



REPORTE DEL SISTEMA NACIONAL DE PAGOS Y DEL SECTOR FINTECH EN PERÚ

SEPTIEMBRE 2025



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

Índice

Prólogo	3
Resumen	4
I. SISTEMA NACIONAL DE PAGOS	6
A. Pagos de Alto Valor	8
Sistema LBTR	8
B. Pagos de Bajo Valor	9
Transferencias intrabancarias	9
Transferencias vía billeteras digitales	10
Acuerdo de Pagos con Tarjetas	11
Comisiones de tarjetas de pago	12
Sistema CCE	13
C. Regulación y Supervisión	15
D. Innovaciones y Proyectos	16
Piloto de Innovación de Dinero Digital	16
Temas de innovación en pagos	18
E. Difusión	22
II. INTEROPERABILIDAD	23
III. SECTOR FINTECH	30
A. Pagos	31
B. Cambio de Monedas	31
C. Financiamiento	33
D. Mercado de capitales	41
E. Regulación <i>Fintech</i> y de innovaciones financieras	41
IV. CONCLUSIONES	44

Recuadros:

Recuadro 1: Tokenización	18
Recuadro 2: Suptech	19
Recuadro 3: Resultados del <i>Global Findex 2024</i>	20
Recuadro 4: Mesas de trabajo de iniciación de pagos	26
Recuadro 5: El valor de la interoperabilidad	28
Recuadro 6: Banking as a service: infraestructura bancaria para <i>Fintech</i> y terceros	35

PRÓLOGO

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), en su rol de rector del Sistema Nacional de Pagos (SNP), vela para que dicho sistema opere de manera segura, eficiente, interoperable y transparente, promoviendo la competencia y la innovación. Un SNP robusto es esencial para el funcionamiento eficiente de los mercados financieros y para la estabilidad monetaria y financiera del país.

En línea con su mandato, el BCRP monitorea continuamente la evolución del SNP y observa el desarrollo del sector *Fintech*, reconocido por su constante innovación en la provisión de servicios financieros. Este seguimiento del SNP permite al BCRP evaluar las innovaciones que las empresas de este sector están implementando en el país, y adaptar su regulación para su mejor desarrollo.

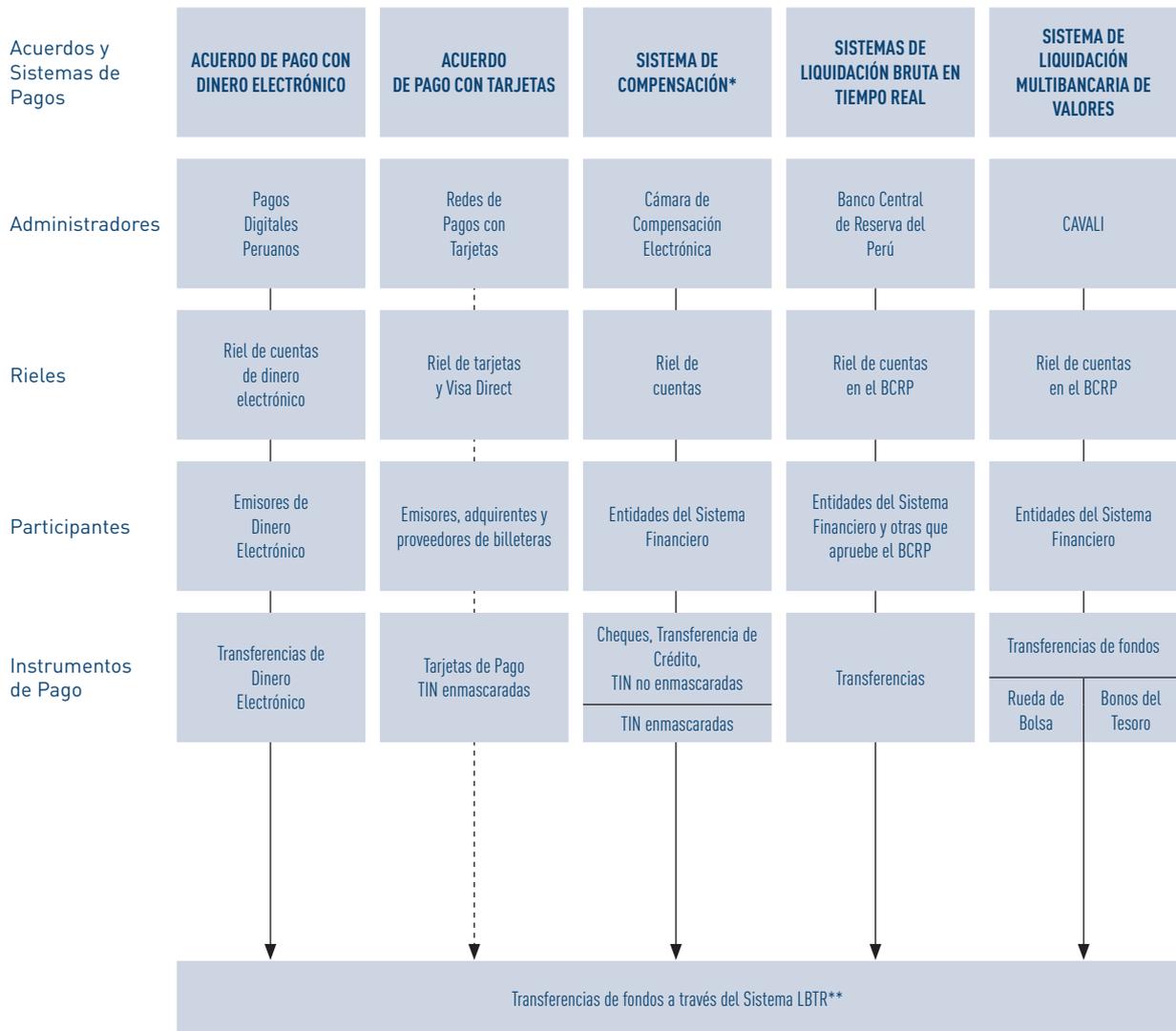
Como resultado de este análisis, el BCRP elabora y publica el Reporte del Sistema Nacional de Pagos y del Sector *Fintech* en el Perú, que en esta edición utiliza información actualizada al cierre de junio de 2025. Este documento proporciona una visión detallada de la evolución y tendencias en los sistemas de pagos y el sector *Fintech* en el país.



RESUMEN

1. En el primer semestre de 2025, los pagos digitales continuaron su rápido crecimiento, impulsados por el mayor uso de las billeteras digitales. Así, se realizaron 591 pagos digitales por adulto, lo que implica un promedio diario de 1,6 pagos digitales por adulto en el país. Esto refleja el éxito de la Estrategia de Interoperabilidad del BCRP, desplegada progresivamente por fases, que viene incrementando la adopción y uso de los pagos digitales en el país, y el esfuerzo de los participantes por ampliar la adopción de las billeteras ofreciendo un mayor conjunto de servicios y casos de uso.
2. La Fase 1 y la Fase 2 han generado más de 183 millones de transacciones mensuales, a junio de 2025. Esto se debe principalmente a la facilidad de uso de las billeteras, la creciente penetración de los Códigos QR en comercios y el aumento de los pagos a través de aplicativos bancarios. Así, entre junio 2024 y junio 2025, el número de transacciones interoperables mensuales correspondientes a la Fase 1 aumentó 59 por ciento, mientras que, aquellas de la Fase 2, que se realiza mediante transferencias inmediatas con número celular en la CCE, aumentaron en 323 por ciento y los pagos con códigos QR lo hicieron en 58 por ciento.
3. La supervisión del Sistema Nacional de Pagos confirma que su evolución se ha mantenido en línea, en términos generales, con los lineamientos de seguridad y eficiencia establecidos. En 2025, los sistemas de pagos han seguido proporcionando servicios de alta calidad, particularmente en lo referido a seguridad, eficiencia y calidad.
4. En marzo de 2025, se modificó el Reglamento de los Niveles de Calidad de los Servicios de Pago Interoperables luego de identificarse espacios de mejora durante los periodos de marcha blanca y recopilación de información (iniciado en setiembre de 2024), en un contexto de crecimiento sostenido en el uso de pagos digitales, impulsado por la Estrategia de Interoperabilidad. La modificación establece mecanismos más claros para el reporte de información, simplifica el esquema de sanciones por incumplimientos, permite la suspensión de entidades que presenten fallas recurrentes, y establece una implementación por etapas para facilitar una transición ordenada hacia el cumplimiento de los altos estándares de calidad, permitiendo que cada fase se consolide de forma robusta antes de avanzar a la siguiente.
5. El sector *Fintech* ha seguido consolidando su evolución y expansión en segmentos estratégicos. En las distintas verticales analizadas se aprecia una incorporación constante de innovaciones tecnológicas, una mayor diversificación de modelos de negocio y una interacción creciente con el marco regulatorio. Pese a los retos específicos de cada segmento, en general se observa un avance hacia soluciones más eficientes, seguras y centradas en el usuario.

PERÚ: SISTEMA NACIONAL DE PAGOS



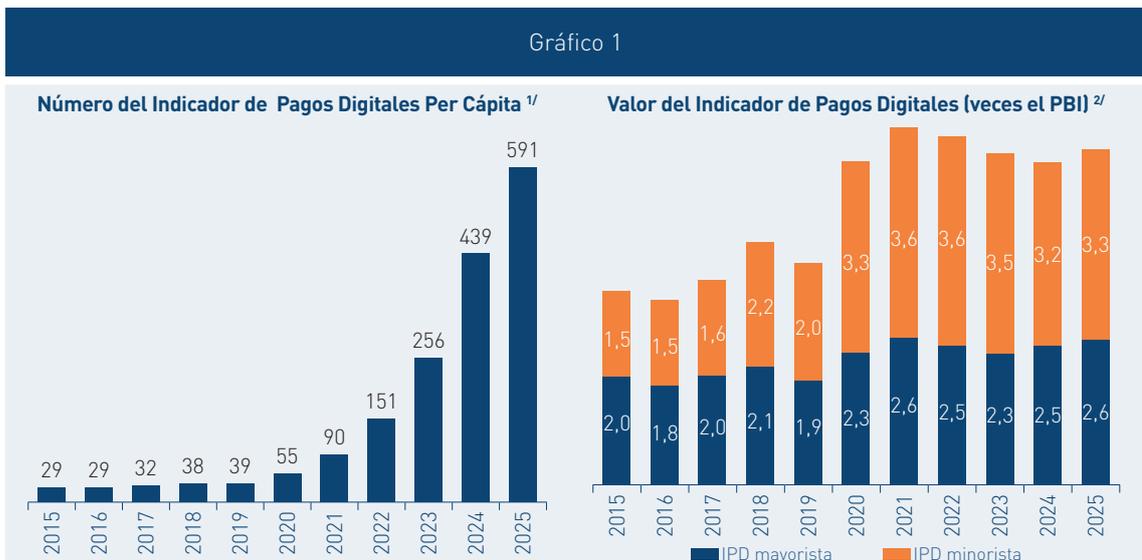
* Sistema de Compensación y liquidación de cheques y otros instrumentos compensables.

** En el Sistema LBTR también se liquidan operaciones monetarias del BCRP.

I. SISTEMA NACIONAL DE PAGOS¹

1. **Los pagos digitales, medidos a través del Indicador de Pagos Digitales (IPD)², continuaron creciendo por la expansión de los pagos de bajo valor.** El número de pagos per cápita alcanzó los 591, con datos anualizados al primer semestre de 2025, lo que implica un promedio diario de 1,6 pagos digitales por adulto en el país.

El principal factor de crecimiento es la rápida expansión de los pagos de bajo valor, impulsados especialmente por el mayor uso de pagos con billeteras, y el dinamismo de los pagos con tarjetas de débito, incentivados por la reducción de las tasas de descuento y la mayor aceptación de tarjetas en los comercios. Por otro lado, el valor del IPD equivale a 5,9 veces el PBI, distribuido en 3,3 veces para pagos de bajo valor y 2,6 veces para pagos de alto valor³.



1/ Para la población entre 18 y 70 años se toma la proyección del INEI para el año 2025.

2/ Para el PBI, se considera la información del segundo trimestre de 2024 al primer trimestre de 2025.

Fuente: BCRP.

2. **El IPD registró un promedio mensual de 1 106 millones de operaciones durante el primer semestre de 2025, lo que representó un incremento de 61,8 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior.** En el primer semestre de 2025, respecto

1 Conjunto de servicios, entidades, e instrumentos de pago asociados al envío, la recepción, procesamiento y liquidación de transferencias de fondos, incluye a: (i) Sistemas de Pagos y Acuerdos de Pago, abarca a sus administradores y participantes; (ii) Empresas de Servicios de Canje y Compensación; (iii) Proveedores de Servicios de Pagos; y (iv) Proveedores de Servicios Tecnológicos.

2 El IPD incluye operaciones de clientes de los participantes en el Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR) del BCRP y pagos minoristas digitales (transferencias de crédito e inmediatas vía CCE, transferencias intrabancarias e interbancarias vía billeteras (incluye transferencias interoperables vía billeteras) y otros canales digitales, tarjetas de pago, débito directo y operaciones con dinero electrónico (BIM)).

