

# MICRO<sup>EL</sup> FINAN CIERO

- **La entrevista**

Felipe Atoche: “El principal reto es la transformación digital”.

7/8

- **Microcrédito de consumo**

Transformación digital rinde frutos a la banca.

18/19/20

Revista de la

**APEPCMAC**



- **EL INFORME**

# EL IMPERATIVO

# DIGITAL

EL MODELO DE MICROFINANZAS ES SOSTENIBLE, PERO EXIGE COMPETITIVIDAD.

11/12/13

# 44 AÑOS

Impulsando oportunidades



 CAJA PIURA

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



• **ORDEN EL SOL DEL PERÚ A JULIO VELARDE**

Julio Velarde, presidente del BCR, fue condecorado por el presidente Balcázar con la Orden El Sol del Perú, en grado de Gran Cruz, por su aporte a la estabilidad monetaria.



**75%**

se dispararon los precios de los gasoholes regulares en Lima, debido al alza del petróleo por el conflicto en Medio Oriente.

**64.99%**

es el porcentaje de las primas del seguro de desgravamen que se destinó a comisiones de canales a febrero de 2026, similar al de 2025.



➔ **PARA QUE CONSTE**

**35% del PBI**

podría superar el umbral de la deuda pública en el corto plazo si se continúa deteriorando el marco fiscal, según la Universidad del Pacífico.

**S/7.05**

**MILLONES** disminuyó el patrimonio efectivo de CRAC del Centro por una deficiente gestión crediticia, lo que llevó a la SBS a intervenirla y disponer su liquidación.



¡Superamos los  
**S/3,000 millones**  
en saldo de cartera de créditos!

Esto es posible gracias a la confianza de más de **212 mil clientes de créditos**, al esfuerzo permanente de nuestros colaboradores y al sólido compromiso institucional con el desarrollo económico del país.



## LA ENTREVISTA

Felipe Atoche:

"El principal reto es la transformación digital".

# 7/8

## EL INFORME

Microfinanzas 3.0: El imperativo digital

11/12/13

## VECTOR ECONÓMICO

Las microfinanzas en la era del WhatsApp

21

## BAJO EL MICROSCOPIO

Habrà más competencia en el sistema financiero



23

## ANUNCIOS INSTITUCIONALES

Cumbre define ruta estratégica de cajas municipales

25

CONTENIDO



**FEPCMAC**

FEDERACIÓN PERUANA DE CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO

Dirección: Calle Conde Chinchón n.° 918,  
San Isidro, Lima 27 - Perú  
Central telefónica: 222 4002 | Fax: 222 4003  
www.fpcmac.org.pe

### PRESIDENTE

Luis Vergara Sahuaraura

### VICEPRESIDENTE

Edmundo Hernández Aparcana

### DIRECTORES

- Caja Arequipa: Marco Lúcar Bérminzon
- Caja Paita: Carlos Albán
- Caja Huancayo: Felipe Atoche Castillo
- Caja Piura: Patricia Rojas Jaén
- Caja del Santa: Alejandro Tirapo Sánchez
- Caja Tacna: Roxana Vargas Martínez
- Caja Maynas: José Alegría Méndez
- Caja Trujillo: Hans Terrones Pérez

### GERENCIA MANCOMUNADA

- Gerente de Servicios Corporativos: John Sarmiento Tupayachi
- Gerente de Desarrollo y Promoción: Martín Sanabria Zambrano

EDICIÓN  
Robert Cruz

DISEÑO EDITORIAL  
Jean Izquierdo

### SISTEMA DE CAJAS MUNICIPALES

- CMAC Arequipa - [www.cajaarequipa.pe](http://www.cajaarequipa.pe)
- CMAC Cusco - [www.cmac-cusco.com.pe](http://www.cmac-cusco.com.pe)
- CMAC Del Santa - [www.cajadelsanta.pe](http://www.cajadelsanta.pe)
- CMAC Huancayo - [www.cajahuancayo.com.pe](http://www.cajahuancayo.com.pe)
- CMAC Ica - [www.cajaica.pe](http://www.cajaica.pe)
- CMAC Maynas - [www.cajamaynas.pe](http://www.cajamaynas.pe)
- CMAC Paita - [www.cajapaita.pe](http://www.cajapaita.pe)
- CMAC Piura - [www.cajapiura.pe](http://www.cajapiura.pe)
- CMAC Tacna - [www.cmactacna.com.pe](http://www.cmactacna.com.pe)
- CMAC Trujillo - [www.cajatrujillo.com.pe](http://www.cajatrujillo.com.pe)

### EDICIÓN GENERAL: FEPCMAC

Dirección: Calle Conde Chinchón n.° 918 - San Isidro  
Teléfono: 222 4002  
Email: [rcruz@fpcmac.org.pe](mailto:rcruz@fpcmac.org.pe)

La FEPCMAC no necesariamente comparte ni se solidariza con las opiniones expresadas en los artículos, cuyo contenido es de exclusiva responsabilidad de sus autores. Queda prohibido reproducir parcial o totalmente los artículos periodísticos y fotografías de la presente edición sin autorización expresa de la institución.

Hecho el Depósito Legal: 2010-03855

# La excelencia es un camino, no un destino...

◆ "Alcanzamos el pináculo de nuestra calificación financiera"



Otorgado por las clasificadoras



## Solidez + Crecimiento + Confianza

**4.20%**

Morosidad

S/ **40.3**  
Millones

Utilidad Neta

**15** RCG  
.8%

Ratio de Capital Global



Liquidez y solvencia sólidas



**Luis Fernando Vergara Sahuaraura** | Presidente de la FEPCMAC

# DITORIAL

## Crecer mejor: el verdadero reto de las microfinanzas hoy

El desafío, entonces, no es solo transformarnos, sino hacerlo sin perder nuestra esencia. Incorporar tecnología, sí. Optimizar procesos, también. Pero siempre con un propósito claro: generar oportunidades reales, sostenibles y de largo plazo.

Este espacio, en el marco del SIM Arequipa 2026, nos invita justamente a ello: a reflexionar, a cuestionarnos y, sobre todo, a tomar decisiones. Porque el futuro del sistema no se define solo en la innovación, sino en la forma en que somos capaces de ejecutarla con criterio, responsabilidad y visión compartida.

**H**oy, hablar de microfinanzas es hablar de evolución. Pero no de cualquier evolución. Estamos frente a un punto de quiebre donde el crecimiento ya no se explica solo por expansión, sino por la capacidad de adaptarnos con inteligencia a un entorno más competitivo, más digital y exigente.

La llamada “Microfinanzas 3.0” refleja ese momento. Nuevos actores, nuevas tecnologías y formas de relacionarnos con el cliente están redefiniendo las reglas del juego. En ese contexto, la eficiencia deja de ser un objetivo interno y pasa a ser una condición para sostener nuestra propuesta de valor.

Sin embargo, hay algo que no cambia. Las cajas municipales seguimos teniendo un rol claro: acompañar a quienes construyen el país desde abajo, a los emprendedores que todos los días convierten esfuerzo en progreso. Esa cercanía, esa comprensión del cliente, sigue siendo nuestra mayor fortaleza.

**ESTAMOS FRENTE  
A UN PUNTO DE QUIEBRE  
DONDE EL CRECIMIENTO YA  
NO SE EXPLICA SOLO POR  
EXPANSIÓN”.**

Desde la FEPCMAC, creemos firmemente que este proceso no se construye de manera individual. Se construye como sistema, con un gremio fortalecido y con la convicción de que la inclusión financiera sigue siendo una herramienta poderosa para el desarrollo del país.

Hoy más que nunca, el reto no es solo crecer más. Es crecer de la mano del emprendedor peruano con competitividad, procesos ágiles y tecnología apropiada.

PARA ATOCHE, EL SALTO HACIA LO DIGITAL EXIGE MODERNIZAR SISTEMAS Y DATOS, SIN DEJAR DE LADO A QUIENES AÚN DEPENDEN DE LA ATENCIÓN PRESENCIAL.



**Qué desafíos deben priorizar las microfinanzas en el corto y mediano plazo?**

En el corto plazo, las microfinanzas deben priorizar la estabilidad financiera de las entidades y la gestión del riesgo crediticio; en el mediano plazo, la digitalización inclusiva y la sostenibilidad social serán los ejes estratégicos más urgentes. Estos desafíos son críticos para mantener la confianza del sistema y ampliar su impacto en la inclusión financiera.

**—¿Es sostenible el modelo de las cajas municipales en el tiempo? ¿Qué condiciones lo determinan?**

El modelo actual de las cajas municipales en el Perú puede ser sostenible en el tiempo, pero bajo condiciones muy específicas que aseguren tanto la estabilidad financiera como la capacidad de adaptación a un entorno competitivo y digital. Si las cajas municipales se mantienen con el mismo modelo tradicional, corren el riesgo de perder relevancia frente a fintechs y bancos más ágiles. Su sostenibilidad depende de una evolución estratégica hacia la innovación y la inclusión.

**FELIPE ATOCHE**

Presidente de Caja Huancayo

“EL PRINCIPAL RETO ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL”



**LA ARTICULACIÓN GREMIAL NO ES OPCIONAL, SINO ESTRATÉGICA, Y DEBE CANALIZARSE A TRAVÉS DE LA FEPCMAC COMO EJE DE COORDINACIÓN DEL SISTEMA”**

**—¿Qué iniciativas concretas han impulsado en Caja Huancayo para fortalecer su competitividad?**

Caja Huancayo es una de las entidades más competitivas del sistema microfinanciero peruano y, sobre esa base, ha impulsado diversas iniciativas. Entre ellas, destaca el fortalecimiento del aplicativo móvil, con una nueva arquitectura que permite a los clientes realizar operaciones de forma segura y mejorar su experiencia. Asimismo, se implementó el token digital, que generó una recaudación de S/25.7 millones provenientes de clientes personas jurídicas. A esto se suma el trabajo en proyectos de gran impacto, como la renovación del core bancario.

