamental garantizar una experiencia integrada en todos los puntos de atención y contacto, desde aplicaciones móviles, agentes, hasta sucursales físicas.

En 2025, las microfinancieras deben ir más allá de la transformación digital y explorar nuevas áreas de innovación para mantenerse competitivas. Diversificar productos, fortalecer la inclusión financiera, colaborar estratégicamente, gestionar riesgos y adoptar tecnologías avanzadas son pasos esenciales para el éxito. La capacidad de adaptarse y evolucionar será clave para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades en el sector de las microfinanzas, contribuyendo así al desarrollo económico y social de las comunidades que atienden.

# 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)





# Microfinanzas al día

## Caja Arequipa premió con S/100 mil a emprendedores



Caja Arequipa culminó con éxito su campaña “Las Verdaderas Fábricas de Navidad”, entregando S/100 mil en premios a diez emprendedores que destacaron por su compromiso con el pago puntual de sus créditos. Cada ganador recibió S/10 mil como incentivo para fortalecer sus negocios, en una iniciativa que buscó apoyar la reactivación de las microempresas en el último trimestre de 2024.

La campaña, de alcance nacional, benefició a clientes que demostraron una gestión financiera responsable.

Además del incentivo económico, Caja Arequipa reforzó su vínculo con las comunidades a través de caravanas navideñas, llevando un mensaje de cercanía y apoyo a los emprendedores en plena campaña de fin de año. Con estas acciones, la entidad no solo promovió la puntualidad en los pagos, sino que también fomentó la estabilidad financiera de los microempresarios, fortaleciendo su historial crediticio y contribuyendo a su crecimiento en un contexto clave para el sector.

## Caja Trujillo reconocida como mejor empresa para trabajar



Caja Trujillo ha sido reconocida con la certificación Great Place to Work, un distintivo que solo obtienen las organizaciones con altos estándares en condiciones laborales y cultura organizacional. Este logro refleja el compromiso de la entidad con el bienestar y desarrollo de sus colaboradores, fomentando un ambiente de confianza, respeto y satisfacción laboral.

Según el presidente del Directorio, Dr. Luis Muñoz Díaz, la caja ha alcanzado un 77% de satisfacción en clima laboral, lo que se traduce en mayor productividad y crecimiento institucional. El reconocimiento refuerza la estrategia de Caja Trujillo para atraer y retener talento en las 20 regiones donde opera, consolidándose como un referente en el sector microfinanciero.

Además de su enfoque en el desarrollo humano, la entidad mantiene su compromiso de ofrecer soluciones financieras de alto impacto para miles de emprendedores en el país.

## Caja Ica impulsa estrategia de sostenibilidad



En un paso clave hacia la transformación sostenible, Caja Ica llevó a cabo su primer taller de sostenibilidad con la participación de su Directorio, Gerencia Mancomunada y líderes institucionales. Esta iniciativa busca integrar prácticas empresariales responsables que generen impacto positivo en las personas, el planeta y la economía.

Durante el evento, el presidente del Directorio, Mons. Edmundo Hernández Aparcana, destacó la sostenibilidad como una oportunidad estratégica para crear valor, reafirmando el compromiso de la entidad con un desarrollo equilibrado entre el crecimiento económico, el bienestar social y la protección del medio ambiente.

Este enfoque marca el inicio de un proceso continuo de aprendizaje e innovación en la entidad, alineado con los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG). Con más de 35 años de trayectoria, Caja Ica proyecta su crecimiento hacia el 2025 con una visión de finanzas sostenibles, adaptándose a las exigencias del mercado y fortaleciendo su rol como actor clave en el sistema financiero.



## Caja Arequipa impulsa liderazgo e innovación



Como parte de su estrategia para fortalecer el liderazgo y la innovación en su equipo, Caja Arequipa realizó el taller de negocios “Conexiones que dejan huellas, ¡Acciones que impactan positivamente en la vida de los demás!” en la ciudad de Cusco.

El evento reunió a gerentes de línea, gerentes de agencia y el equipo comercial de las regiones de Cusco, Apurímac y Madre de Dios. Durante la jornada, se abordaron temas clave como la digitalización del crédito, el uso de inteligencia artificial en los procesos financieros y las metas estratégicas para 2025.

La actividad fue liderada por Wilber Dongo, Gerente Central de Negocios, y contó con la ponencia de Carla Olivieri, experta en liderazgo e innovación.

Este taller forma parte de una serie de encuentros organizados por la entidad en Lima, Arequipa y Cusco, con el objetivo de alinear esfuerzos y fortalecer su compromiso con los microempresarios. A través de conferencias y dinámicas interactivas, los participantes adquirieron herramientas para mejorar la atención al cliente y optimizar la gestión comercial.

## Caja Ica reafirma su compromiso ambiental en Machupicchu



En el marco del 44° aniversario del Santuario Histórico de Machupicchu, Caja Ica participó en una plantación simbólica de especies nativas, contribuyendo activamente a la conservación del entorno natural de este Patrimonio Mundial.