3 La reducción del valor del IPD en relación con el PBI se explica por el aumento del PBI, impulsado a su vez por la mejora en los términos de intercambio.

a similar periodo de 2024, los pagos de bajo valor crecieron en valor (12,1 por ciento) y en número (61,7 por ciento), mientras que los pagos de alto valor se redujeron en 2,9 y 2,8 por ciento, respectivamente.



Fuente: BCRP.

Cuadro 1
PAGOS DE ALTO Y BAJO VALOR ^{1/}
Promedio mensual (Enero - Junio)

Instrumento de Pago	2025			Participación		Var. (%) ^{2/}	
	Valor	Número	Valor Promedio	Valor	Número	Valor	Número
ALTO VALOR	463 062	0,09	5 066 921	100,0	100,0	-2,9	-2,8
Sistema LBTR	463 062	0,09	5 066 921	100,0	100,0	-2,9	-2,8
- Clientes de los participantes	255 275	0,07	3 747 389	55,1	74,5	15,4	-1,1
- Propias de los participantes	207 787	0,02	8 929 970	44,9	25,5	-18,8	-7,6
BAJO VALOR	331 504	1 106	300	100,0	100,0	12,1	61,7
Transferencias Intrabancarias	244 033	769	317	73,6	69,6	9,0	68,8
- Vía Billeteras digitales	26 803	650	41	8,1	58,8	66,3	70,8
- Vía Otros canales ^{3/}	217 230	119	1 823	65,5	10,8	4,6	58,8
Cheques intrabancarios	7 888	0,4	21 134	2,4	0,0	2,0	-13,6
Transferencias Interbancarias	9 151	137	67	2,8	12,4	60,8	62,4
- Vía Billeteras digitales	9 151	137	67	2,8	12,4	60,8	62,4
Sistema CCE	53 468	39	1 364	16,1	3,5	21,7	101,6
- Transferencias de crédito	27 382	3	8 118	8,3	0,3	12,7	3,8
- Transferencias inmediatas	18 393	36	515	5,5	3,2	41,2	122,1
- Cheques	7 693	0,1	74 069	2,3	0,0	16,1	-5,4
Acuerdo de Pago con Tarjetas	15 744	154	102	4,7	13,9	17,1	29,9
- Tarjetas de Débito	7 257	109	66	2,2	9,9	20,2	34,6
- Tarjetas de Crédito	8 487	45	190	2,6	4,0	14,6	19,6
Débitos automáticos	843	6	151	0,3	0,5	14,5	15,8
Acuerdo de Pago con Dinero Electrónico (Bim)	376	1	448	0,1	0,1	11,6	6,7
Indicador de Pagos digitales – IPD	571 197	1 106	517			13,6	61,8

1/ Valor en millones de soles. Número en operaciones. Valor promedio por transacción en soles.

2/ La variación es respecto al primer semestre de 2024.

3/ Las transferencias Interbancarias Vía Otros canales incluye operaciones por Cajeros, Ventanilla Operativa, Internet de la Página de Transacciones en Línea de la ESF, Software de Cliente, Software Corporativo, Banca Móvil, Instrucción Directa del Cliente por Carta o Fax y Otros.

Fuente: BCRP, CCE, Empresas del Sistema Financiero y APDE Bim.

Las **transferencias interbancarias** vía billeteras digitales superan en monto y número a los pagos con tarjeta de débito y crédito. Sin embargo, los tres instrumentos de pago registran tasas de crecimiento importantes. Además, continúa reduciéndose el *ticket* promedio de los pagos de bajo valor, profundizando su presencia en transacciones efectuadas usualmente con efectivo (ver Gráfico 3).



Fuente: CCE y Empresas del Sistema Financiero.

A. Pagos de Alto Valor

Sistema LBTR

3. **En el primer semestre de 2025, el valor de las operaciones en el Sistema LBTR se redujo en 2,9 por ciento en comparación con el mismo periodo del año anterior.** Esta disminución se explica, principalmente, por la caída en las operaciones propias de los participantes, cuyo valor se redujo en 18,8 por ciento, relacionado principalmente a la reducción de operaciones en el mercado secundario de CD BCRP y de préstamos en moneda extranjera.

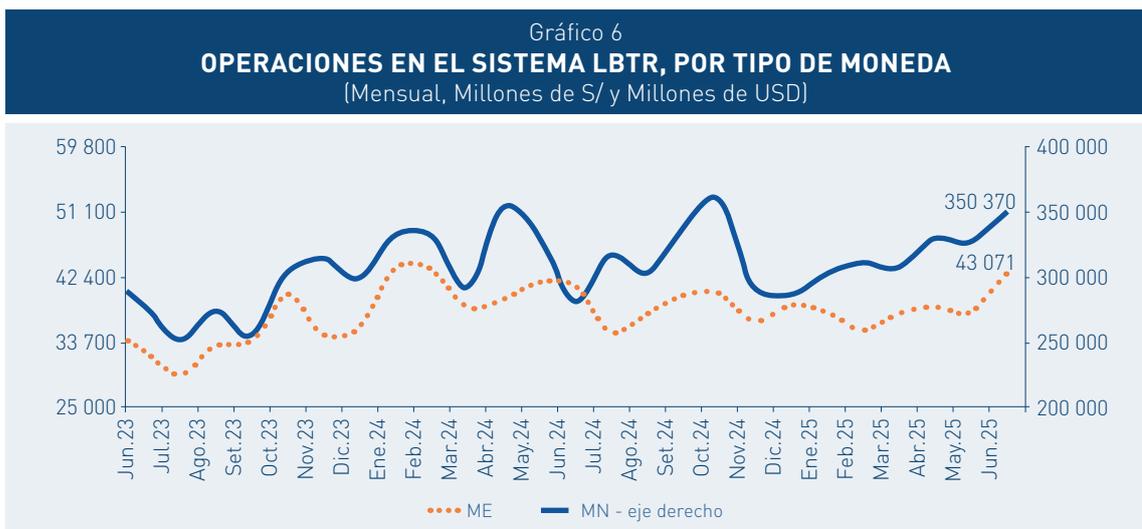


Fuente: BCRP.

En contraste, el valor de las operaciones de los clientes de los participantes se incrementó en 15,4 por ciento.



4. **El valor de las operaciones en moneda nacional en el Sistema LBTR se mantuvo estable respecto al primer semestre de 2024.** En contraste, en moneda extranjera se registró una disminución de 7,4 por ciento.

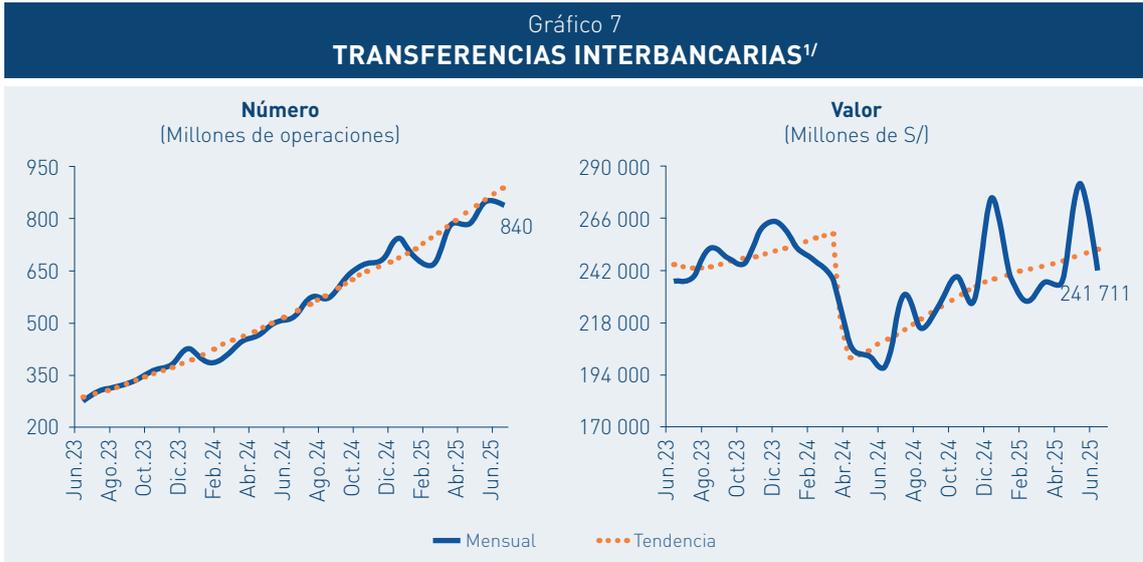


B. Pagos de Bajo Valor

Transferencias intrabancarias

5. **Durante el primer semestre de 2025, las transferencias intrabancarias⁴ crecieron en 68,8 por ciento en número, respecto al mismo periodo del año anterior.** Dichas transferencias incluyen operaciones vía billeteras digitales y otros canales que representaron el 58,8 y 10,8 por ciento del número de operaciones de bajo valor, respectivamente. En términos de valor, las transferencias vía otros canales alcanzaron el 65,5 por ciento, mientras que las billeteras digitales el 8,1 por ciento de los pagos de bajo valor.

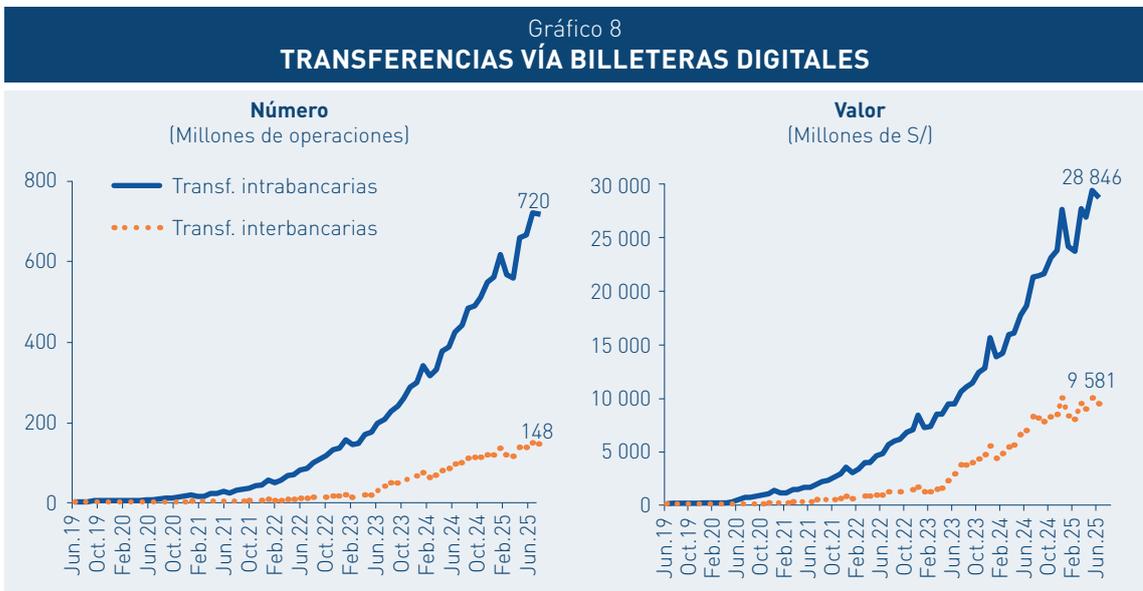
4 Transacciones de pago procesadas por la misma entidad con el propósito de poner fondos a disposición de un beneficiario, tanto el originante como el beneficiario de la transferencia mantienen cuentas en la misma entidad.



1/ La reducción del valor en 2024 se dio, principalmente, por cambios en las operaciones de empresas corporativas.
Fuente: Empresas del Sistema Financiero.

Transferencias vía billeteras digitales

6. **En el período, las transferencias intrabancarias a través de billeteras digitales crecieron en 70,8 por ciento en número, mientras que las transferencias interbancarias⁵ crecieron en 62,4 por ciento.** El mayor crecimiento de las operaciones intrabancarias se explica por la incorporación de nuevos casos de uso, en particular aquellos asociados a funciones de comercio dentro de la propia aplicación, lo que ha contribuido a sostener su dinamismo.



Fuente: Empresas del Sistema Financiero.

En el caso de las transferencias interbancarias, resalta el crecimiento de las operaciones originadas desde Yape, que se incrementaron en 63,4 por ciento en

5 Se considera a las operaciones procesadas a través del riel de pago VisaDirect.

número y 69,6 por ciento en valor en el primer semestre, pero los pagos originados vía Plin representan un 65 por ciento del total interbancario.

Cuadro 2
TRANSFERENCIAS VÍA BILLETAS DIGITALES
Promedio mensual (Enero - Junio) ^{1/}

Transferencias	2025		Participación (%)		Var. (%) ^{2/}	
	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número
Total Transferencias	35 954	787	100,0	100,0	64,9	69,3
Transf. Intrabancarias	26 803	650	74,5	82,6	66,3	70,8
- Yape (BCP)	26 153	642	72,7	81,6	67,0	71,5
- Plin ^{3/}	651	8	1,8	1,0	41,8	31,6
Transf. Interbancarias ^{4/}	9 151	137	25,5	17,4	60,8	62,4
- Yape	3 336	45	9,3	5,7	69,6	63,4
- Plin	5 647	89	15,7	11,3	55,2	61,3
- Otras ^{5/}	168	3	0,5	0,3	94,5	86,7

1/ Valor en millones de soles y número en millones de operaciones.
 2/ La variación es respecto al primer semestre de 2024.
 3/ Para 2024, incluye únicamente operaciones procesadas por los bancos BBVA e Interbank. Desde enero 2025, se han incorporado las operaciones procesadas por Scotiabank.
 4/ Las transferencias interbancarias se realizan a través del riel de pago Visa Direct. Se considera a la billetera que origina la operación.
 5/ Incluye IzipayYa y Wayki (Caja Cusco)
 Fuente: Empresas del Sistema Financiero.