**—En un contexto de finanzas abiertas, ¿cuáles son los principales retos?**

El principal reto es la transformación digital, que exige modernizar la infraestructura tecnológica con APIs, nube y ciberseguridad, lo que implica inversiones relevantes. A ello se suma la seguridad y protección de datos, así como una mayor presión competitiva. Otro desafío es el aprovechamiento de datos, donde aún existe una brecha en analítica

e inteligencia de información. Finalmente, está el reto de la inclusión financiera en un entorno digital, que exige avanzar en innovación sin excluir a segmentos que aún dependen de la atención presencial y enfrentan limitaciones de acceso tecnológico.

**—¿Por qué la articulación gremial es clave para la competitividad de las cajas municipales?**

En el Perú, las cajas municipales operan en un entorno cada vez más competitivo, donde la escala es clave para sostener la eficiencia, la innovación y el acceso al financiamiento. En ese escenario, la articulación gremial no es opcional, sino estratégica, y debe canalizarse a través de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito como eje de coordinación del sistema.

**—¿Qué acciones concretas deberían impulsarse desde esa articulación para ganar eficiencia?**

Para ganar eficiencia y competitividad es fundamental avanzar en el desarrollo de plataformas tecnológicas compartidas, que permitan reducir costos y acelerar la transformación digital, así como en la interoperabilidad con entidades como la Cámara de Compensación Electrónica, facilitando una integración plena al sistema financiero. A ello se suma la estandarización de procesos y el fortalecimiento de la gestión de riesgos, en línea con la SBS, lo que contribuye a mejorar la calidad de cartera y la solidez del sistema. También es clave el intercambio de información entre cajas, para reducir asimetrías y mejorar la toma de decisiones. Esta articulación no debe diluir la esencia de las cajas, cuya fortaleza sigue siendo la cercanía al cliente, el conocimiento del mercado y el enfoque en la micro y pequeña empresa.



# 40 AÑOS

de Inclusión  
Financiera  
*que transforma vidas.*



Hace cuatro décadas asumimos un compromiso que hoy sigue más vigente que nunca: abrir oportunidades para que más personas puedan avanzar, emprender y construir futuro.

A lo largo de este camino, miles de historias de esfuerzo y progreso nos han enseñado que la inclusión financiera no solo impulsa negocios, también fortalece familias, dinamiza comunidades y contribuye al desarrollo del país.



**caja**  
arequipa

# Tecnología **con propósito** al servicio de los microempresarios

**P**ara comentar el futuro de las microfinanzas se debe reconocer que estas están entrando a una nueva era marcada por múltiples fuerzas habilitadas por un desarrollo tecnológico acelerado. Son muchas, pero por el espacio de esta columna destacaré solo dos por su profundo impacto: los pagos digitales instantáneos y las finanzas abiertas. Dos fuerzas que transforman el sector y que debemos navegar con éxito pues potencian las capacidades de las entidades financieras para Servir más y mejor a los microempresarios.

Primero, los pagos instantáneos y digitales que están disruptiendo los mercados a nivel global, incluyendo a los latinoamericanos. Esta evolución de los pagos reduce la dependencia del efectivo y visibiliza los flujos reales del negocio, y en tiempo real. Para el microempresario, si las entidades financieras ofrecemos servicios pertinentes que aprovechen esta transformación, significa la posibilidad de una mejor administración de su negocio y la ampliación de alternativas para recibir los pagos de sus clientes y crecer sus ventas. Adicionalmente, impulsa el acceso a productos de ahorro, crédito y protección, con propuestas de valor que apalancan la actividad transaccional ahora incorporada al sistema financiero. En resumen, la información de la operación diaria de cada unidad productiva, ahora digitalizada, se convierte en un activo valioso y más accesible que acelera el progreso y la inclusión financiera de los microempresarios.

Segundo, las finanzas abiertas, que enriquecen tanto la información que usamos las entidades financieras como la oferta de servicios. La información: al permitir un intercambio seguro y consentido de datos sobre los clientes entre entidades financieras y no financieras (e.g., tel-

**DIEGO  
FERNANDO  
PRIETO  
RIVERA**

Presidente  
del Banco  
Caja Social



co, empresas de servicios públicos), las finanzas abiertas multiplican los insumos para evaluar de manera mucho más precisa las necesidades y las capacidades de los microempresarios, contribuyendo a mejorar el diseño de soluciones financieras y a ampliar su acceso. La oferta: las finanzas abiertas, a través de la denominada economía de las APIs, también permiten integrar sin fricciones servicios financieros en las cadenas de valor de los microempresarios (i.e. finanzas embebidas) e integrar servicios no financieros pertinentes en los canales de las entidades financieras (i.e. ecosistemas).

La convergencia de estas fuerzas y de otras que no se deben perder de vista, como la inteligencia artificial o los activos digitales, definirán el futuro de las microfinanzas. Para navegarlas con éxito, debemos reconocerlas, comprenderlas a fondo y estructurar planes coherentes para aprovecharlas. Por supuesto, guiados por la estrategia y siempre con propósito, para que en realidad contribuyan al bienestar de los microempresarios.

# Microfinanzas 3.0: EL IMPERATIVO DIGITAL

EL MODELO SIGUE VIGENTE, PERO ENFRENTA UNA PRESIÓN CRECIENTE POR ADAPTARSE A UN ENTORNO DIGITAL QUE REDEFINE COSTOS, COMPETENCIA Y RELACIÓN CON EL CLIENTE.

**E**l modelo de banca relacional de las microfinanzas ha sido crucial para mejorar el bienestar de los peruanos. La multiplicidad de enfoques metodológicos para convertir a los pobres en sujetos de crédito confiables contribuyó al desarrollo del emprendimiento como herramienta para la generación de empleo.

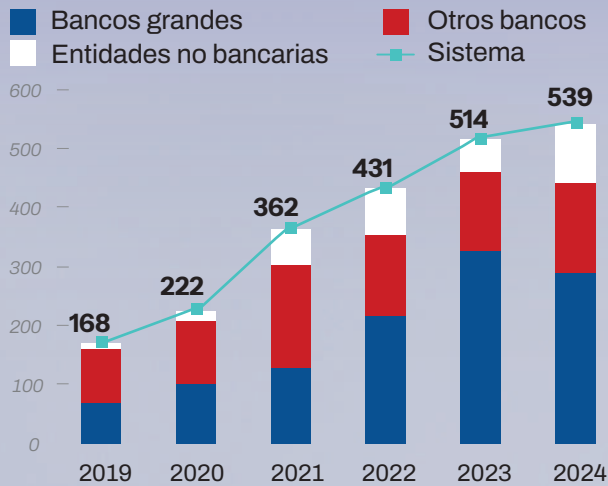
Para el presidente de Caja Huancaayo, Felipe Atoche, el modelo actual de microfinanzas es sostenible en el tiempo. Esta posición no necesariamente está sesgada por provenir de una caja municipal. A la misma conclusión llegan Arturo Jhonson, gerente de Transformación de Mibanco, y Raúl Nava, líder de Innovación Digital para Latinoamérica y El Caribe del IFC.

Nava sostiene que el IFC trabaja activamente con el sector microfinanciero peruano. “Hay una transacción reciente y pública con Compartamos Banco, en la que se realizó un préstamo de US\$15 millones para dinamizar el crédito a mujeres empresarias. Esto es una muestra de la confianza que existe en el sector.”, detalló.

Pero no es lo único en lo que coinciden. Existe un consenso sobre el carácter imperativo de las herramientas digitales para fortalecer la competitividad del modelo y asegurar el cumplimiento de su misión social.



## Inversión en transformación digital (en S/ millones)



1/ solo considera información de entidades que operaban a agosto de 2025.  
Fuente: Encuesta a entidades del Sistema Financiero y SBS.

El superintendente adjunto de Banca y Microfinanzas de la SBS, Jorge Mogrovejo, ha sido directo al respecto: “Hay que estar listos para cuando vengan los años de crecimiento. Es ahí donde quien tenga buenas herramientas y buena gestión administrativa podrá tomar mayor cuota de mercado”, sostuvo en el XVI Congreso de Microfinanzas, CIM Iquitos 2025.

### • MÁS QUE GASTOS OPERATIVOS

En la última década, el gasto operativo como porcentaje de los ingresos de las cajas municipales se redujo de 60.9% en 2015 a 53.5% en 2025. Aunque una caída de más de siete puntos porcentuales es significativa, no constituye un fin en sí mismo.

La inversión en tecnología busca que, con igual o menor nivel de recursos, las entidades incluyan a más personas, mejoren la calidad del servicio y respondan a tendencias regulatorias como las finanzas abiertas.

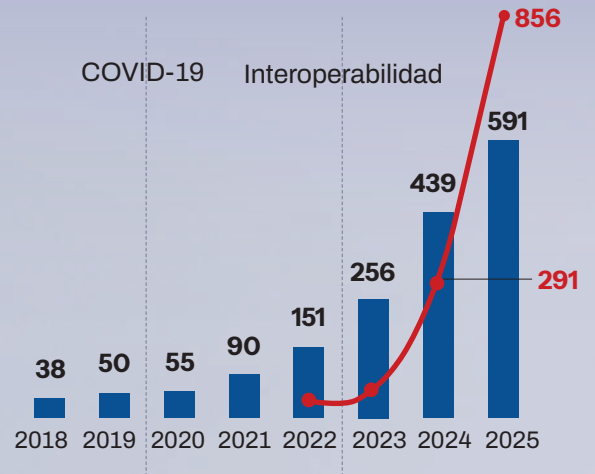
Además, los productos digitales tienen una cobertura más transversal. Credicorp señala que las billeteras móviles y apps de pago son los

# 65%

es la penetración de las billeteras digitales, cifra que en 2021 llegaba a solo 19%.