La entidad financiera ha destinado recursos a la reforestación de áreas degradadas mediante su producto MegaAhorro Verde, a través del cual ha movilizado S/16,191,00, donados al Fondo Ambiental del Perú (PROFONANPE) para financiar proyectos de restauración en zonas afectadas por la deforestación. Esta iniciativa refleja el compromiso de Caja Ica con la preservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.

El evento, encabezado por autoridades como la viceministra de Desarrollo Estratégico de los Recursos Naturales, Raquel Hiliana Soto Torres, y el jefe del SERNANP, José Carlos Nieto, destacó la relevancia de la alianza entre el ahorro y la sostenibilidad.

Walter Leyva, gerente central de Negocios de Caja Ica, subrayó cómo el MegaAhorro Verde permite a los clientes contribuir a la conservación mientras gestionan sus finanzas.

## Caja Piura promueve el buen historial crediticio



En un entorno económico desafiante, Caja Piura destacó la importancia de un historial crediticio saludable para el crecimiento de los emprendedores. A través de campañas enfocadas en la confianza y la flexibilidad, la entidad promueve el pago puntual y ofrece beneficios que facilitan el acceso a mejores condiciones financieras.

Según Oscar Vélchez, gerente regional de Caja Piura, un historial crediticio sólido garantiza el acceso a mayores montos de crédito y permite evitar procesos legales y penalidades, elementos cruciales para el éxito de cualquier emprendimiento.

La entidad piurana, consciente de las dificultades que enfrentan los emprendedores, aplica estrategias personalizadas para recuperar créditos vencidos y fomentar la puntualidad en los pagos.

Además de utilizar tecnología y educación financiera, Caja Piura se enfoca en construir relaciones de largo plazo con sus clientes, brindando alternativas flexibles que se ajusten a sus capacidades económicas.



## Caja Arequipa lidera jornada de limpieza en playas



En un esfuerzo por promover la sostenibilidad y la conciencia ambiental, Caja Arequipa realizó una jornada de limpieza en ocho playas del litoral peruano, donde 280 voluntarios lograron recolectar 780 kilos de residuos.

La actividad se llevó a cabo en puntos estratégicos de Arequipa, Moquegua, Tacna, Lima, Ica, La Libertad y Lambayeque, contribuyendo a la conservación de estos espacios naturales.

Esta iniciativa cobra especial relevancia en un contexto donde la Dirección General de Salud Ambiental (Digesa) ha reportado que solo 42 playas en el país son aptas para los bañistas, mientras que 89 han sido declaradas no saludables debido a la contaminación.

Además de la limpieza, Caja Arequipa organizó actividades complementarias, como campañas médicas gratuitas con despistaje de cáncer de piel y orientación financiera para microempresarios locales, beneficiando a más de 300 personas.

## Caja Cusco refuerza su equipo directivo



Caja Cusco anunció la designación de Luis Fernando Vergara Sahuaraura como nuevo presidente de su Directorio, en una medida estratégica para fortalecer su liderazgo y asegurar un crecimiento sostenido.

Vergara reemplaza a Raúl Velazco Huayhua, quien ha sido reconocido por su destacada gestión al frente de la entidad.

Luis Fernando Vergara Sahuaraura, contador público con más de 28 años de experiencia en el sector público y privado, asume este nuevo desafío respaldado por una formación académica de primer nivel, que incluye estudios en instituciones de prestigio como la Universidad del Pacífico y Centrum PUCP.

Con 16 años de trayectoria en Caja Cusco y una sólida carrera en diversas entidades como EPS SedaCusco y Consettur Machupicchu, Vergara aporta una visión estratégica y un profundo conocimiento de la organización.

## Mibanco: Claves para atraer clientes en la campaña escolar



La campaña escolar es una oportunidad clave para emprendedores, y el Consultorio Financiero Mibanco ofrece estrategias para destacarse. Una recomendación esencial es ofrecer un valor añadido, como entregas gratuitas o garantías extendidas, lo que no solo atrae nuevos clientes, sino que fideliza a los actuales.

Además, crear una experiencia de compra memorable, tanto en línea como en tienda física, y aprovechar el marketing digital para conectar con el público, son acciones que marcan la diferencia.

Otra recomendación del consultorio es fomentar la lealtad del cliente mediante descuentos exclusivos y recompensas, así como utilizar el feedback para ajustar la oferta a las necesidades del cliente.

A su vez, premiar la lealtad con descuentos y beneficios exclusivos y recoger las opiniones de los clientes para mejorar la oferta son prácticas esenciales para lograr el éxito en esta campaña escolar, según Mibanco.



# MICROFINANZAS.

Suplementos comerciales

Avisos publicitarios

Espacios contratados



Publicista: Wilfredo Quiroz Fuentes

 +51 955 573 812

 wilfredo.quiroz@microfinanzas.pe