Acuerdo de Pagos con Tarjetas

7. **Durante el primer semestre de 2025, los pagos con tarjetas (crédito y débito) crecieron en 17,1 y 29,9 por ciento en valor y número, respectivamente.** Los pagos con tarjeta representaron el 13,9 por ciento del número total de pagos de bajo valor, siendo la mayor parte pagos con tarjeta de débito (9,9 por ciento).

En particular, los pagos con tarjeta de débito han crecido en 20,2 por ciento en valor y 34,6 por ciento en número.



Fuente: Empresas del Sistema Financiero.

Por su parte, las tarjetas de crédito han crecido en 14,6 por ciento en valor y 19,6 por ciento en número en el período.



Fuente: Empresas del Sistema Financiero.

8. **El número de compras no presenciales (comercio electrónico) pagadas con tarjetas, principalmente de débito, viene creciendo rápidamente.** Así, durante el primer semestre de 2025, las compras no presenciales con tarjetas de débito crecieron 58,3 por ciento en número, con relación a similar periodo del año anterior. Del mismo modo, las compras presenciales con tarjetas de crédito se incrementaron en 20,5 por ciento en número.

Cuadro 3
PAGOS CON TARJETAS
Promedio mensual (Enero - Junio) ^{1/}

Transferencias	2025		Var. (%)	
	Valor	Número	Valor	Número
Tarjetas de débito	7 257	109	20,2	34,6
Canal no presencial	2 532	36	34,9	58,3
Canal presencial	4 725	74	13,5	25,5
Tarjetas de crédito	8 487	45	14,6	19,6
Canal no presencial	1 948	6	19,9	14,6
Canal presencial	6 539	38	13,1	20,5
Total	15 744	154	17,1	29,9
Canal no presencial	4 480	42	27,9	49,5
Canal presencial	11 264	112	13,3	23,7

^{1/} Valor en millones de soles y número en millones de operaciones.
Fuente: Empresas del Sistema Financiero.

Comisiones de tarjetas de pago

9. **El promedio mensual de las comisiones cobradas en el mercado de tarjetas de pago en Perú se redujo ligeramente en los últimos doce meses.** A junio de 2025, se registró una reducción interanual de 2 puntos básicos en la tasa de intercambio⁶

⁶ Para el cálculo de las tasas de intercambio se utiliza la información de las marcas Visa y Mastercard.

promedio (de 1,60 a 1,58 por ciento). Además, el segmento minorista⁷ tiene una reducción menor a la observada para el total de tarjetas (de 1,47 a 1,46 por ciento).

El promedio mensual de la tasa de descuento cobrada por adquirentes muestra una disminución en el período (de 2,23 a 2,20 por ciento). La tasa de descuento cobrada por los adquirentes⁸ a los comercios se redujo en 3 puntos básicos, observándose caídas en las tarjetas prepago (de 1,84 a 1,82 por ciento), tarjetas de débito (2,09 a 2,06) y tarjetas de crédito (2,39 a 2,38).

El promedio mensual de la tasa de descuento cobrada por facilitadores ha presentado una caída de 2,92 a 2,89. Los segmentos que se redujeron fueron transportes (2,75 a 2,54) y microcomercios (de 3,10 a 3,00). Por canal, se destaca un incremento de la tasa en el canal presencial (3,01 a 3,14) y una caída del canal no presencial (2,87 a 2,76).

Cuadro 4
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO Y DE DESCUENTO
POR TIPO DE TARJETA, CANAL Y SEGMENTO ^{1/}

	Tasa de intercambio %		Tasa de descuento % (adquirentes)		Tasa de descuento % (facilitadores)	
	Jun.24	Jun.25	Jun.24	Jun.25	Jun.24	Jun.25
Pagos con tarjetas ^{2/}	1,60	1,58	2,23	2,20	2,92	2,89
Por tipo de tarjeta						
- Prepago	1,49	1,50	1,84	1,82	3,05	2,79
- Débito	1,36	1,35	2,09	2,06	2,76	2,62
- Crédito	1,87	1,89	2,39	2,38	3,06	3,16
Por canal						
- Presencial	1,76	1,82	2,23	2,19	3,01	3,14
- No presencial	1,54	1,49	2,32	2,33	2,87	2,76
Segmentos minoristas	1,47	1,46	2,11	2,08	2,78	2,60
- Farmacias	1,42	1,47	2,41	2,60	3,12	3,12
- Gasolineras	1,27	1,30	1,74	1,80	1,54	1,50
- Microcomercios	0,99	0,99	2,62	2,52	3,10	3,00
- Restaurantes	2,56	2,57	2,83	2,80	3,13	3,12
- Supermercados	1,03	0,99	1,74	1,67	2,61	2,61
- Transportes	1,77	1,75	2,47	2,28	2,75	2,54

1/ Los campos que registran una caída mayor a un punto básico en la comisión se resaltan en verde; aquellos cuyo nivel se incrementó en más de un punto básico se resaltan en rojo.

2/ Se excluyeron los segmentos Entidades Financieras, Gobierno y Servicios Públicos.

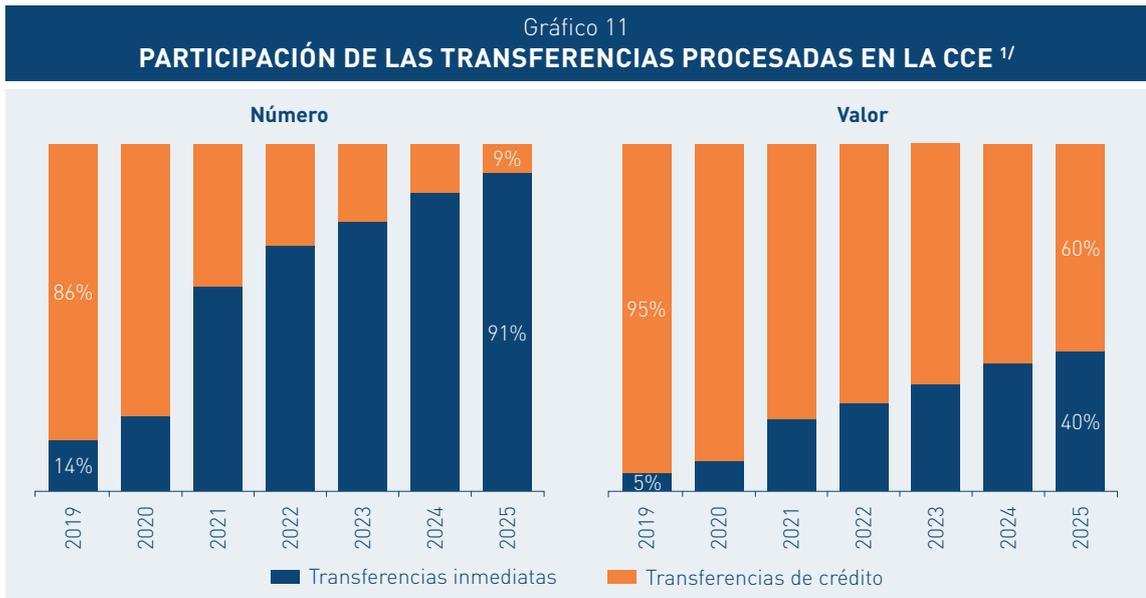
Fuente: Circular 0027-2022-BCRP

Sistema CCE

10. **Las transferencias inmediatas se van consolidando como el instrumento de pago más importante de la CCE tanto en valor como en número de operaciones,** impulsadas con la ampliación de operaciones a 24x7, la Fase 2 de la Estrategia de Interoperabilidad y por el no cobro por transferencias hasta S/ 500.

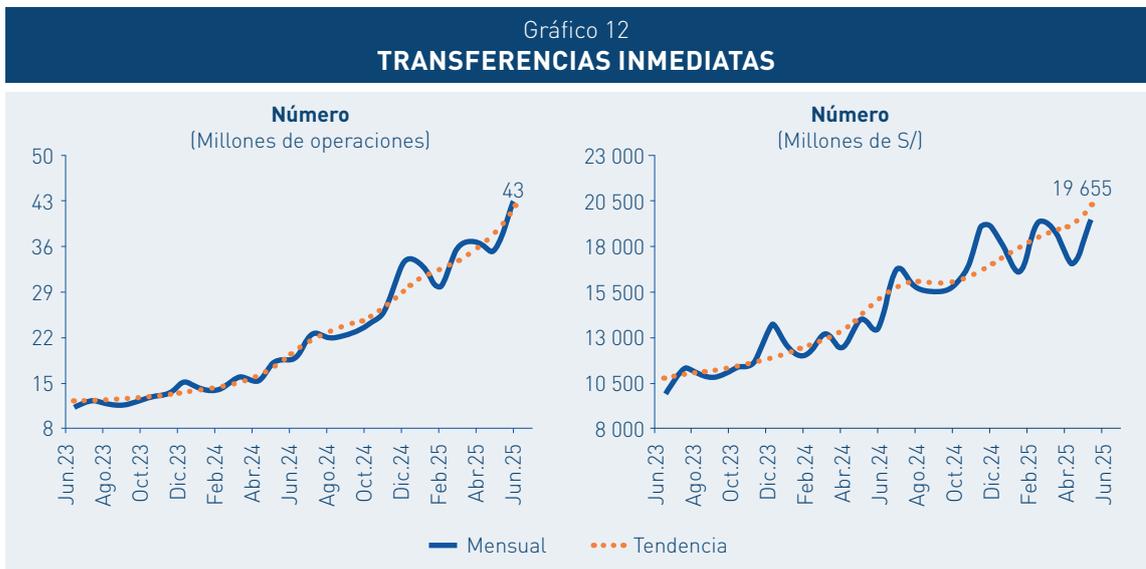
7 Farmacias, Gasolineras, Microcomercios, Restaurantes, Supermercados y Transportes.

8 Para el cálculo de las tasas de descuento de los adquirentes se utiliza la información de las siguientes entidades: BBVA, Diners Club, Expressnet, Niubiz y Procesos de Medios de Pago.



^{1/} Participación calculada a partir del promedio mensual del periodo. Para 2025 se tomó en cuenta el promedio de enero a junio.
Fuente: CCE.

11. **Durante el primer semestre de 2025, las transferencias inmediatas aumentaron 41,2 por ciento en valor y 122,1 por ciento en número de operaciones, respecto al mismo periodo del año anterior, impulsadas principalmente por la consolidación de la Fase 2 de la Estrategia de Interoperabilidad.**



Fuente: CCE.

12. **Las transferencias de crédito crecieron 12,7 por ciento en valor y en 3,8 por ciento en número.** El valor de la transacción promedio, la más alta entre los instrumentos digitales de pago minorista, es de S/ 8 118, ligado principalmente a operaciones entre empresas.
13. **Respecto a los cheques, se viene registrando una tendencia descendente en número de pagos, cayendo 5,4 por ciento en el período.** En términos de valor se produjo un incremento del 16,1 por ciento.

C. Regulación y Supervisión

14. **Registro de Participantes en Acuerdos de Pago con Tarjetas:** De enero a junio de 2025 hubo 3 nuevos registros (todos Facilitadores) y la expansión de las operaciones de un Facilitador registrado a un rol de Adquirente. El registro cuenta actualmente con 76 entidades, algunas de las cuales desempeñan más de un rol.

Cuadro 5 ENTIDADES REGISTRADAS EN EL REGISTRO DE APT				
Rol de la entidad	Redes de Pago con Tarjetas			
	Visa	Mastercard	Amex	Diners
Emisores	34	18	2	1
Adquirentes	6	6	2	2
Facilitadores	29	28	15	15
Total	69	52	19	18

Fuente: BCRP.

15. **Registro del Servicio de Pago con Códigos QR:** En el primer semestre de 2025 se registraron tres nuevas entidades: Al 31 de julio de 2025, el registro de pagos con QR cuenta con 7 Proveedores de Códigos QR, 9 Proveedores de Billetera Digital y 4 Proveedores de Códigos QR y Billetera Digital.

Cuadro 6 ENTIDADES REGISTRADAS EN EL REGISTRO QR	
Tipo de inscripción	Entidad
Como Proveedor de Código QR	Niubiz
	Vendemás
	YellowPepper
	Izipay
	BBVA (Adquirente – POS)
	Cámara de Compensación Electrónica (CCE)
	B89
Como Billetera Digital	Ligo (TPP)
	Financiera Oh
	Interbank (IzipayYa)
	Prex (Prexpe)
	Bitel (Bipay)
	Financiera Efectiva (Efectiva tu Financiera)
	Máximo (Máximo Pay)
	Luqea (Bancom)
	Paysafe (PagoEfectivo)
Como Proveedor de Código QR y de Billetera Digital	BCP (Yape)
	Caja Cusco (Wayki)
	APDE Bim (Bim)
	GMoney (Kontigo)
	GMoney (Panda)

Fuente: BCRP.



16. A fines de marzo de 2025, se recibieron las respuestas al cuestionario de autoevaluación de administradores de sistemas y de acuerdos en el Sistema Nacional de Pagos, referente al cumplimiento de los principios BIS-IOSCO.