## Pagos digitales y microcréditos<sup>1/</sup>

■ Pagos per cápita — Microcréditos mensuales promedio (miles)



instrumentos de mayor penetración nacional, pues la tecnología supera las barreras de infraestructura que limitan a la banca tradicional.

Jhanson, de Mibanco, señala que la importancia de un modelo de atención diferente obedece a que los clientes eligen los canales en función de su conveniencia. En ese sentido, los canales digitales son útiles para transacciones cotidianas e inmediatas, mientras que los presenciales son para decisiones complejas como financiar vivienda o proyectos de largo plazo.

Jeffrey Martínez, gerente central senior de Modelo Comercial de Compartamos Banco, coincide y añade que la digitalización avanza también para mejorar la eficiencia de los procesos internos.

### • BANCA ABIERTA

Vivian López, especialista en Transformación Digital e Inclusión Financiera del Banco Mundial, señala que las cajas tienen la oportunidad de apalancarse en la digitalización para potenciar el conocimiento que ya poseen de sus clientes y territorios.

## BILLETERA GREMIAL

Nava, de IFC, plantea priorizar una billetera digital común para cajas municipales. Este canal permitiría gestionar mejor la información de clientes y fortalecer la evaluación de riesgos. Advierte que, sin coordinación, esos datos migrarán a otros actores, por lo que urge una estrategia conjunta.

## APETITO POR RETAIL

Las inversiones en transformación digital han sido lideradas por los bancos de mayor participación, según el BCR. Esto les permitió ampliar su alcance y ganar presencia en créditos minoristas o retail. De acuerdo con la SBS, estos pasaron de 38% de la cartera en 2015 a más de 54% en 2025.

Añade que por ello no deben desaprovechar la adopción de las finanzas abiertas, lo que implicará dejar atrás el paradigma de acumular clientes como activos exclusivos para compartir información y permitir la interacción de los usuarios con otros proveedores.

“El concepto va a evolucionar hacia un modelo de colaboración con fintechs y entidades de otros sectores, en lugar del modelo de servicio tradicional”, concluye López.

Las cajas municipales cumplen un rol fundamental en el desarrollo económico del país. El desafío no es reemplazar el modelo que demostró ser eficaz para llevar crédito a quienes el sistema tradicional ignoraba, sino actualizarlo. La tecnología no cambia la misión; amplía el alcance con el que puede cumplirse.

## INCLUSIÓN EFICIENTE



**Vivian López**  
Transformación digital Banco

Las cajas son relevantes para el desarrollo económico del Perú. Su aporte a la inclusión es central y la digitalización lo hace más accesible y eficiente.



**Raúl Nava**  
Innovación Digital IFC

La morosidad en microempresas ronda 10%. Surge la duda: ¿fallas en evaluación o mayor inclusión? La tecnología y datos alternativos permiten mejorar el análisis.



**Jeffrey Martínez**  
Compartamos Banco, Perú

A mediano plazo, el open finance traerá nuevos competidores. Por ello, las microfinancieras apuestan por digitalizar procesos sin perder cercanía con el cliente.



# Intercambios de finanzas abiertas iniciarán en 2028

A FINES DE AÑO ESTARÁ LISTA LA REGULACIÓN MARCO Y LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS PARA LOS PRIMEROS DATOS.



Adopción de finanzas abiertas es obligatoria, dijo Cánepa.

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) definió la hoja de ruta para la implementación del sistema de finanzas abiertas en el sistema financiero peruano. Esta política tendrá un enfoque gradual y basado en regulación progresiva.

Según explicó Claudia Cánepa, jefa del Departamento de Finanzas Abiertas de la SBS, el proceso inició en marzo con una fase de diagnóstico que incluye reuniones bilaterales con entidades financieras, fintech y expertos, así como mesas de trabajo técnicas.

La segunda etapa corresponde al desarrollo normativo, que priorizará la regulación de lo que hoy se conoce como Banking as a Service. “Lo hemos considerado prioritario dado que hay empresas que ya están explorando su implementación”, indicó.

## • CRONOGRAMA

De acuerdo con el cronograma, hacia finales de este año se contará con la regulación marco del sistema y las especificaciones técnicas para un primer grupo de datos.

A partir de ese momento, las empresas tendrán aproximadamente un año para adecuarse en gestión y tecnología, lo que permitiría que “a inicios del 2028 podamos ser testigos de los primeros intercambios de información”.

Durante el 2028 se prevé una fase de estabilización, mientras que desde el 2029 se incorporarán otros sectores como seguros, pensiones, cooperativas y fintech.

La implementación será gradual y comenzará con bancos de mayor participación, en un esquema obligatorio y sujeto al cumplimiento de requisitos regulatorios y de seguridad.

## • LOS CUATRO PILARES

El diseño del sistema de finanzas abiertas se apoya en cuatro pilares. Primero, el gobierno del sistema, que define roles y reglas. Segundo, los participantes, que deberán cumplir requisitos regulatorios, técnicos y de seguridad. Tercero, el alcance de los datos, que determina qué información se compartirá y en qué formato. Y cuarto, el marco de seguridad, clave para garantizar la protección de la información y la confianza de los usuarios.

# El nuevo Sistema Nacional de Pagos y su impacto en las Cajas Municipales

**RICHARD TERREL**

Socio de Lau-Tám Abogados

**E**l nuevo Sistema Nacional de Pagos ya cambió la cancha para las Cajas. Desde el 1 de abril de 2026 rige un nuevo Reglamento, y su entrada en vigencia no debe leerse como una simple actualización técnica, sino como un cambio estructural en el negocio de pagos.

Lo relevante es que el sistema reconoce formalmente a nuevos actores, impone interoperabilidad, fortalece la supervisión y eleva las exigencias sobre continuidad operativa, ciberseguridad y contratación de terceros. El contexto lo dice todo: de 29 pagos digitales per cápita en 2015 a 665 en 2025. Y aún el 33% de adultos no accede, espacio que disputarán las nuevas Entidades de Servicios de Pago (ESP) y los actores que el Reglamento habilita.

Para las Cajas, el mensaje es doble: más competencia y una oportunidad real. Las ESP ingresan con estructuras más ligeras y mejor experiencia de usuario, pero las Cajas pueden convertirse en socios naturales del nuevo ecosistema: custodios de fondos, redes de corresponsalía y vehículos de despliegue regional para fintech que necesiten alcance territorial y confianza operativa.

El desafío más urgente, sin embargo, no está solo en adecuarse al nuevo marco, sino en responder al nuevo estándar que impone el Reglamento. La norma es clara: la tercerización no desplaza la responsabilidad. Si el tercero falla, responde la entidad. En ese contexto, la pregunta relevante para una caja ya no es si llegará a cumplir, sino si será capaz de convertir ese mayor estándar de control, supervisión y disciplina operativa en una ventaja frente a sus competidores.

La caja que llegue preparada no solo cumplirá mejor: competirá mejor. La que monitoree su operación de pagos, blinde sus contratos, fortalezca su gobierno corporativo y construya alianzas estratégicas tendrá una ventaja real en el nuevo mercado. En pagos, la diferencia ya no la marcará el tamaño, sino la capacidad de ejecución. Y para una caja, eso puede significar una sola cosa: ganar protagonismo o empezar a volverse irrelevante.



**JORGE PALOMINO**

Gerente General de Valtx

# “HAY UN CAMINO SIN RETORNO, QUE ES LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL”

**PARA PALOMINO, EL DESAFÍO DE LAS CAJAS MUNICIPALES ES CERRAR BRECHAS EN SISTEMAS, DATOS Y EXPERIENCIA DIGITAL DEL CLIENTE.**

**D**esde el enfoque de Valtx, ¿qué se necesita para una evolución tecnológica sostenible en microfinanzas?

Hay un camino sin retorno, que es la transformación digital de estas entidades. Este proceso apunta, principalmente, a ofrecer una mejor experiencia al cliente y a fortalecer la capacidad de los asesores para llegar a los emprendedores en el lugar donde se encuentran. Para ello, las microfinancieras deben modernizar su metodología, herramientas y soluciones. Si bien algunas cajas municipales ya avanzan en esa dirección, la brecha frente a la banca comercial en términos de capacidades tecnológicas sigue siendo considerable.

**—¿Cuáles son las principales brechas tecnológicas del sector?**

Observo tres. En primer lugar, varias cajas operan con arquitecturas tecnológicas heredadas y poco flexibles. Esto limita la integración con fintech, canales digitales y servicios externos del ecosistema

microfinanciero, especialmente a través de APIs. Esta rigidez constituye hoy la principal brecha tecnológica del sector.

**—¿Cuál es la segunda brecha identificada?**

En segundo lugar, la explotación de datos aún es limitada en varias cajas. Si bien cuentan con información valiosa, esta permanece en muchos casos en manos de los asesores de negocios, sin las herramientas adecuadas para integrarla a los sistemas. Esta restricción impide convertir los datos en modelos predictivos para el scoring, la prevención de la mora o la segmentación de clientes. Se trata de una brecha que persiste en parte del sector microfinanciero.

**—¿Cuál es la tercera?**

La tercera brecha es la experiencia digital del cliente a lo largo de todo el proceso crediticio, desde el onboarding hasta la evaluación, el otorgamiento y el autoservicio. Si bien algunas cajas han empezado a avanzar en este frente, en muchas aún es una tarea pendiente. Cerrar estas brechas implica evolucionar hacia arquitecturas basadas en APIs, fortalecer las capacidades de analítica avanzada e incorporar inteligencia artificial en determinados procesos. Esto permitiría a las entidades microfinancieras mejorar su eficiencia, competitividad y rentabilidad, manteniendo el cumplimiento de los requisitos regulatorios.



**—¿Cómo contribuye Valtx a cerrar las brechas tecnológicas en las microfinancieras?**

Contamos con 25 años de experiencia, lo que nos ha permitido identificar las principales necesidades del sector. En ese marco, intervenimos mediante la optimización de procesos críticos, a través de servicios de consultoría y assessment que evalúan el nivel de madurez de cada entidad. A partir de ese diagnóstico, se definen las soluciones más adecuadas, considerando que no todas las microfinancieras se encuentran en el mismo nivel de desarrollo.

**—¿Qué capacidades tiene Valtx en desarrollo de software para el sector microfinanciero?**

El desarrollo de software es una vertical de la empresa. Contamos con dos fábricas, ubicadas en Lima y Chiclayo, y proyectamos abrir una nueva en el corto plazo. Este modelo responde a una visión descentralizada del talento, que nos permite aprovechar capacidades a nivel nacional y desarrollar soluciones con mayor cercanía a las necesidades del sector.



**SI BIEN ALGUNAS CAJAS YA AVANZAN EN ESA DIRECCIÓN, LA BRECHA FRENTE A LA BANCA EN TÉRMINOS DE CAPACIDADES TECNOLÓGICAS SIGUE SIENDO CONSIDERABLE”**

**—¿Qué tipo de soluciones ofrecen y cómo asegura su operación?**

A través de estas fábricas desarrollamos soluciones a medida e implementamos plataformas. Recientemente, hemos lanzado dos nuevas herramientas. La primera es MIAgente, orientada a ampliar la cobertura de las microfinancieras mediante canales comerciales basados en inteligencia artificial. La segunda es TutorIA, una plataforma de gestión del conocimiento que permite a los asesores capacitarse desde el celular, con acceso 24/7 y funcionalidades para simular escenarios, entrenarse y recibir retroalimentación. Asimismo, ofrecemos servicios de soporte y continuidad operativa para garantizar la continuidad operacional de las entidades.

# La apuesta por los **microcréditos** de consumo

LOS BANCOS MÁS GRANDES IMPULSAN EL CRECIMIENTO DE PRÉSTAMOS INFERIORES A S/500, APOYADOS POR SU INVERSIÓN EN DIGITALIZACIÓN.

**EL MICROCRÉDITO** era un producto al que los bancos habían renunciado y por el que decidieron adquirir entidades especializadas, debido a que era inviable con su modelo de negocio. Los números no daban para costear la venta y posventa de un prospecto de S/5,000.

La única manera razonable de llegar a la base de la pirámide era esperar a que estos clientes cruzaran la puerta de la agencia para dejar sus pequeños

ahorros y, en función de su transaccionalidad, calificarlos para un préstamo.

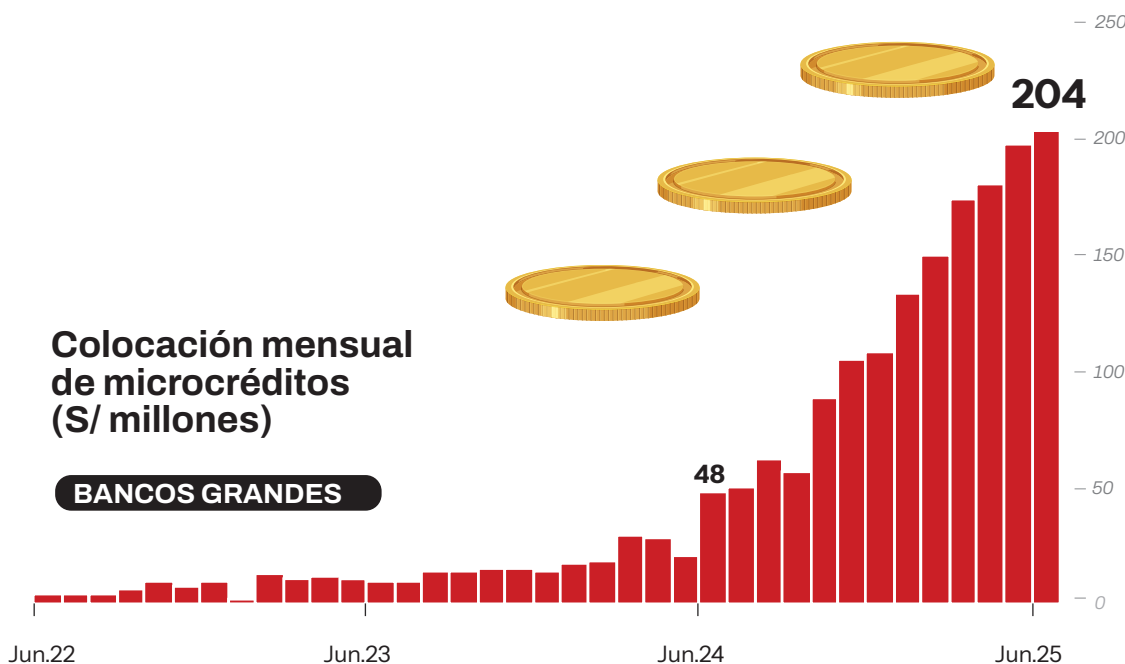
Sin embargo, el escenario actual es otro. Inauditamente, los bancos más grandes han comenzado a registrar una fuerte expansión de los créditos de consumo inferiores a S/500, apoyados por su mejor infraestructura tecnológica y una mayor escala de operaciones.

Según el BCR, solo en junio de 2025, los bancos de mayor cuota de mercado



**Colocación mensual de microcréditos (S/ millones)**

**BANCOS GRANDES**





desembolsaron casi S/200 millones en microcréditos, superior en cuatro veces el monto registrado en similar periodo de 2024. Esta tendencia ha generado un cambio estructural en la oferta de créditos de consumo del sistema financiero.

Entre fines de 2023 y mediados de 2025, el ticket promedio disminuyó de S/21,000 a S/15,000, mientras que el número de clientes avanzó 40.8% y alcanzó casi los cuatro millones. Para ser más precisos, el número de deudores de préstamos de libre disponibilidad, dentro del cual se en-

cuentran los microcréditos, aumentó en más del doble al pasar de 918 mil a más de dos millones.

“Gran parte de este crecimiento está compuesto por deudores de microcréditos desembolsados a través de la billetera digital más grande del país (Yape)”, asegura la autoridad monetaria.

Gianfranco Ferrari, CEO de Credicorp, da fe de ello. Detalla que Yape, a la fecha, ha otorgado alrededor de 25 millones de microcréditos de consumo a 4.5 millones de peruanos, de los cuales 1.5 millones han accedido por primera vez a un financiamiento formal.

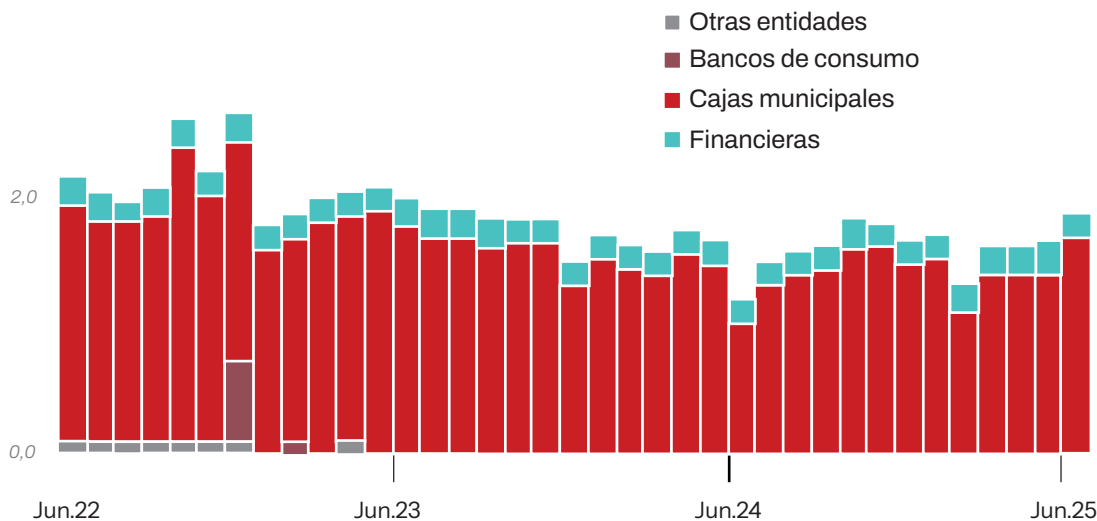
**40**  
**MIL NUEVOS**  
deudores al mes  
fueron incluidos  
con microcréditos  
de consumo  
durante el 2025.

**• INCLUSIÓN FINANCIERA**

Estos préstamos han tenido un mayor alcance en el segmento de bajos

**OTRAS ENTIDADES**

4,0





**GRAN PARTE DE ESTE CRECIMIENTO ESTÁ COMPUESTO POR DEUDORES DE MICROCRÉDITOS DESEMBOLSADOS A TRAVÉS DE LA BILLETERA DIGITAL MÁS GRANDE DEL PAÍS (YAPE)”.**

ingresos y sin historial crediticio, como los jóvenes. Según el BCR, el número de clientes incluidos al mes con este producto pasó de 6,600 a inicios de 2024 a casi 40,000 en 2025. Además, el 50% de ellos tiene 35 años o menos y el 48% son mujeres, lo que ha impulsado el proceso de inclusión financiera.