La supervisión realizada por el BCRP, en lo que va de 2025, revela que los sistemas y acuerdos supervisados cumplen en general con la normativa vigente y vienen mejorando la gestión de sus riesgos.

D. Innovaciones y Proyectos

Piloto de Innovación de Dinero Digital

17. **El Piloto de Innovación con Dinero Digital (CBDC) del BCRP inició su fase anual el 10 de marzo de 2025, luego de que se finalizara con éxito su fase de pruebas.**

El 14 de octubre de 2024, el BCRP y Bitel firmaron el Convenio Marco del Primer Piloto, en el marco de la Circular N°011-2024-BCRP. Luego de ello, se inició un periodo de prueba, cuya finalidad fue comprobar las condiciones técnicas y operativas del Piloto. Este periodo culminó satisfactoriamente a inicios de marzo de este año.

El desarrollo de Pilotos de Innovación de Dinero Digital facilita la identificación de soluciones efectivas que satisfagan las necesidades de la población objetivo sobre servicios de pagos digitales. La implementación de esta clase de iniciativas permite la obtención de información sobre la viabilidad del uso de nuevas tecnologías y de modelos sostenibles para la distribución del dinero digital, en particular, en regiones de baja bancarización y limitada conectividad.

Luego de la firma del Convenio Marco, el periodo de pruebas del Piloto inició con un saldo total de S/ 4,1 millones. Este saldo ha aumentado sostenidamente, debido al incremento del número de usuarios activos y de su transaccionalidad. Es así como, hacia fines de julio de 2025, el saldo total de CBDC asciende a S/ 7,8 millones.

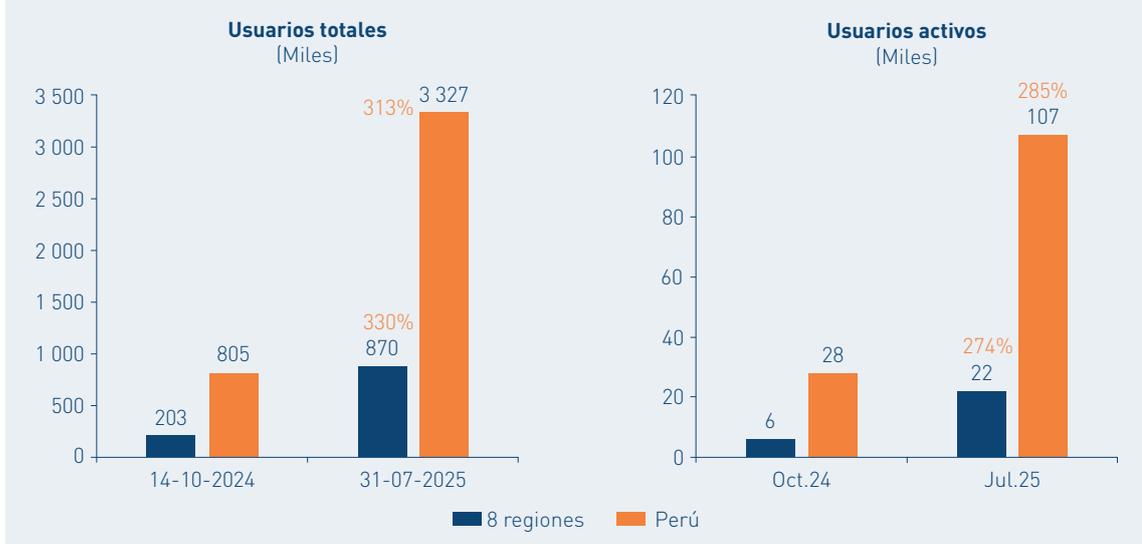
18. **La adopción del dinero digital viene incrementándose en lo que va de la marcha del Piloto, en mayor medida, en las 8 regiones de baja bancarización de mayor interés⁹.**

El número de usuarios activos de la billetera digital BiPay, es decir, los usuarios que han originado una transacción de transferencia de fondos o pago de servicios con dinero digital en un periodo determinado; ha pasado de 27 869 en octubre de 2024 a 107 226 en el mes de julio de 2025, registrando un crecimiento de 285 por ciento. En las 8 regiones de baja bancarización, los usuarios activos se incrementaron en 274 por ciento en el mismo periodo.

En cuanto al número de usuarios totales (activos e inactivos), estos pasaron de 805 071 al inicio del periodo de prueba a 3 326 747 al 31 de julio de 2025, lo que representa un crecimiento del 313 por ciento. El número de usuarios totales en las 8 regiones de baja bancarización registra un incremento de 330 por ciento en el período.

⁹ Son las regiones que, según información de la ENAHO 2022, registraron un porcentaje de población adulta con tenencia de cuenta menor al 45 por ciento.

Gráfico 13

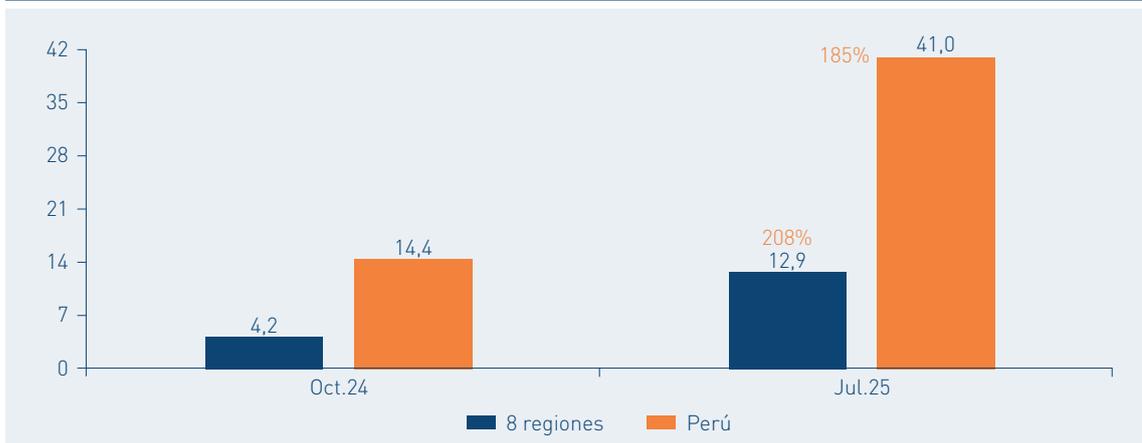


Fuente: BCRP.

19. **El número de transacciones crece con mayor rapidez en las 8 regiones de baja bancarización.** La transaccionalidad viene creciendo como respuesta del aumento de los usuarios activos. A nivel nacional, en el mes de octubre de 2024 se realizaban 14,4 mil transacciones al día, mientras que en julio de 2025 este número aumentó a 41 mil. En las 8 regiones el crecimiento del número de transacciones promedio diario ha sido mayor pasando de 4,2 mil a 12,9 mil en similar periodo.

Gráfico 14

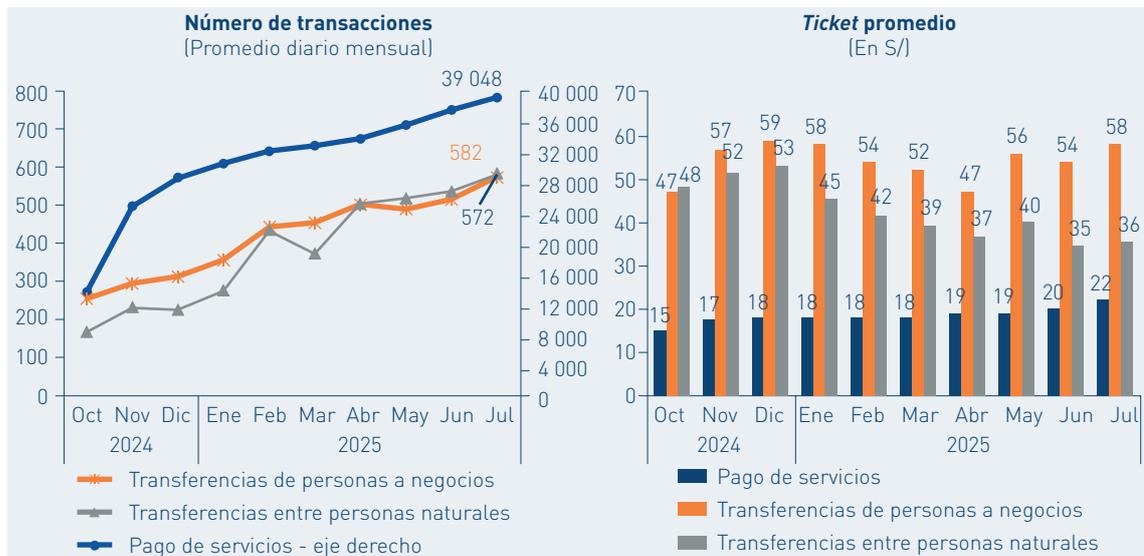
TRANSACCIONES: NÚMERO PROMEDIO DIARIO MENSUAL
(Miles)



Fuente: Primer Piloto de Innovación con Dinero Digital del BCRP. La información del periodo de prueba es preliminar.

Conforme la transaccionalidad aumenta, medida en número y en valor, los *tickets* promedio de la mayoría de tipos de transacciones viene reduciéndose en los últimos meses. Es importante notar que el *ticket* promedio de las transferencias de persona a persona (P2P) viene reduciéndose tanto en el ámbito nacional, como en las 8 regiones. La reducción de este valor medio sugiere que la transaccionalidad de la billetera digital BiPay viene sustituyendo, en algunos casos, al efectivo.

Gráfico 15



Fuente: Primer Piloto de Innovación con Dinero Digital del BCRP. La información del periodo de prueba es preliminar.

Temas de innovación en pagos

20. **La tokenización es una innovación financiera que permite representar activos reales o financieros en plataformas programables,** lo que mejora la eficiencia, transparencia y seguridad de las transacciones.

RECUADRO 1 TOKENIZACIÓN¹⁰

La tokenización implica la representación digital de activos reales o financieros que residen en plataformas programables (Aldasoro et al., 2023)¹¹, como *blockchain*, a través de tokens. Esto no solo digitaliza los registros de propiedad de los activos, sino que también permite incorporar las reglas para su uso, transferencia y custodia directamente en los tokens. Así, se genera un abanico de oportunidades para alcanzar mayores niveles de eficiencia, automatización y seguridad en las transacciones financieras.

La tokenización habilita funcionalidades como los contratos inteligentes (programas almacenados en una cadena de bloques programable que se ejecutan cuando se cumplen condiciones predeterminadas) y la liquidación atómica, es decir, el intercambio simultáneo e instantáneo de dos activos (por ejemplo, fondos y valores), asegurando que una transacción solo se complete si ambas partes cumplen con sus condiciones. Estas funcionalidades permiten operaciones seguras en tiempo real, sin necesidad de intermediarios ni conciliaciones manuales, lo que resulta útil en los sistemas de pagos, ya que agiliza los procesos y disminuye la exposición a errores.

Uno de los aportes más importantes de esta tecnología es su potencial para democratizar el acceso a los mercados financieros, ya que permite el fraccionamiento de activos, lo que facilita la participación con montos reducidos en inversiones tradicionalmente costosas. Además, en un ecosistema tokenizado, se pueden inmovilizar activos para ser usados como garantía en contratos inteligentes, lo que podría mejorar las condiciones de financiamiento.

10 Para más información ver Vega y Martínez (2025). Innovación Financiera: Tokenización, Teoría y Casos de Uso. Revista Moneda N° 202. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-202/moneda-202-07.pdf>

11 Aldasoro, I, Doerr, S., Gambacorta, L., Garratt, R., & Koo-Wilkens, P. (2023). The tokenisation continuum. BIS Bulletin no 72. <https://www.bis.org/publ/bisbull72.pdf>

Sin embargo, estos beneficios no están exentos de retos. La implementación exitosa de un ecosistema tokenizado requiere una infraestructura digital robusta y extensiva, lineamientos regulatorios, interoperabilidad entre plataformas y altos estándares de ciberseguridad. También es necesario que tanto usuarios como proveedores de servicios financieros puedan adoptar estas tecnologías, lo que implica mejoras en la alfabetización digital, cambios técnicos e, incluso, culturales.

Ya existen diversas iniciativas, pruebas de concepto y pilotos en América Latina y otras regiones. Estas incluyen pagos transfronterizos, tokenización de depósitos bancarios y activos como inmuebles o vehículos. A través de ellas es posible identificar oportunidades y desafíos concretos de cara a una posible adopción a gran escala.

21. **La implementación de soluciones *suptech* puede fortalecer la supervisión de las infraestructuras del mercado financiero.** Se destacan las oportunidades que brindan tecnologías como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático para automatizar la recopilación y análisis de datos, facilitando una supervisión más eficiente y basada en riesgos.