El desarrollo del mercado de microcréditos ha sido posible por la rápida adopción de los canales no presenciales como las billeteras digitales, habilitadas con la creciente inversión en innovación y transformación digital. Este proceso ha permitido a las entidades reducir costos operativos, viabilizar

nuevos productos financieros y adoptar nuevos canales de distribución que les permite llegar a una base de usuarios masiva.

“La tecnología y la digitalización realmente están cambiando la manera de hacer banca, y eso es inclusión financiera a la vena”, afirma Ferrari.

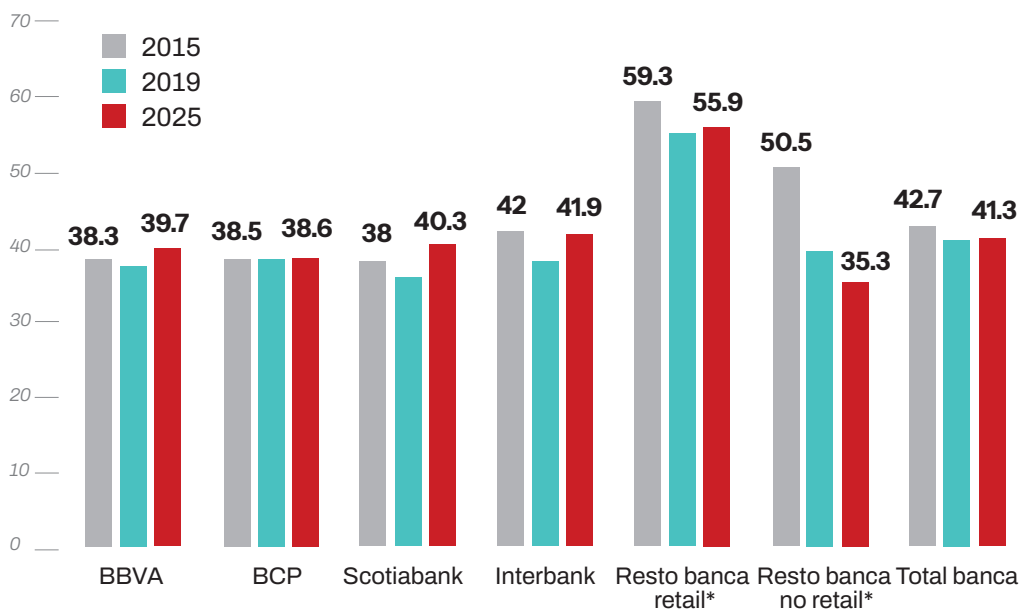
El Banco de Crédito (BCP) ha sido uno de los ganadores con esta apuesta. Su inversión le ha permitido alcanzar 3.2 millones de deudores y 19.4 millones de cuentas de depósitos, lo que representa más del triple y el doble, respectivamente, de lo registrado hace una década. Esto ha sido posible con un gasto operativo que se ha estabilizado en 38.6% de sus ingresos, que se ha consolidado como el ratio de eficiencia más bajo del sector.

La evidencia muestra que la transformación digital rinde sus frutos, no solo contribuye con brindar una mejor experiencia de usuario, sino que les permite llegar a más clientes con menos recursos.

**28.6**  
%

descendió el préstamo promedio de consumo, debido al mayor crecimiento de los microcréditos.

### Ratio de eficiencia de la banca (%)



Banca retail: entidades con más del 50% de su cartera en créditos PyME, consumo e hipotecario  
Fuente: SBS



*WhatsApp reduce fricciones y acerca los créditos a las mype sin necesidad de que tengan que ir a la agencia.*

La expansión del crédito en el segmento de microfinanzas ha estado históricamente vinculada al crecimiento de la fuerza comercial. Sin embargo, las limitaciones de acceso a internet, el uso de equipos de baja gama y capacidad para instalar múltiples aplicaciones han impulsado la búsqueda de canales más simples.

En este contexto, WhatsApp emerge como una alternativa operativa para acercar servicios financieros a las mypes.

Mibanco ha optado por este canal debido a su alta penetración y bajo costo de uso. Según Arturo Jhonson, gerente de Transformación, se trata de un entorno cotidiano para los clientes, lo que reduce fricciones en la adopción.

En una fase inicial, la entidad colocó 2,000 créditos por S/3 millones en dos meses, además de captar S/2.5 millones en ahorros mediante más de 4,000 cuentas, todo sin intervención humana.

# Las microfinanzas en la era del WhatsApp

## ENTIDADES COMO CAJA AREQUIPA Y MIBANCO INCORPORAN WHATSAPP PARA COLOCAR CRÉDITOS Y CAPTAR AHORROS CON PROCESOS DIGITALES Y SIN ATENCIÓN PRESENCIAL.

El canal también permite consultas, transferencias y prevé incorporar pagos con QR, junto con herramientas de inteligencia artificial para personalizar la atención.

### • CAJA AREQUIPA

En paralelo, Caja Arequipa implementó desembolsos de crédito a través de WhatsApp, con un primer caso registrado en Talara. En su etapa inicial, concretó más de 320 operaciones por S/1.7 millones.

El proceso integra validación biométrica, autorización y desembolso

automático, sin necesidad de acudir a una agencia. “Este avance es parte de una transformación digital sostenida”, indicó Marco Lúcar Bernínzon, gerente central de Administración y Operaciones.

Ambas experiencias representan no solo una tendencia, sino reflejan un cambio en la estrategia del sector, que prioriza canales de uso masivo para ampliar cobertura, mejorar eficiencia operativa y responder a las condiciones reales de conectividad de sus clientes. Además, dichas entidades están dentro de las líderes de la innovación en el sistema financiero.

# Cómo prevenir una crisis digital

La reputación constituye el activo intangible más valioso de cualquier organización y, en el sector de las cajas municipales —donde la confianza es el eje central del negocio—, su importancia es aún más crítica.

En la actualidad, la reputación se enfrenta a la inmediatez digital: el comentario de un cliente o usuario sobre la mala calidad de un producto o servicio, o un rumor sobre un hecho no real, puede viralizarse en cuestión de minutos y detonar una crisis reputacional de proporciones mayores. Si este impacto no se gestiona con destreza y rapidez, el daño puede ser severo e irreversible.

A continuación, algunas estrategias para protegernos de una posible crisis digital:

## 1. Escucha activa y detección

**1. temprana:** La prevención inicia con el monitoreo constante, lo cual significa utilizar herramientas digitales para identificar menciones sobre su marca. Detectar una inquietud a tiempo evita que una queja aislada se convierta en una crisis reputacional incontrolable.

**2. Planificación estratégica:** El plan de gestión de crisis debe existir antes de que surja el conflicto. Definir roles, responsabilidades y mensajes específicos permite una reacción eficaz y coordinada ante lo inesperado.

**3. Plan básico de crisis digital:** Es sumamente importante definir, con anticipación, los mensajes clave: qué se dice, quién responde, cómo se actúa, en qué plataformas. No se puede esperar a que estalle la crisis para recién redactar el plan y los mensajes clave.

## 4. Transparencia y honestidad:

**4.** Ocultar datos o minimizar problemas solo agrava la situación. Ser honesto sobre los incidentes y comunicar las acciones correctivas genera confianza y muestra una gestión responsable.

**5. Formar equipo:** Una organización necesita contar con un equipo mínimo para gestionar una crisis. Dichos equipos deben trabajar con rapidez y demostrar liderazgo para tomar decisiones cruciales en situaciones críticas.

**6. Cultura digital interna:** Es vital establecer pautas claras para los colaboradores sobre el uso de redes sociales. Muchas veces, el colaborador suele publicar sin criterio o sin entender el impacto de sus mensajes. Capacitar al equipo no es un lujo, es una inversión en reputación.

## 7. Información como defensa:

**7.** contenido de calidad y la transparencia son los mejores escudos contra los rumores. Proporcionar información útil y veraz construye una base de credibilidad necesaria para enfrentar cualquier campaña de desinformación.

**8. Velocidad y empatía:** Ante una crisis, el silencio es el peor aliado. Se debe responder con rapidez y empatía. Abordar las preocupaciones de manera proactiva demuestra un compromiso real con la solución y ayuda a calmar el entorno digital.

**9. Aprendizaje:** Tras la crisis, una revisión exhaustiva es obligatoria para analizar la respuesta y mejorar los protocolos. El aprendizaje continuo es lo que permite fortalecer las estrategias de prevención a futuro.

## JOSÉ SALAZAR A.

Director de Proel, agencia especializada en gestión de crisis.



En conclusión, en un entorno donde la reputación se construye —y se destruye— en tiempo real, las cajas municipales deben entender que la gestión de su comunicación digital es tan importante como la gestión de sus créditos. Porque, al final, sin confianza, no hay negocio.

# Habrá **más competencia** en el sistema financiero

**NUEVOS ACTORES CON MODELOS SIN OFICINAS FÍSICAS OBLIGARÁN A ENTIDADES TRADICIONALES A ACELERAR SU DIGITALIZACIÓN.**



*Revolut ya tiene clientes interesados tras recibir licencia de organización de la SBS.*

**E**l sistema financiero peruano empieza a recibir a una nueva generación de competidores. La irrupción de fintech y bancos digitales, junto con un proceso de licenciamiento más ágil, perfila un escenario donde la competencia se desplaza desde la infraestructura física hacia los costos, la tecnología y la segmentación de clientes.

En esa línea, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) ya otorgó la autorización de organización a Revolut Bank Perú S.A., paso previo para que opere como banco 100% digital. A esta lista se suma Kori Financiera S.A., enfocada en créditos a micro y pequeñas empresas. Ambas deberán completar la etapa de funcionamiento antes de iniciar operaciones.

Asimismo, otras entidades ya han avanzado en este primer filtro regulatorio. Entre ellas figuran Prex Perú Empresa de Crédito S.A., que apunta a ofrecer financiamiento digital;

Banco BTG Pactual Perú S.A.; BK Empresa de Crédito S.A.; y Bipay Empresa Emisora de Dinero Electrónico. En paralelo, en el sector asegurador, cuentan con autorización de organización Nacional de Seguros S.A. y Fe Seguros S.A.

De este modo, el creciente número de actores en proceso de ingreso confirma el atractivo del mercado peruano. Al mismo tiempo, la SBS viene ajustando sus procedimientos para agilizar la evaluación de solicitudes, sin modificar las exigencias prudenciales que rigen para todo el sistema.

La estrategia de estos nuevos entrantes se orienta a segmentos poco atendidos, como jóvenes sin historial crediticio, usuarios de remesas o clientes vinculados a transacciones internacionales. Así, no solo compiten con la banca tradicional, sino que amplían el alcance del sistema financiero, al tiempo que presionan a los actores existentes a acelerar su propia transformación digital.



La incertidumbre generada por los candidatos que pasen a la segunda vuelta podría afectar la inversión.

# Economía peruana: entre el avance y riesgos

**CONFLICTOS EXTERNOS Y EL RUIDO ELECTORAL MODERAN LAS EXPECTATIVAS, AUNQUE EL BCR MANTIENE UN AVANCE DE 3.2%.**

La economía peruana arrancó 2026 con un desempeño sólido, pero enfrenta riesgos crecientes por la guerra en Medio Oriente y la inquietud por las elecciones. El presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde, ha señalado que el nivel de incertidumbre global es el más alto desde la pandemia, aunque el escenario base sigue siendo “benigno” si el conflicto se modera.

En ese contexto, el BCR proyecta un crecimiento de alrededor de 3.2% para este año, impulsado por sectores como construcción, comercio y servicios. Incluso, Velarde no descartó un mayor avance si el entorno internacional mejora y se disipan los choques recientes. La proyección es bastante optimista si se compara con la del Instituto Peruano de Economía (IPE) que estima un 2.5%.

Sin embargo, el economista Juan Carlos Odar advierte que, hacia adelante, el principal foco de riesgo está en el frente político. Odar señaló que la incertidumbre generada por los candidatos que pasen a la segunda vuelta podría afectar la inversión y las expectativas económicas.

A ello se suman riesgos externos, como el alza del petróleo y de los fertilizantes, que podrían presionar la inflación, especialmente en economías como la peruana.

## 9.5%

es la proyección que tiene el BCR para la inversión privada este año.

### • PANORAMA EXTERNO ES INCIERTO

El último informe de perspectivas globales del Fondo Monetario Internacional advierte que la economía mundial enfrentará una desaceleración en 2026 en medio de la guerra en Medio Oriente. El organismo proyecta un crecimiento global de 3.1%, condicionado a que el conflicto sea limitado.

Además, prevé mayores presiones inflacionarias, especialmente en economías emergentes, debido al encarecimiento de la energía y las tensiones geopolíticas.

En el caso peruano, el organismo elevó ligeramente su proyección de crecimiento a 2.8% para 2026, aunque anticipa una moderación frente al año previo y un entorno más desafiante.

# CALEM define **ruta estratégica** de cajas municipales

La I Cumbre Anual de Liderazgo Estratégico en Microfinanzas (CALEM) marcó un hito al reunir en Tarapoto a autoridades de las Cajas Municipales y representantes del sistema financiero. Organizada por la FEPCMAC del 9 al 11 de marzo de 2026, la cita buscó consolidar un espacio permanente de articulación para fortalecer al sector.

Durante tres jornadas, presidentes, directores y gerentes analizaron desafíos como competencia, regulación, transformación digital, sostenibilidad y acceso a nuevas fuentes de capital. En la apertura, el presidente de la FEPCMAC, Luis Fernando Vergara, presentó una radiografía del sistema y destacó el rol de las cajas en el financiamiento MYPE, además de proponer una agenda gremial enfocada en eficiencia, pagos digitales y seguros.

El superintendente de la SBS, Sergio Espinosa, abordó avances en solvencia, riesgos, ciberseguridad y presentó la hoja de ruta de finanzas abiertas. A su turno, COFIDE expuso alternativas de fondeo y fortalecimiento patrimonial, mientras que Luis Carranza analizó el contexto macroeconómico.

La agenda incluyó además sostenibilidad, criterios ASG, innovación, inteligencia artificial y Open Finance. Se presentó la billetera “Toque” como iniciativa de del sistema de cajas municipales. El encuentro sentó bases para una coordinación estratégica continua en el sistema de cajas.



• Vergara y Espinosa durante CALEM, espacio que definió prioridades para fortalecer el sistema.



• Líderes debatieron sobre transformación digital, sostenibilidad y el capital necesario para seguir creciendo.



• Jorge Velarde, de COFIDE, expuso la ruta estratégica para las Cajas Municipales hoy.



• El exministro Luis Carranza advirtió sobre volatilidad y resiliencia en las finanzas.

**2.5**

**MILLONES** de emprendedores son deudores de las cajas municipales, la gran mayoría fue incluida por ellas.



- Expositores del CNAC 2026 compartieron experiencias sobre gestión crediticia e inclusión

# Analistas de crédito refuerzan rol estratégico sector

Congreso reunió a especialistas para destacar su aporte en inclusión financiera y adaptación a un entorno competitivo.

**E**l Congreso Nacional de Analistas de Crédito (CNAC 2026) reunió a especialistas y ejecutivos del sistema microfinanciero en el Convention Center de ESAN. Organizado por la FEPCMAC, el encuentro se consolidó como un espacio importante para fortalecer capacidades y reconocer el rol estratégico de estos profesionales.

Bajo el lema “Analistas de Crédito: Protagonistas de la inclusión financiera”, se destacó su función como primer vínculo con emprendedores y familias. Más allá de evaluar riesgos, se subrayó su capacidad para generar confianza, acompañar negocios y contribuir al desarrollo económico.

La agenda abordó liderazgo, habilidades blandas, gestión del cambio y



- El congreso puso en agenda la relevancia de estos profesionales como primer vínculo entre las entidades y los emprendedores.

transformación digital. Se coincidió en que el perfil actual requiere conocimiento técnico, criterio comercial, inteligencia emocional y adaptación tecnológica.

Participaron representantes de Asbanc, Asomif, Fenacrep, Financiera ProEmpresa, Financiera Confianza y diversas cajas municipales. Las exposiciones resaltaron que la inclusión fi-

nanciera también depende del talento humano que traduce oportunidades en soluciones viables.

Asimismo, se planteó impulsar rutas de desarrollo profesional mediante certificaciones y formación continua. El congreso concluyó que el futuro del sector estará vinculado a la preparación y compromiso de los analistas.

La FEPCMAC lanzó CrediAzul, un mecanismo orientado a canalizar financiamiento hacia actividades vinculadas al mar bajo criterios de sostenibilidad e inclusión. Busca atender pesca artesanal, acuicultura y ecoturismo, promoviendo la conservación.

El modelo incorpora criterios de elegibilidad basados en estándares internacionales para dirigir recursos hacia proyectos viables. Se desarrolla en el marco del proyecto Save the Blue Five con apoyo de cooperación internacional.

En una primera etapa se validará la hoja de ruta. Luego se ampliarán colocaciones, se implementará el Reporte Azul y se fortalecerá la gestión de riesgos. La iniciativa apunta a generar oportunidades sostenibles en zonas costeras.

## CrediAzul impulsa financiamiento sostenible marino



● Expositores y participantes en presentación de CrediAzul, iniciativa que promueve financiamiento sostenible para actividades vinculadas al mar y desarrollo costero

## Proyecto FEPCMAC ingresa a programa global



● Representantes de la FEPCMAC participan en iniciativa seleccionada a nivel global para impulsar finanzas sostenibles aplicadas a la ganadería regenerativa.

El proyecto “Diseño de un mecanismo financiero sostenible aplicado a la ganadería regenerativa”, impulsado por la FEPCMAC y WWF Perú, fue seleccionado en el CFA Incubator Program 2026 de la Conservation Finance Alliance.

El proceso recibió 235 postulaciones de 93 países y eligió solo 16 iniciativas. El programa otorgará financiamiento de 25 mil dólares, además de mentoría técnica y acceso a una red global especializada en finanzas para la conservación.

La selección reconoce el potencial del proyecto para vincular sostenibilidad y financiamiento en el sector productivo.



● *Participantes en jornada tecnológica realizada por la FEPCMAC.*

## FEPCMAC impulsa agenda tecnológica

La FEPCMAC realizó una jornada tecnológica que reunió a especialistas de las Cajas Municipales para fortalecer capacidades y alinear estrategias frente a los desafíos del entorno digital. Se abordaron temas como pagos digitales, ciberseguridad, infraestructura tecnológica,

nube e innovación. La agenda incluyó talleres con empresas del sector y una visita a los centros de datos de CIRION, donde se revisaron estándares de continuidad operativa. El encuentro concluyó con una agenda conjunta en digitalización, seguridad y Open Finance.

## Pasantía impulsa avance del Bono Azul 2026



● *Participantes en pasantía sobre Bono Azul en Caja Ica.*

La FEPCMAC, junto a Water.org y Caja Ica, desarrolló una pasantía técnica para avanzar en el Bono Azul 2026. La actividad reunió a actores del sistema financiero y permitió conocer experiencias de financiamiento en agua y saneamiento.