RECUADRO 2 *SUPTECH*¹²

La implementación de soluciones *suptech* puede fortalecer la supervisión de las infraestructuras del mercado financiero (FMI) mediante el uso de tecnologías como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático, que permiten automatizar la recopilación y el análisis de datos. Estas herramientas facilitan una supervisión más eficiente y basada en riesgos. Las FMI, como sistemas que canalizan la transferencia de fondos entre intermediarios financieros, cumplen un papel esencial para la estabilidad económica. Su supervisión, a cargo de los bancos centrales, combina dos enfoques: la supervisión tradicional (ex post), centrada en el cumplimiento normativo, y la vigilancia (ex ante), orientada a la identificación y mitigación de riesgos sistémicos. En el caso del Perú, el BCRP ejerce ambas funciones, enfrentando retos como la entrega manual y no estandarizada de datos por parte de las entidades supervisadas. En este contexto, las soluciones *suptech* ofrecen una vía para mejorar la calidad y oportunidad de la información estadística, optimizando los procesos de supervisión y reforzando la seguridad y eficiencia del sistema financiero.

El *suptech* consiste en el uso de herramientas tecnológicas, como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático, para digitalizar y automatizar la recopilación y análisis de datos de las entidades reguladas. Estas soluciones permiten identificar patrones, anomalías y riesgos de forma más eficiente que los métodos manuales y retrospectivos. Su adopción busca reducir la carga operativa de las entidades supervisadas, elevar la calidad de los datos y optimizar el uso de los recursos regulatorios.

Por su parte, el *regtech* está orientado a facilitar a las empresas supervisadas el cumplimiento normativo mediante soluciones automatizadas que combinan software especializado con conocimiento regulatorio. Estas herramientas permiten desarrollar programas de gestión de riesgos adaptados al tamaño y complejidad de cada entidad, reduciendo costos y minimizando la probabilidad de sanciones por incumplimiento. En conjunto, *suptech* y *regtech* representan un avance hacia una supervisión más inteligente, proactiva y eficiente.

Entre las estrategias para optimizar la recopilación de datos destacan el uso de plataformas de reportes y APIs para acceso en tiempo real, mientras que, en el análisis de datos, se utilizan herramientas de big data, inteligencia artificial y aprendizaje automático para generar puntuaciones de riesgo, detectar operaciones de lavado de dinero y auditar documentos financieros.

Las aplicaciones de *suptech* incluyen la automatización de reportes, la vigilancia avanzada, la regulación automatizada y el monitoreo en tiempo real. No obstante, también conllevan riesgos,

12 Para más información ver Vega (2025). Implementación de soluciones *suptech* para fortalecer la supervisión. Revista Moneda N° 202. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-202/moneda-202-05.pdf>

como vulnerabilidades de ciberseguridad, problemas de caja negra, riesgos legales, operativos y tecnológicos.

En particular, su aplicación en la supervisión basada en riesgos permite la identificación temprana de vulnerabilidades a través de análisis avanzados de datos. Para lograrlo, es fundamental contar con una infraestructura robusta para la recopilación, gestión y procesamiento de información. La implementación exitosa de *suptech* requiere una estrategia clara, con una visión institucional definida, la participación de las partes interesadas, un análisis exhaustivo de necesidades y capacidades, así como una hoja de ruta que guíe su desarrollo.

22. **La encuesta Global Findex del Banco Mundial muestra la evolución de la inclusión financiera y de los pagos digitales.** La información que contiene permite identificar avances y brechas persistentes, así como orientar políticas públicas y estrategias del sector financiero para ampliar la cobertura y calidad de los servicios.

**RECUADRO 3
RESULTADOS DEL GLOBAL FINDEX 2024**

La inclusión financiera supone el acceso a productos y servicios financieros útiles y asequibles, medido por tres dimensiones: acceso, uso y calidad (Tambini et al., 2024)¹³. Garantizar dicho acceso, especialmente a cuentas transaccionales, constituye un paso clave para fomentar la utilización de otros servicios financieros, como créditos y seguros, permitiendo que la población invierta en mejorar su calidad de vida y realice pagos de manera segura y eficiente (Banco Mundial, 2022)¹⁴.

En Perú, la tenencia de una cuenta, como indicador de la inclusión financiera ha crecido rápidamente en los últimos años, aumentando 30 puntos porcentuales entre 2014 y 2024. De manera similar, el uso de pagos digitales incrementó en 29 puntos porcentuales durante el mismo periodo. Este avance estuvo impulsado por la pandemia de COVID-19, que incentivó transacciones sin contacto, así como por innovaciones tecnológicas que mejoraron la experiencia de usuario. Entre estas destacan la instantaneidad de los pagos, la incorporación de nuevos métodos de pago (uso de número de celular o códigos QR) y la interoperabilidad dentro del Sistema Nacional de Pagos, promovida por el BCRP (Andía et al, 2025)¹⁵.



13 Tambini, J., Paliza, M., & Ramírez, D. (2024). Digitalización e inclusión financiera en Perú. *Revista Moneda*, (197), 10-17. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-197/moneda-197-02.pdf>

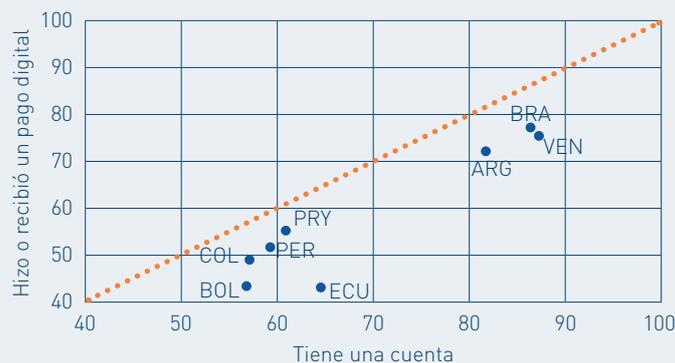
14 Banco Mundial (2022) *Inclusión Financiera*. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialeclusion/overview>

15 Andía, A., Paliza, M., & Aurazo, J. (2025). Factores de éxito de las billeteras digitales en Perú y el rol del Banco Central. *Revista Moneda*, (201), 11-18. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-201/moneda-201-02.pdf>

A nivel de Latinoamérica, existe una marcada heterogeneidad. Se observa dos grupos: países con más del 80 por ciento de su población financieramente incluida como Argentina, Brasil y Venezuela; y aquellos con niveles entre 50 y 70 por ciento como Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú. Asimismo, existe una relación directamente positiva entre el uso de los pagos digitales y la inclusión financiera, lo que implica que el incremento de transacciones digitales depende en gran medida de la proporción de personas con cuentas bancarias.

AMÉRICA LATINA: INCLUSIÓN FINANCIERA Y USO DE PAGOS DIGITALES EN 2024 ^{1/}

(porcentaje de la población mayor a 15 años)



Fuente: Banco Mundial - Global Findex 2025.

1/ Se excluyen Chile y Uruguay debido a la falta de información disponible sobre el uso de pagos digitales en estos países.

En cuanto a las barreras para la inclusión financiera, en Perú, quienes no poseen una cuenta mencionan como principales razones a los altos costos de los servicios financieros (85 por ciento), la lejanía de las instituciones financieras (60 por ciento) y el hecho de que algún familiar ya tenga una cuenta (51 por ciento). Las dos primeras razones están vinculadas a limitaciones de la oferta de servicios financieros, cuya mejora depende en gran medida de las propias instituciones financieras (García & Andía, 2022)¹⁶. Respecto a lo reportado en el Global Findex 2021, la percepción de altos costos creció en 20 puntos porcentuales, situando al Perú como el país con mayor percepción de encarecimiento en la región. En contraste, la razón "falta de dinero" disminuyó, lo que podría reflejar una mayor valoración de la utilidad de los productos financieros, incluso entre personas con ingresos bajos.

En comparación con otros países, la distancia de las instituciones financieras representa en el Perú una barrera más significativa, evidenciando una persistente percepción de exclusión territorial y una limitada expansión de la red financiera, especialmente en zonas rurales o de difícil acceso (García y Andía, 2022). Por su parte, la razón "familiar tiene cuenta" ha aumentado en toda la región, lo que antepone un patrón regional de uso compartido de productos financieros, lo cual restringe el acceso individual y limita el desarrollo de una inclusión financiera plena.

En la última década, el Perú ha registrado avances sostenidos en inclusión financiera y uso de pagos digitales, impulsados por la innovación tecnológica y cambios en los hábitos de pago. No obstante, en el contexto latinoamericano, el país aún se ubica en un nivel intermedio (50-70 por ciento de la población con cuenta), por debajo de economías como Argentina, Brasil y Venezuela, que superan el 80 por ciento. Esta brecha se explica, en gran medida, por la persistencia de barreras como los altos costos percibidos y la limitada cobertura territorial, retos que deberán ser abordados.

16 García, M. & Andía, A. (2022). ¿Qué nos dice el Global Findex 2021 sobre la inclusión financiera en el Perú? Revista Moneda, (191), 18-21. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-191/moneda-191-03.pdf>



AMÉRICA LATINA: RAZONES POR LAS CUALES NO TIENEN UNA CUENTA 2024 ^{1/}

(porcentaje de personas que no tienen cuenta)

	Perú	Argentina	Brazil	Colombia	Ecuador
Altos Costos	▲85%	▲75%	▲72%	▲84%	▲72%
Falta de dinero	▼43%	▼58%	▼▼42%	▼44%	▼34%
Distancia	▲▲60%	▲▲40%	▲48%	▲52%	▲55%
Desconfianza	—42%	—34%	—30%	▲45%	▼26%
Documentación requerida	—33%	▲31%	—34%	—43%	—30%
Familiar tiene cuenta	▲▲51%	▲▲67%	▲▲68%	▲▲50%	▲49%

Fuente: Banco Mundial - Global Findex 2025.

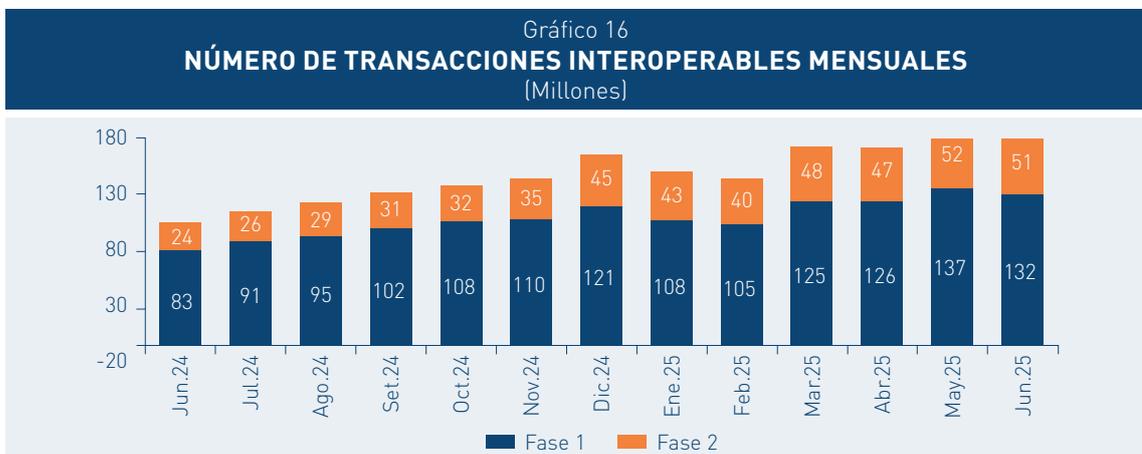
1/ Se indica el cambio según dirección e intensidad: ▲▲ aumento grande, ▲ aumento moderado, — sin cambio relevante, ▼ disminución moderada y ▼▼ disminución grande, respecto al Global Findex 2021.

E. Difusión

23. **En 2025, el BCRP ha intensificado sus actividades de difusión sobre el desarrollo de pagos digitales y el rol del BCRP en los sistemas de pago.** Estas iniciativas incluyeron presentaciones y seminarios dirigidos a estudiantes, docentes, periodistas y representantes de instituciones financieras, realizados en universidades así como en asociaciones privadas en diversas regiones del país, incluyendo Lima, Arequipa y Puno. Además, se llevaron a cabo exposiciones sobre los avances del Piloto de Dinero Digital del BCRP y el Reporte de Sistemas de Pago de Sudamérica.
24. **Durante el primer y segundo semestre, el Departamento de Administración del LBTR llevó a cabo el I y II Curso de Gestión y Operatividad del Sistema LBTR 2025, respectivamente.** El objetivo de estos cursos es capacitar y certificar al personal de las entidades financieras que operan en el Sistema. En el primer curso se certificó a 52 funcionarios pertenecientes a 28 entidades del sistema financiero, mientras que en el segundo curso se certificó a 48 funcionarios de 27 entidades.

II. INTEROPERABILIDAD

25. **La Estrategia de Interoperabilidad del BCRP, desplegada progresivamente por fases, viene incrementando la adopción y uso de los pagos digitales en el país.** La Fase 1 (Interoperabilidad entre Yape y Plin) y la Fase 2 (aplicativos bancarios y Códigos QR), que iniciaron en marzo de 2023 y setiembre de 2023, respectivamente, han generado más de 183 millones de transacciones mensuales, a junio de 2025. Esto se debe principalmente a la facilidad de uso de las billeteras, la creciente penetración de los Códigos QR en comercios y el aumento de los pagos a través de aplicativos bancarios.



Fuente: Niubiz, Izipay y CCE.

26. **El número de transacciones interoperables mensuales correspondientes a la Fase 1 superó los 130 millones al primer semestre de 2025.** Los pagos desde la funcionalidad Plin de los bancos BBVA, Interbank y Scotiabank, representan aproximadamente dos tercios de las operaciones; mientras que los pagos desde Yape representan la tercera parte.



Fuente: Niubiz.

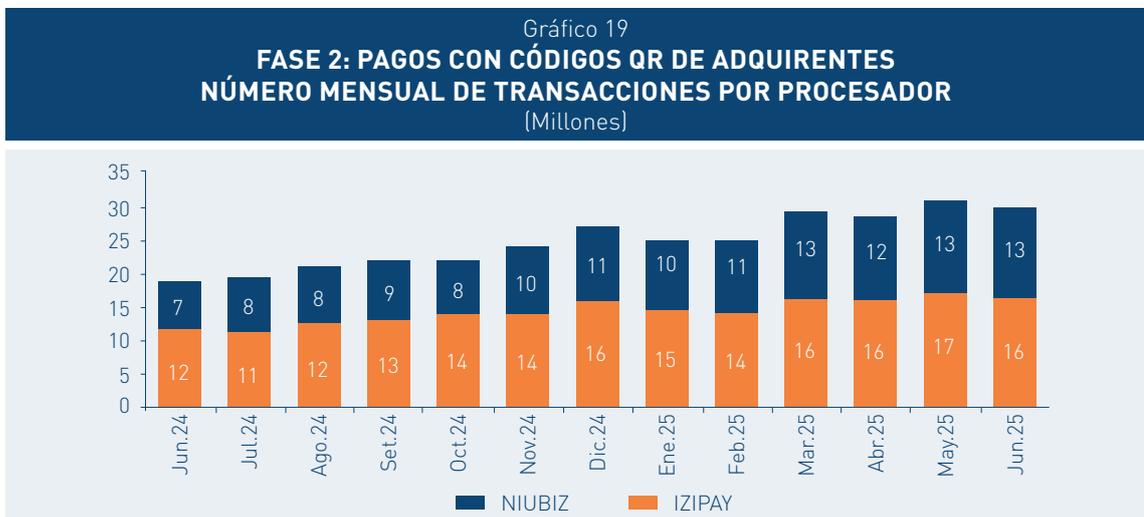
27. **La Fase 2 de la estrategia también sigue consolidándose, con un crecimiento sostenido en los últimos meses.** Las transferencias inmediatas vía número telefónico a través de la CCE han crecido continuamente desde su implementación. A junio de 2025, se han generado más de 22 millones de transacciones mensuales, lo que representa un significativo aumento si se compara con los 5,3 millones de transacciones registradas en junio de 2024.



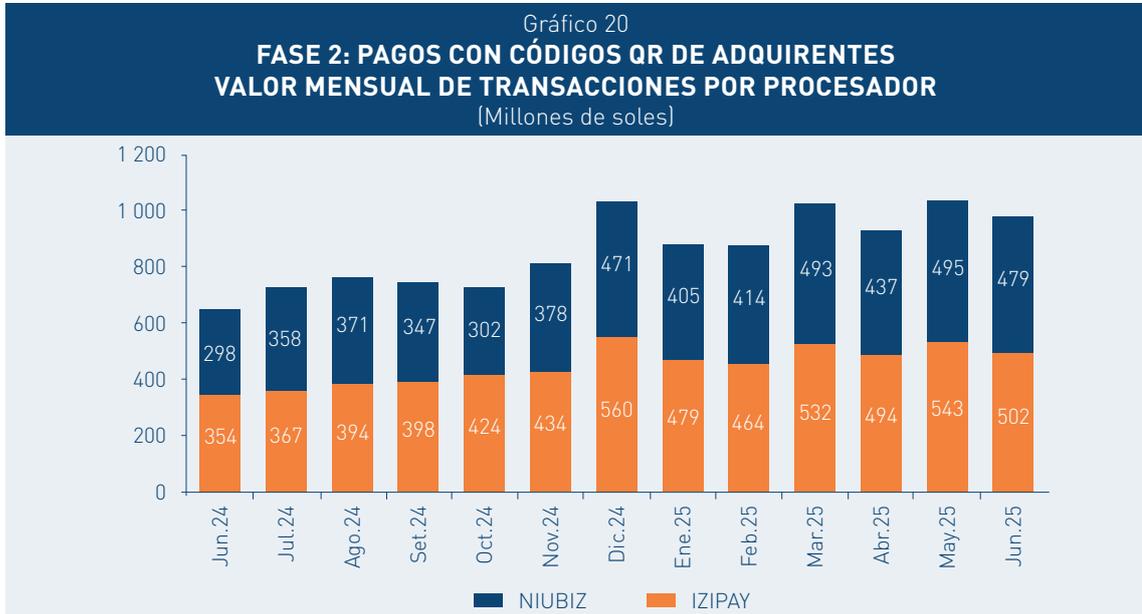
Fuente: CCE

28. **Además, el BCRP realiza el seguimiento de las operaciones con códigos QR emitidos por adquirentes, los mismos que crecen continuamente.** Desde el inicio de la interoperabilidad en Perú, los códigos QR han impulsado la digitalización de pagos, siendo cruciales para el modelo de pagos inmediatos en comercios. Mientras que los pagos de persona a persona (P2P) son gratuitos; los pagos de persona a comercio (P2M), realizados a través de Códigos QR dispuestos por los adquirentes y generados a través de un dispositivo POS, brindan servicios de valor agregado. Esto los diferencia de los Códigos QR impresos que se exhiben en las bodegas y tiendas de menor tamaño.

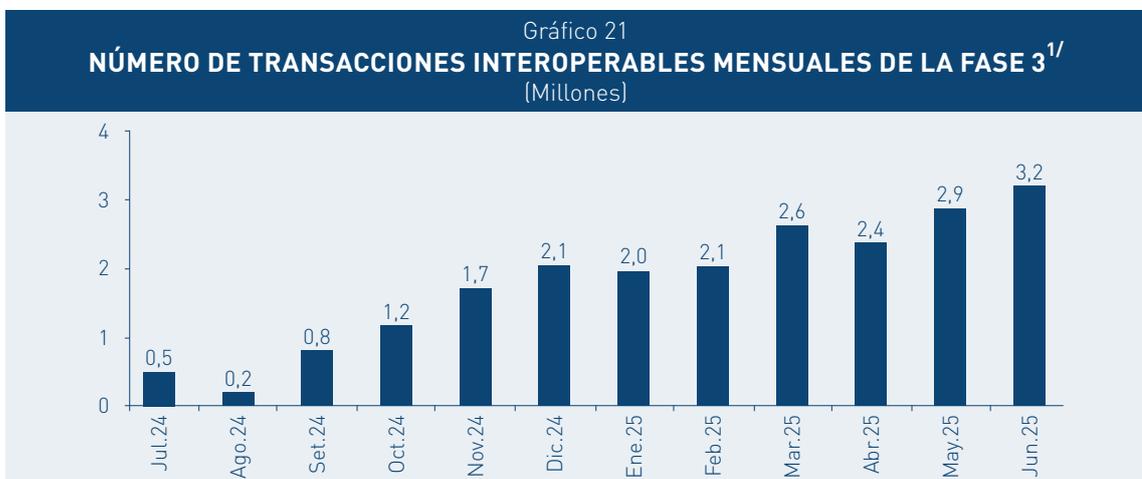
Desde la implementación de la Fase 2 en setiembre de 2023, se observó un incremento en el uso de códigos QR mostrados por los comercios. Estos pagos crecieron 58 por ciento, pasando de 18,7 millones en junio de 2024 a 29,6 millones en junio de 2025.



Al primer semestre de 2025, el valor de las transacciones se ha mantenido constante alcanzando más de 900 millones de soles a junio de 2025. El valor promedio por transacción se situó en 33 soles a junio de 2025, disminuyendo en el primer semestre de 2025.



29. **Con respecto al despliegue de la Fase 3 de la Estrategia, las empresas emisoras de dinero electrónico han seguido integrándose al ecosistema**, logrando avances significativos en términos de implementación técnica y operativa. Al respecto, Servitebca ha definido su estrategia de interoperabilidad a través de Visa Direct (sin incluir a la CCE), mientras que Pagos Digitales Peruanos (PDP) ha consolidado su crecimiento con un incremento en sus transacciones. Por su parte, GMoney se ha integrado a la CCE implementando dos modelos de procesamiento de pagos, lo que ha impulsado su crecimiento en volumen de transacciones. Tarjetas Peruanas Pre-Pago (TPP) viene operando con YellowPepper, y está pendiente su integración con la CCE. Al cierre del primer semestre las entidades registraron un número de transacciones de más de 3 millones mensuales.



1/ Se incluyen las transacciones de PDP hacia Yape y Plin y de GMoney y Prexpe a través de la CCE.
Fuente: Niubiz y CCE.

30. **Adicionalmente, el BCRP finalizó las mesas de trabajo en la que se trabajó, con la industria, definiciones que permitan avanzar en la implementación de la Fase 4 de la Estrategia de Interoperabilidad.** Esta fase busca incorporar a las *Fintech* y *Bigtech* en el ecosistema a través de un modelo de iniciación de pagos.

RECUADRO 4

MESAS DE TRABAJO DE INICIACIÓN DE PAGOS

El BCRP viene diseñando la Fase 4 de la Estrategia de Interoperabilidad cuyo alcance es la incorporación de nuevos actores al ecosistema de pagos a través de un modelo de iniciación de pagos. Este modelo permitirá que un usuario inicie una operación de pago a través de un tercero, llamado Proveedor de Servicios de Iniciación de Pagos (PSIP). Los PSIP podrán ser entidades (bancos, cajas, financieras, *Fintech*, *Bigtech*, etc.) que han obtenido el consentimiento de sus clientes para acceder a la información de sus cuentas e iniciar pagos en su nombre.

Con la finalidad de conocer las perspectivas de la industria acerca de un modelo de iniciación de pagos para el país, en mayo de 2024 el BCRP inició la ejecución de mesas de trabajo. Sin perjuicio de los lineamientos, estándares y en general las decisiones que finalmente decida adoptar el BCRP en esta materia a manera ilustrativa las principales conclusiones de estas mesas de trabajo fueron las siguientes:

a) Definición de iniciación de pagos (may-24)

- Los principales beneficios de la iniciación de pagos serían mejorar la experiencia de los clientes y desarrollar nuevos servicios (comercio electrónico, P2P y pago de servicios).
- Los principales riesgos que se debe atender de manera efectiva son la seguridad de la información y el fraude.
- Se deben definir estándares de APIs, las cuales deben operar en un esquema 24/7 y estar disponibles al 99,9 por ciento.
- El modelo de conexión con un agregador central es el preferido por las entidades dado que minimiza el esfuerzo de integración entre entidades financieras y *Fintech*.

b) Principios de iniciación de pagos (jul-24)

Se propusieron los siguientes principios aplicables a los participantes en el modelo de iniciación de pagos:

- Transparencia e información al cliente
- Seguridad, privacidad y protección de datos
- Acceso no discriminatorio
- Prevención de conflictos de interés
- Interoperabilidad
- Alto nivel del servicio
- Orientación al usuario

c) Experiencia, requisitos y obligaciones para los participantes (set-24)

- Se identificaron lineamientos de experiencia de usuario en el flujo de iniciación de pagos.
- La autenticación del usuario ordenante en el entorno de su entidad financiera se reconoció como el momento más complejo en el flujo.
- Los PSIP deberán registrarse ante el BCRP, tener solvencia económica, tener un capital mínimo, respetar límites de operaciones, contar con estándares de continuidad y certificaciones de seguridad, y no mover fondos de los usuarios.

- Es recomendable la participación obligatoria para las entidades proveedoras de cuentas.

d) Ciberseguridad y fraude (nov-24)

- El consentimiento del usuario debe ser claro, informado, limitado a la transacción en curso, con fecha de caducidad y fácil renovación.
- Es recomendable un sistema centralizado para gestionar los consentimientos.
- Los procesos de “conoce a tu cliente” (KYC, por sus siglas en inglés) deben ser robustos, con estándares mínimos para vincular a los comercios para minimizar riesgos de fraude.
- El uso de estándares OAuth2, OpenID Connect y mTLS es recomendable para una implementación inicial ágil, antes de adoptar FAPI 2.0.

e) Monetización y estructura de costos (ene-25)

- Se discutieron tres modelos de monetización según el cobro que realizaría la entidad proveedora de cuentas al PSIP por consultas a las APIs: gratuitas, freemium (cobro a partir de cierto umbral) y pago por consumo.
- Los modelos gratuitos facilitan la expansión del servicio, pero requieren financiamiento o subsidios para la implementación de una infraestructura robusta.
- El modelo freemium tuvo consenso entre los potenciales PSIP, pero requiere definir bien los umbrales de cobro para garantizar incentivos para todos los actores.
- El modelo de pago por consumo es respaldado por los proveedores de cuentas ya que incentiva la innovación y mejora continua del servicio, pero podría generar altos costos para los PSIP.

f) Gobernanza (feb-25)

- El modelo híbrido se eligió como el más conveniente ya que equilibra la supervisión regulatoria con la flexibilidad del sector privado e innovación.
- El BCRP debe establecer estándares técnicos y operativos obligatorios y debe disponibilizar espacios de prueba regulatorios (sandboxes).
- El BCRP debe centralizar y gestionar un directorio único de iniciadores de pago que estén debidamente registrados y cumplan con los respectivos estándares.
- El BCRP debe implementar un sistema centralizado de seguimiento a la operación, así como un sistema de reporte y monitoreo en tiempo real.
- Se deben establecer mecanismos de resolución de disputas ágiles y transparentes.

g) Estándares de APIs (mar-25)

Se identificó la operación centralizada con alta estandarización como la opción más conveniente y se lograron consensos técnicos respecto a los principales estándares a implementar:

- RESTful, mensajería JSON y documentación OAS3 como base técnica.
- ISO 20022 como base semántica.
- TLS y mTLS como capa de transporte.
- JWT, JWS y JWE para contenido del mensaje.
- OAuth 2.0 con Authorization Code + PKCE y OpenID para autenticación.
- API de consentimiento, con registro por usuario, opción de limitarlo por periodo y capacidad auditable.