Las visitas de campo evidenciaron impactos concretos y fortalecieron el interés de inversionistas en este instrumento orientado a cerrar brechas sociales.

## Programa fortalece liderazgo

La FEPCMAC desarrolló el PEAD 2026, orientado a fortalecer el liderazgo estratégico en microfinanzas. Bajo el lema “Dirección microfinanciera: Transformación con propósito”, el programa reunió a directivos para analizar desafíos en regulación, tecnología y sostenibilidad.

La agenda incluyó gobierno corporativo, open finance, ciberseguridad y gestión en entornos volátiles, con participación de entidades como SBS, PwC, EY y Telefónica Tech.



● *Directivos participaron en programa de alta dirección FEPCMAC.*

# Efectividad en estrategias consolidan resultados de cajas

Las cajas municipales continúan mostrando resultados consistentes en captaciones y utilidades, en un contexto de mayor competencia y demanda por productos de ahorro. Caja Arequipa, Caja Huancayo y Caja Ica reportaron avances que reflejan la efectividad de sus estrategias y el dinamismo del sector.

Al cierre de enero, Caja Arequipa superó los S/9,000 millones en captaciones, con más de 1.6 millones de ahorristas y un crecimiento interanual de 11%.

“Este resultado refleja la confianza de nuestros ahorristas y la solidez de nuestra gestión financiera”, señaló Manuel Chacaltana, gerente central de Finanzas y Control de Gestión.

La entidad mantiene una estructura diversificada de depósitos y fortaleció su patrimonio hasta S/1,665 millones.

Por su parte, Caja Ica alcanzó S/2,055 millones en captaciones a febrero de 2026, impulsada por productos de ahorro transaccionales.

“Superar los S/ 2,000 millones refleja la confianza de nuestros clientes”, indicó Walter Leyva, gerente central de Negocios. La entidad cuenta con más de 268 mil ahorristas y presencia en diversas regiones del país.

## • LÍDER EN UTILIDAD

En tanto, Caja Huancayo registró utilidades por S/278 millones en 2025, ubicándose entre las principa-



• Caja Arequipa superó los S/9,000 millones en captaciones, con crecimiento sostenido y más de 1.6 millones de ahorristas.



• Caja Huancayo registró utilidades por S/278 millones en 2025, consolidando su posición entre las entidades líderes.

CAJA ICA

La confianza que depositan nuestros clientes fortalece nuestra solidez.

Más de 2,000 MM en captaciones de ahorro.

Gracias a miles de familias que confían sus ahorros, alcanzamos juntos este importante logro.

les entidades del sistema financiero. El resultado responde a una gestión orientada a la eficiencia operativa y control de gastos, con el respaldo de más de 5,900 colaboradores.

Los resultados evidencian una consolidación sostenida de las cajas municipales en el mercado financiero.

• Caja Ica alcanzó S/2,055 millones en captaciones y supera los 268 mil ahorristas en distintas regiones del país.



## Caja del Santa cumple 40 años de trayectoria

Caja del Santa conmemoró su 40° aniversario el 3 de marzo, destacando cuatro décadas de impulso al desarrollo económico y la inclusión financiera en las regiones donde opera. La entidad reafirmó su compromiso de ofrecer

soluciones ágiles y cercanas. Como parte de la celebración, se realizaron actividades institucionales, culturales y deportivas orientadas a fortalecer los vínculos con clientes, colaboradores y la comunidad, actores clave en su consolidación.

## Caja Ica será sponsor de Los Chankas

Caja Ica anunció su incorporación como sponsor oficial de Los Chankas CYC para la temporada 2026 de la Liga 1, reforzando su presencia en Apurímac y su vínculo con el deporte.

Durante la presentación, representantes de ambas instituciones destacaron que el acuerdo busca impulsar el desarrollo regional. “No es solo un acuerdo comercial, es un compromiso con nuestra gente”, señaló Walter Leyva, gerente central de Negocios de la entidad.



● Firma de alianza entre Caja Ica y Los Chankas

## Caja Piura renueva apoyo a Atlético Grau



● Caja Piura y Atlético Grau fortalecen alianza deportiva

Caja Piura renovó por séptimo año su patrocinio con Atlético Grau, con una inversión de US\$600 mil. El acuerdo respalda la planificación deportiva y el desarrollo del club. Juan Valdivieso, gerente de negocios, destacó que el apoyo permite sostener una estructura competitiva. “Refuerza un proyecto que impulsa el deporte y la proyección regional”, afirmó.

# ECOSISTEMA CMAC

● **Caja Ica** logró el segundo lugar nacional en Créditos Mivivienda Sostenible y Techo Propio 2025. Por cuarto año seguido, lidera el sector con S/ 14 millones colocados, beneficiando a más de 300 familias con viviendas dignas en Perú.



## ● Caja Piura | Fintech Americas

Caja Piura destacó en Fintech Americas su modelo de digitalización con propósito, logrando colocaciones por S/6,485 millones en 2025 y fortaleciendo alianzas para innovación.

## ● Caja del Santa | Gestión

Caja del Santa desarrolló su jornada estratégica 4D, enfocada en gobierno corporativo, riesgos, gestión comercial y eficiencia operativa para fortalecer su crecimiento.

## ● Caja Piura | Nombramiento

Caja Piura nombró a Roger Huapaya como gerente de Innovación Estratégica, con foco en digitalización, ciberseguridad y desarrollo de banca abierta para ampliar servicios.

## ● Caja del Santa | Educación

Caja del Santa promovió la educación financiera en la Semana del Ahorro, impulsando hábitos responsables y cultura de ahorro en niños, jóvenes y adultos.

## ● Caja Arequipa | Reconocimiento

Caja Arequipa obtuvo el Premio Oro en Fintech Americas por su solución de pagos internacionales digitales, consolidando cinco años de liderazgo en innovación financiera.

## ● Caja Huancayo | Acción social

Caja Huancayo entregó más de 20 toneladas de ayuda a familias afectadas por lluvias en Arequipa, beneficiando a más de 1,200 personas en situación vulnerable.

## ● Caja Arequipa | Campaña

Caja Arequipa alcanzó S/1,173 millones en su campaña escolar MYPE 2026, con resultados récord impulsados por mayor demanda de financiamiento en Lima y regiones del sur.

## ● Caja Huancayo | Hito

Caja Huancayo ingresó al ranking GPTW Perú, destacando por su cultura organizacional basada en integridad, innovación y bienestar de sus colaboradores.



# Sofisticación: El reto financiero de los jóvenes limeños

EL ACCESO A BILLETERAS Y CUENTAS SE EXPANDE, PERO PERSISTEN BRECHAS EN PLANIFICACIÓN, AHORRO Y USO RESPONSABLE DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS, SEGÚN INFORME.

**L**A DIGITALIZACIÓN ha abierto la puerta del sistema financiero a los jóvenes en Lima Metropolitana y Callao, pero no necesariamente los ha preparado para usarlo.

Un estudio de Experian Perú muestra que el 85% ya utiliza billeteras digitales y el 81% tiene una cuenta de ahorro, lo que confirma un acceso extendido a servicios básicos.

Sin embargo, esa conexión no se traduce en un uso más profundo del sistema. Solo el 22% cuenta con tarjeta de crédito y el 8% accede a préstamos personales. Detrás de este patrón aparece una primera explicación: los ingresos. El 84% gana menos de S/3,000 al mes y uno de cada tres vive con menos de S/1,000, lo que limita su capacidad de asumir compromisos financieros.

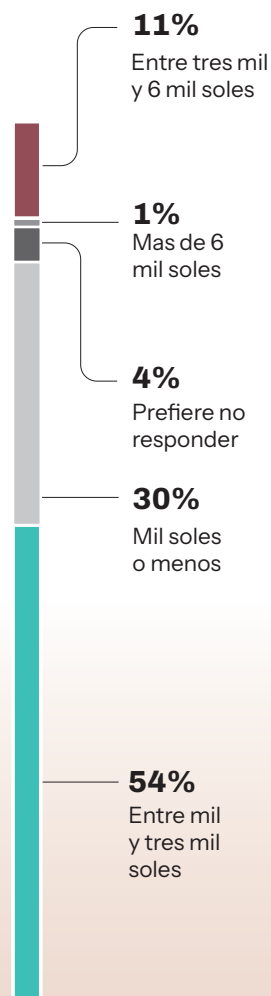
A ello se suma la forma en que administran su dinero. El 56% no planifica sus gastos y decide en función de lo disponible. Aunque el 57% dice que logra ahorrar, este hábito es aún incipiente. En este contexto, el 70% expresa preocupación por su situación económica y casi la mitad no se siente segura al manejar sus finanzas.

Si bien la conexión de los jóvenes ya está dada, el desafío es acompañar su evolución con contenidos accesibles y canales confiables para administrar, ahorrar e invertir desde montos reducidos.