31. **Tras la exitosa implementación de la estrategia de interoperabilidad, el 25 de marzo de 2024 se emitió el Reglamento de los Niveles de Calidad de los Servicios de Pago Interoperables¹⁷**, con el objetivo de establecer estándares mínimos de cumplimiento obligatorio para las Entidades Reguladas que eleven los niveles de disponibilidad, eficiencia y rendimiento de los servicios de pago. En un contexto de crecimiento sostenido en el uso de pagos digitales, impulsado por la estrategia de interoperabilidad, se detectaron espacios de mejora durante los periodos de marcha blanca y recopilación de información (iniciado en setiembre de 2024) establecidos en el Reglamento de los Niveles de Calidad de los Servicios de Pago Interoperables.
32. **En marzo de 2025, el Reglamento de los Niveles de Calidad de los Servicios de Pago Interoperables fue modificado a través de la Circular No. 005-2025-BCRP, a fin de que el ecosistema de pagos digitales continúe funcionando de manera segura y eficiente.** Esta Circular establece mecanismos más claros para el reporte de información, simplifica el esquema de sanciones por incumplimientos y permite la suspensión de entidades que presenten fallas recurrentes. Además, se ha planificado una implementación por etapas para facilitar una transición ordenada hacia el cumplimiento de los altos estándares de calidad, permitiendo que cada fase se consolide de forma robusta antes de avanzar a la siguiente.
33. **El valor de la interoperabilidad en los pagos digitales se muestra en los resultados de un estudio reciente del Fondo Monetario Internacional (FMI) y en la experiencia de distintos países.** Dicha información documenta sus múltiples beneficios, tales como la promoción de la inclusión financiera, el fomento de la competencia y el impulso a la innovación.

RECUADRO 5 EL VALOR DE LA INTEROPERABILIDAD

La interoperabilidad es un elemento clave para masificar el uso de los pagos digitales, al permitir que cualquier usuario realice transacciones de manera inmediata y segura, independientemente del proveedor de servicios de pago que utilice. Su objetivo central es eliminar la necesidad de que pagador y receptor pertenezcan a la misma entidad para efectuar pagos de bajo valor, reduciendo así las fricciones en las transacciones y disminuyendo la dependencia del efectivo.

En base a lo anterior, un estudio reciente publicado por el Fondo Monetario Internacional (FMI)¹⁸ documenta los beneficios de la interoperabilidad en los sistemas de pagos digitales, siendo estos los puntos clave:

- **Aceleración de la inclusión financiera:** La interoperabilidad es un factor crítico para los reguladores en economías en desarrollo que buscan impulsar la adopción de pagos digitales como un paso hacia una mayor inclusión financiera. La integración de redes previamente fragmentadas puede, de manera sustancial, potenciar la aceptación de la plataforma consolidada y, por ende, la inclusión de la población, al facilitar las transferencias de bajo valor que históricamente se realizaban en efectivo. Un ejemplo pertinente es la implementación de Pix en Brasil, donde aproximadamente el 76 por ciento de la población adulta utiliza este sistema, fomentando la inclusión de millones de personas que antes no tenían acceso a servicios financieros formales¹⁹.

17 Reglamento de los niveles de calidad de los Servicios de Pago Interoperables provistos por los Proveedores, Acuerdos, Sistemas de Pagos y Proveedores Tecnológicos (Circular No. 0009-2024-BCRP).

18 Copestake, A., Kirti, D., Martinez Peria, M. S., & Zeng, Y. (2025). Integrating Fragmented Networks: The Value of Interoperability in Money and Payments (Working Paper No. WP/25/126). International Monetary Fund.

19 <https://cdn-www.bcb.gov.br/en/pressdetail/2588/nota>

- Alineación de incentivos en la red: La interoperabilidad establece una red unificada, lo cual alinea los incentivos de los actores privados, incentivándolos a perfeccionar sus plataformas para competir dentro de dicho ecosistema compartido. Este mecanismo competitivo promueve la mejora continua en la calidad del servicio, la innovación sostenida y una experiencia de usuario optimizada. En Brasil, por ejemplo, tras el lanzamiento de Pix, los ingresos de los bancos tradicionales por pagos disminuyeron un 8 por ciento entre 2020 y 2021, lo que los obligó a innovar y ofrecer mejores servicios para competir con los nuevos actores²⁰.
- Aumento de la adopción y el uso: La interoperabilidad tiene el potencial de incrementar significativamente la adopción y el uso de los pagos digitales al unificar redes que, de otro modo, operarían de forma fragmentada. Al respecto, el estudio del FMI, basándose en datos de la Interfaz Unificada de Pagos (UPI) de India, muestra que la interconexión de dos redes puede incrementar el uso total de pagos digitales a nivel nacional en más de un 50 por ciento en el año posterior a la integración. Ejemplos concretos de esta tendencia son la propia UPI en India, que ahora representa más del 80 por ciento de los pagos digitales minoristas, y Pix en Brasil, que se convirtió en el método de pago más utilizado del país en un corto período²¹.
- Desbloqueo de beneficios de red: Al facilitar una comunicación fluida entre diversas plataformas de pago, la interoperabilidad habilita las ventajas inherentes a la unificación de redes sin la necesidad de centralizar el control en una única entidad privada. Esto otorga a los usuarios la autonomía para seleccionar la plataforma de su preferencia, mientras acceden a la totalidad de la red de usuarios. En India, por ejemplo, la arquitectura de UPI ha permitido a los pequeños negocios recibir pagos de clientes que utilizan diferentes aplicaciones. Según la información del Global Findex 2021 del Banco Mundial, bajo el indicador de la posesión de una cuenta bancaria o de dinero móvil en población adulta, India ha alcanzado una tasa de inclusión financiera del 80 por ciento en solo seis años, un logro que sin su infraestructura pública digital habría tardado casi cinco décadas en concretarse²².

En Perú, el rol del BCRP ha sido crucial en la masificación de los pagos digitales. Desde 2022, viene liderando la Estrategia de Interoperabilidad de los Pagos Minoristas iniciada a través de la Circular No. 024-2022-BCRP e implementada de forma progresiva (por fases), la cual ha impulsado un ecosistema de pagos más integrado, inclusivo, eficiente y competitivo. Este liderazgo ha sido resaltado recientemente en una publicación del BIS²³, en la que destacan al país como una experiencia exitosa donde el rol activo del BCRP fue un factor clave para lograr la interoperabilidad.

Cabe destacar que, además de su rol normativo, el BCRP también actúa como articulador entre el sector público y privado, generando espacios de coordinación efectivos, reduciendo las asimetrías de información y asegurando que las decisiones regulatorias se sustenten en evidencia técnica y buenas prácticas internacionales. Esta labor ha permitido integrar a un mayor número de participantes al ecosistema, fortaleciendo la competencia y acelerando la adopción de pagos digitales en segmentos de la población tradicionalmente dependientes del efectivo.

20 <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/econographics/fast-payments-in-action-emerging-lessons-from-brazil-and-india/>

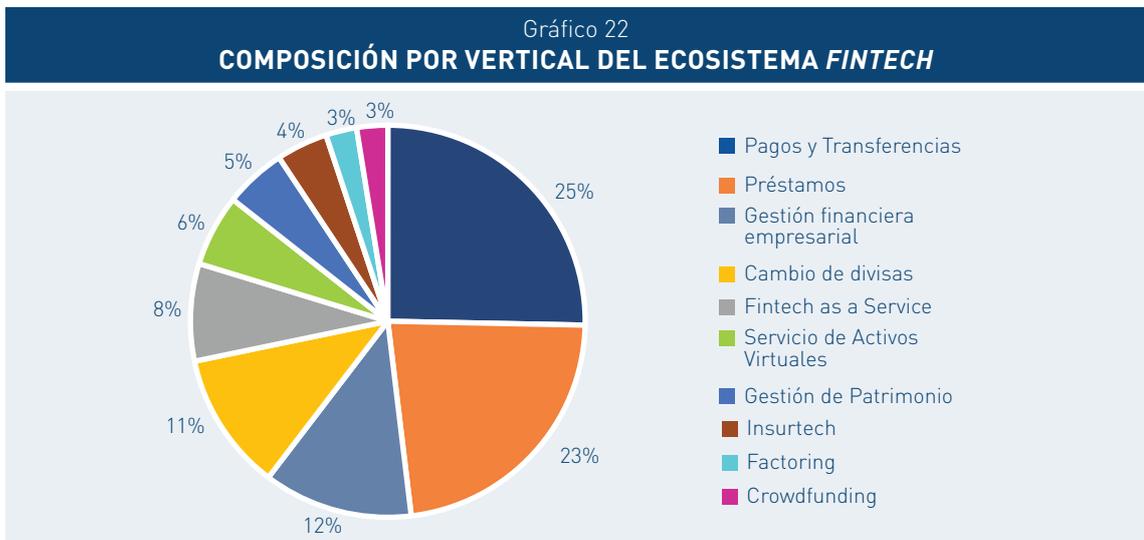
21 <https://www.2tokens.org/blog/pix-and-upi-payment-success-stories-what-lessons-can-stablecoins-and>

22 Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2021). The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19. World Bank Group.

23 Aurazo, J., Franco, C., Frost, J., & McIntosh, J. (2025). Fast payments and financial inclusion in Latin America and the Caribbean. BIS Papers.

III. SECTOR *FINTECH*

34. De acuerdo con EY Law, a diciembre de 2024 (última información pública disponible) se registraron 237 *Fintech* en Perú (versus 203 en 2023). Del total de *Fintech*, el 25 por ciento opera en el segmento de pagos y transferencias, el 23 por ciento en el de préstamos, el 12 por ciento ofrece servicios de gestión financiera empresarial y el 11 por ciento se dedica al cambio de divisas.



Fuente: EY Law, 2024. Las plataformas de *leasing* financiero están incluidas en la categoría de Préstamos.

35. A junio de 2025, el saldo de financiamiento otorgado por el sistema financiero a empresas del sector *Fintech* asciende a S/ 11 millones²⁴.



Fuente: Registro Crediticio Consolidado (RCC) - SBS.

24 Este monto corresponde a 36 empresas *Fintech* de financiamiento y de cambio de divisas identificadas en el registro crediticio consolidado de la SBS.

En el primer semestre de 2025, el saldo de crédito del sistema financiero a las *Fintech* de financiamiento se redujo de S/ 14,18 millones a S/ 10,98 millones, debido principalmente a la amortización de S/ 2,4 millones por parte de una empresa de arrendamiento de equipos de cómputo. Por su parte, el saldo de crédito otorgado a las *Fintech* de cambio de divisas se redujo de S/ 139 mil a S/ 75 mil. Cabe indicar que el financiamiento otorgado por el sistema financiero a las *Fintech* de este segmento es de muy corto plazo y para fines de cobertura de las posiciones de cambio que asumen como producto de sus operaciones.

A. Pagos²⁵

36. **El registro de acuerdos de pagos con tarjeta (APT) del BCRP incluye a las entidades participantes en dichos acuerdos, categorizadas bajo los roles de red de pago con tarjetas, emisor, adquirente y facilitador de pagos.** Los facilitadores de pago que operan en el Perú son *Fintech* dedicadas a la provisión de soluciones de procesamiento de pagos con tarjetas a los comercios, a través de la instalación de botones, interfaces de pago en sus páginas web y terminales de puntos de venta.



Fuente: Circular 0027-2022-BCRP.

La información reportada por los facilitadores de pago muestra que estos procesaron compras con tarjetas por un valor de aproximadamente S/ 2 200 millones en junio de 2025. Por su parte, el número de pagos con tarjetas procesados en junio de 2025 alcanzó los 36,0 millones.

B. Cambio de Monedas²⁶

37. El *spread* del tipo de cambio promedio de las *Fintech* en los últimos doce meses representa el 44 por ciento del ofrecido por las soluciones bancarias digitales de cambio de monedas²⁷.