## Distribución de ingresos mensuales entre jóvenes

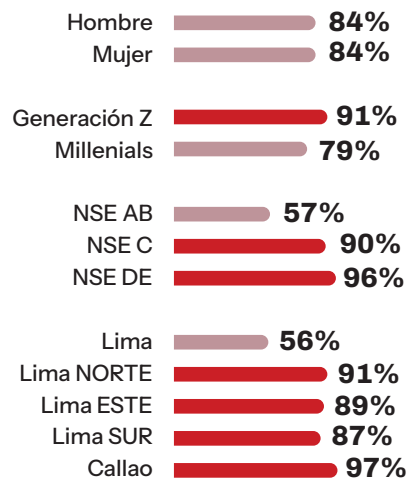
**84%**

Percebe ingresos inferiores a 3 mil soles mensuales

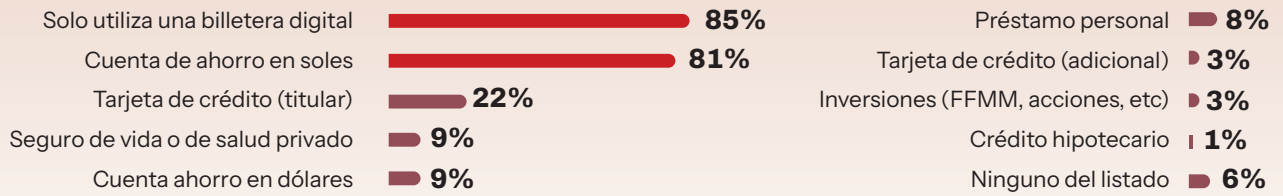


### Ingresos inferiores a S/3,000 mensuales.

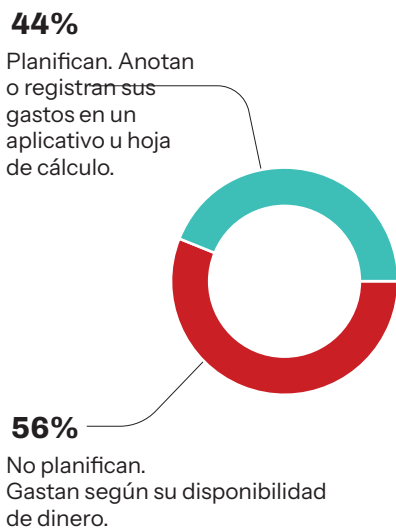
Apertura por segmentos



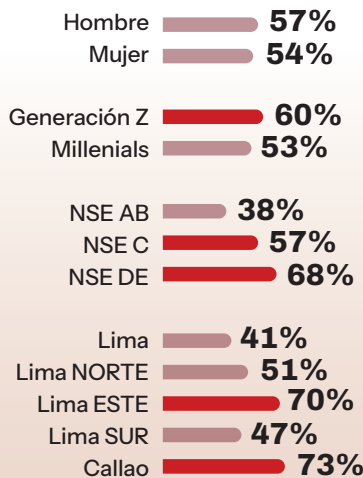
### Productos financieros más utilizados por jóvenes



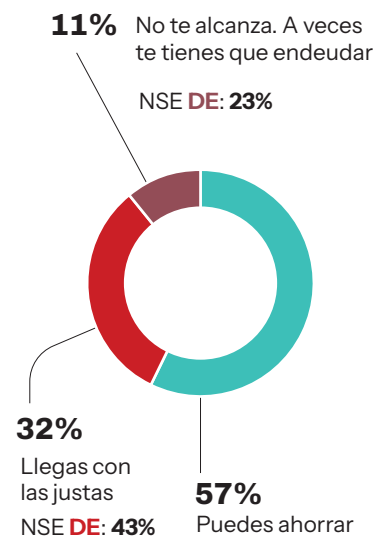
### ¿Planificas tus gastos mensuales?



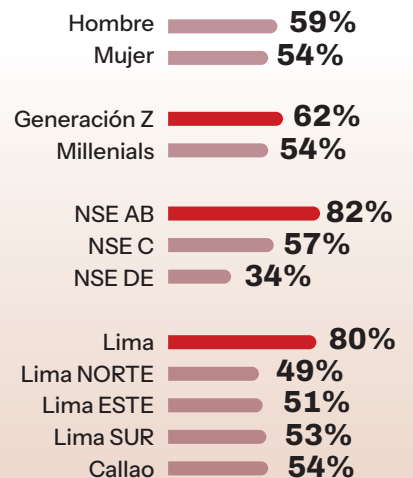
#### No planifican gastos Por estrato



### ¿Puedes ahorrar a fin de mes?



#### Capacidad de Ahorro Apertura por segmentos





# Regulación vigente

## • Refuerzan sanciones y riesgos

10 de abril de 2026. Resolución SBS N.°01029-2026.

La SBS modificó el Reglamento de Infracciones y Sanciones mediante la Resolución SBS N.°01029-2026, incorporando y ajustando conductas sancionables en los sistemas financiero, de seguros y pensiones. Destaca la tipificación como infracción muy grave de fallas en la protección de la información, cuando generen pérdida,

alteración o fraude contra clientes. La norma también introduce cambios en intermediación de seguros, nulidad de afiliación al SPP y pagos anticipados de créditos. Con ello, se actualiza el marco sancionador frente a riesgos como la ciberseguridad y la conducta de mercado.

## • Ajustes a control de lavado

8 de abril de 2026. Resolución SBS N.°01015-2026.

Mediante la Resolución SBS N.°01015-2026, la SBS actualizó la normativa de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo aplicable a casinos, tragamonedas y apuestas a distancia. La regulación precisa obligaciones como el conocimiento de directivos y proveedores, reportes de operaciones sospechosas y auditorías internas. Además, amplía el régimen sancionador a plataformas digitales de apuestas, fortaleciendo la supervisión a cargo del Mincetur. La norma reemplaza el marco aprobado por la Resolución SBS N.°1695-2016 y se alinea a estándares del GAFI.

## • Nuevos límites a conglomerados

25 de marzo de 2026. Resolución SBS N.°00879-2026.

La SBS modificó el reglamento de supervisión consolidada mediante la Resolución SBS N.°00879-2026, adecuándolo a los límites de concentración vigentes desde 2025. Se redefinen conceptos como control, holding y grupo económico, y se establecen toques a financiamientos vinculados: 25% del patrimonio efectivo nivel 1 para conglomerados financieros y 30% para seguros. También se fija un límite de 25% por contraparte o riesgo único. La norma, en línea con el Decreto Legislativo N.°1646, entrará en vigencia en 2027 con un periodo de adecuación hasta 2031.

## • Agilizan ingreso de entidades

1 de abril de 2026. Resolución SBS N.°00935-2026.

La Resolución SBS N.°00935-2026 modifica el Reglamento de Organización y Funciones para crear la Coordinación Ejecutiva de Organización de Empresas. Esta unidad centraliza la evaluación de solicitudes en la etapa de organización de nuevas entidades financieras, de seguros y pensiones. Actuará como punto único de contacto y dependerá de la Gerencia de Riesgos, mientras que la etapa de funcionamiento seguirá en manos de las áreas de línea. El cambio busca mayor trazabilidad, uniformidad de criterios y eficiencia en el proceso de autorización.

## • Orientación en sostenibilidad

23 de marzo de 2026.

La SBS publicó una guía sobre gestión de riesgos de sostenibilidad para empresas supervisadas, como instrumento no vinculante. El documento propone lineamientos para incorporar estos riesgos en la gobernanza, estrategia y divulgación, bajo un enfoque proporcional según el tamaño y complejidad de cada entidad. No establece obligaciones inmediatas, pero sirve como referencia anticipada frente a futuras exigencias regulatorias. La guía se alinea con estándares internacionales y con la Hoja de Ruta de Cambio Climático y Finanzas Sostenibles.

# SIM AREQUIPA 2026

Seminario Internacional  
de Microfinanzas

22 - 24 de abril 2026

CC. Cerro Juli, Arequipa

Quando la inteligencia  
artificial amplifica lo humano,  
el valor se multiplica.

MARCAS CON PROPÓSITO AL  
SERVICIO DE LAS PERSONAS

PRESENTADO POR:



Auspiciador

KORI



Auspiciador  
QOLLQUE

Media Partner

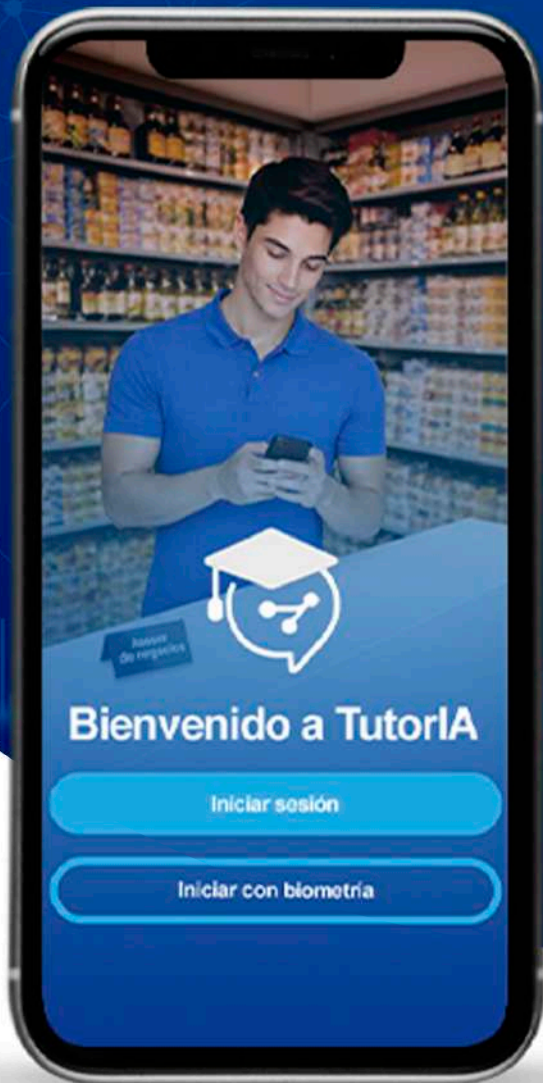


Valtx <sup>AÑOS</sup> 25

Presenta

# TutorIA

Capacitación inteligente  
para asesores de negocios.



Escanea el QR  
y conoce más



Coach virtual con  
escenarios realistas.



Evaluaciones con  
feedback inmediato.



Soporte experto 24/7.

¡Contáctanos!

✉ [contacto@valtx.pe](mailto:contacto@valtx.pe)