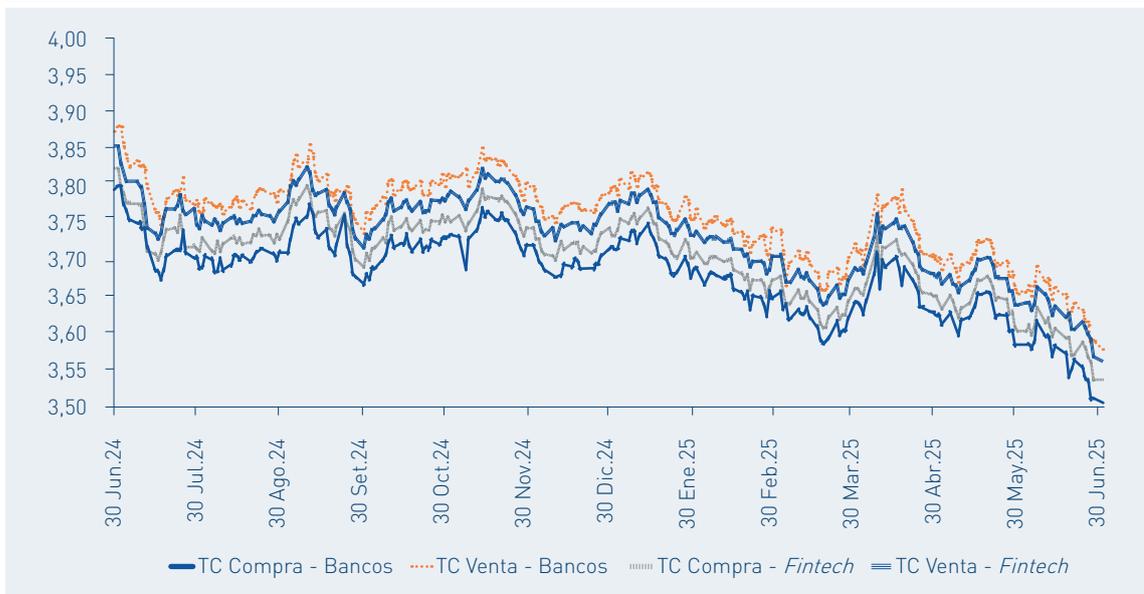
²⁵ Empresas que ofrecen soluciones de pago a los comercios a través de la instalación de botones, interfaces de pago en sus páginas web y terminales de puntos de venta. Cabe señalar que también existen empresas *Fintech* que ofrecen otros servicios de pagos, como transferencias de fondos a través de un aplicativo móvil.

²⁶ Las *Fintech* de cambio de monedas son plataformas digitales que permiten la compra y venta de moneda extranjera, principalmente dólares americanos, ofreciendo cotizaciones más ventajosas para el cliente en comparación con los bancos tradicionales.

²⁷ Corresponde a las soluciones digitales implementadas por los bancos grandes para hacer frente a la competencia de las casas de cambio digital.

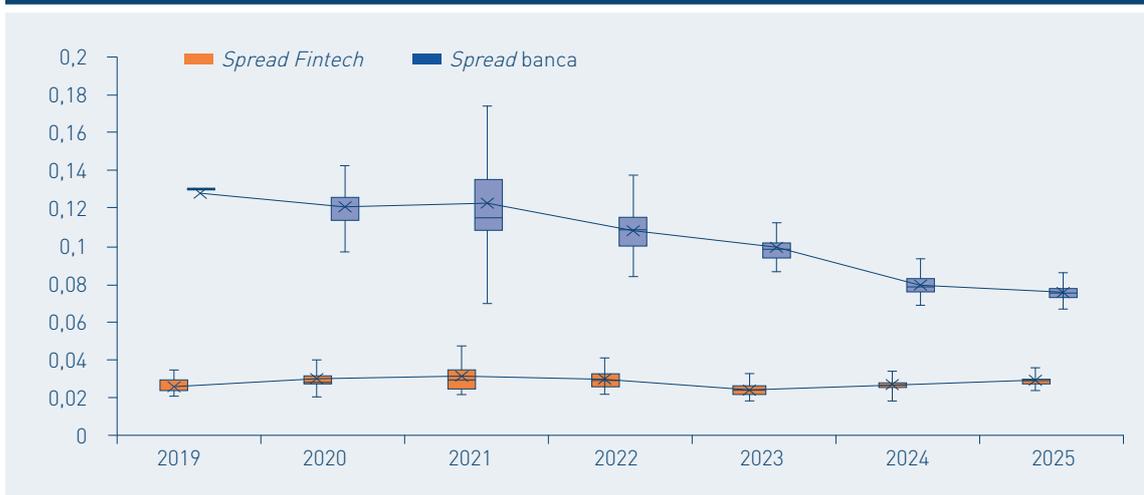
A junio de 2025, el *spread* promedio de los últimos 12 meses *Fintech* fue de S/ 0,029 versus S/ 0,077 de la banca (en junio de 2024, estos fueron de S/ 0,025 y S/ 0,090, respectivamente). Por su parte, el promedio del *spread* cambiario, así como su variabilidad, ofrecido por las soluciones bancarias digitales de cambio de divisas en el segmento minorista ha continuado reduciéndose.

Gráfico 25
TIPO DE CAMBIO PROMEDIO DE LA BANCA Y LAS FINTECH



Fuente: *Fintech* de cambio de divisas y soluciones digitales de bancos grandes.

Gráfico 26
SPREAD CAMBIARIO – PLATAFORMAS FINTECH Y BANCARIAS



Fuente: *Fintech* de cambios y soluciones digitales de Bancos.

38. En el semestre, las *Fintech* que operan en este segmento han implementado una serie de herramientas y soluciones innovadoras para sus clientes.

Así, una *Fintech* ha incorporado nuevas opciones de transferencia bancaria para realizar operaciones de cambio, como el servicio de “transferencia por partes”, que permite al cliente consolidar múltiples envíos de dinero en una sola operación de

cambio de divisas, sin incurrir en costos adicionales²⁸. Otras *Fintech* han implementado el servicio de “operaciones multicuentas”, el cual facilita a las empresas optimizar la gestión de sus operaciones cambiarias, permitiéndoles transferir fondos desde diversas cuentas bancarias (en distintos bancos) hacia una única plataforma que se encarga de redistribuir los montos a las cuentas indicadas por el cliente.

Para los clientes del sector empresarial, se han introducido nuevas funciones que permiten a las empresas conocer los tipos de cambio promedio diario, implementar herramientas de analítica que facilitan la toma de decisiones cambiarias, y configurar alertas de precios en tiempo real. Estas innovaciones han contribuido a que las *Fintech* fortalezcan su presencia en el sector empresarial, ofreciendo soluciones más alineadas a las necesidades operativas del cliente.

Además, se observa una mayor inversión en seguridad digital, en línea con la adopción de mayores estándares de seguridad de la información. Así, se ha incorporado: i) cifrado de bases de datos; ii) distribución de la información en diferentes servidores; iii) uso de tecnologías avanzadas, como los *firewalls* avanzados (WAF, por sus siglas en inglés), que supervisan y controlan las comunicaciones entre el sistema y los usuarios, y las redes privadas virtuales (VPN, por sus siglas en inglés), que permiten establecer conexiones seguras entre el usuario y la plataforma; y iv) políticas de retención estandarizadas (que plantean los plazos y mecanismos para el almacenamiento y eliminación segura de la información), que buscan garantizar la protección de la información y brindar mayor confianza a los usuarios.

C. Financiamiento

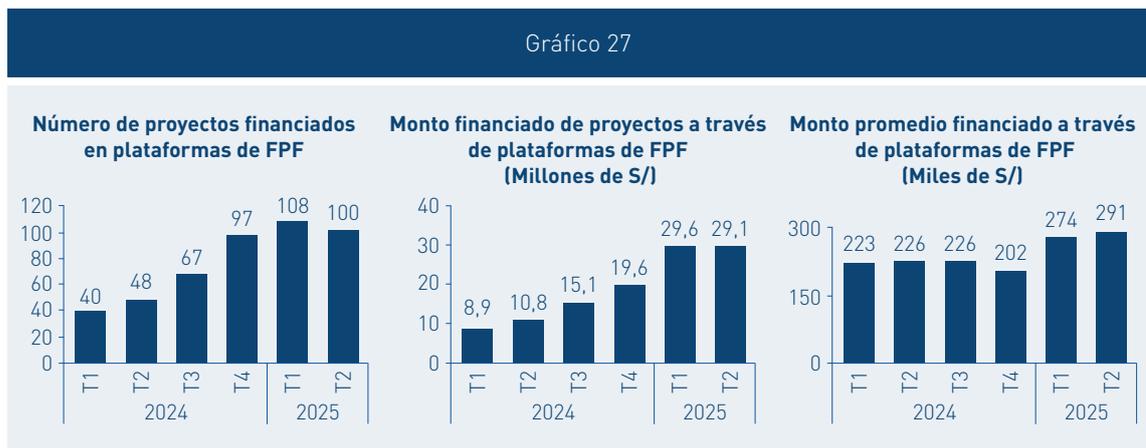
39. Estas empresas facilitan la provisión de financiamiento para personas naturales y jurídicas a través de plataformas digitales, bajo alguna de las siguientes modalidades:
- Financiamiento participativo o *crowdfunding*, en la que múltiples participantes (Inversionistas) financian el Proyecto de una empresa o persona (Receptor), generalmente a través de una plataforma virtual. Este puede clasificarse como:
 - i) **Financiamiento participativo financiero (FPF)**, donde los Inversionistas buscan un retorno financiero, asignando recursos a un Proyecto. Esta modalidad está regulada y supervisada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).
 - ii) **Financiamiento participativo no financiero**, donde los participantes no buscan un retorno (por ejemplo, caridad o donaciones).
 - Financiamiento no participativo, donde están incluidas las operaciones financiadas por un solo prestamista:
 - i) **Préstamos directos y P2P**, donde el prestamista es directamente la empresa *Fintech* o una sola persona natural o jurídica que presta a través de una plataforma *Fintech*.

28 Bajo la modalidad tradicional, los usuarios debían efectuar varias transferencias por separado, lo que implicaba mayores gastos operativos y posibles restricciones bancarias.

- i) **Factoring.** Algunas *Fintech* consideradas en esta categoría financian facturas con los aportes de múltiples inversionistas (*crowdfactoring*). Sin embargo, desde el punto de vista de la SMV, no son consideradas como plataformas de financiamiento participativo financiero y, por ende, no se encuentran bajo su ámbito de supervisión.

Financiamiento participativo financiero (FPF)

40. Esta actividad puede realizarse a través de la modalidad de Préstamo y de Valores (financiamiento a cambio de valores representativos de capital o de deuda), y es regulada y supervisada por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).
41. En el primer semestre de 2025, se han financiado 208 proyectos (2,4 veces el número de proyectos financiados en el mismo semestre de 2024) por un total de S/ 58,7 millones (tres veces el monto financiado en el mismo semestre de 2024). Cabe resaltar que el crecimiento registrado durante el periodo corresponde exclusivamente a una sociedad administradora de plataforma de FPF.



Fuente: Portal web SMV.

42. A junio de 2025, el mercado peruano cuenta con tres sociedades administradoras de FPF con licencia de funcionamiento, dos menos que el año anterior tras la cancelación voluntaria de una de ellas y la revocación de la autorización de funcionamiento de la otra. De estas entidades autorizadas, solamente una canaliza financiamiento de forma continua; la segunda mantiene la licencia, pero no ha realizado desembolsos luego de publicar su primer proyecto en su plataforma; y la tercera, que obtuvo recientemente autorización de funcionamiento, aún no publica proyectos a financiar.

Asimismo, en junio de 2025, una nueva empresa obtuvo la autorización de organización como sociedad administradora de FPF y se encuentra en proceso de completar los requisitos para obtener la autorización de funcionamiento, para lo cual cuenta con un plazo máximo de un año (que es el periodo de vigencia de la autorización de organización).

Financiamiento no participativo²⁹:

43. **Préstamos:** Dentro del segmento de préstamos, se pueden identificar dos tipos principales de *Fintech*. Por un lado, aquellas que otorgan crédito a micro y pequeñas empresas (MYPE), las cuales suelen exigir garantías para sus colocaciones o minimizar su riesgo de crédito mediante una cuidadosa selección de clientes, basada en información transaccional obtenida en alianza con otras empresas.

Por otro lado, están las *Fintech* que conceden préstamos a personas naturales, enfocándose principalmente en montos bajos y plazos cortos. En algunos casos, estos créditos se destinan a la adquisición de activos productivos. Además, dependiendo de su modelo de negocio, algunas de estas *Fintech* también pueden requerir garantías para otorgar financiamiento.

En este segmento, diversas plataformas han anunciado que, como parte de su plan estratégico, tienen la intención de obtener autorización como entidades financieras supervisadas (licencia de empresa de crédito, financiera o incluso sociedad administradora de fondos de inversión). Esta transición responde tanto a la necesidad de obtener fondeo de inversionistas institucionales como a la búsqueda de mayor legitimidad ante sus inversionistas, clientes y el propio regulador. Esta evolución refleja un proceso de madurez del sector, impulsado por la necesidad de sostener el crecimiento, acceder y diversificar sus fuentes de fondeo, y construir mayor confianza en el mercado.

Cabe resaltar que el crecimiento del sector se apoya en alianzas con participantes del ecosistema financiero y digital, incluyendo entidades financieras, procesadores de pago, *marketplaces*, aseguradoras y plataformas logísticas, entre otros.

44. **El *Banking-as-a-Service* (BaaS) es una innovación financiera que permite que entidades no bancarias (incluyendo las *Fintech*) ofrezcan servicios financieros mediante alianzas con bancos comerciales.** Este modelo presenta un crecimiento sostenido y proyecciones favorables, aunque conlleva riesgos para los bancos, como ciberseguridad y riesgos reputacionales. En el siguiente recuadro se analiza la evolución del BaaS a nivel internacional y local.

RECUADRO 6

BANKING AS A SERVICE: INFRAESTRUCTURA BANCARIA PARA FINTECH Y TERCEROS

Concepto y funcionamiento

El Banco de Pagos Internacionales (BIS 2024) conceptualiza el *Banking-as-a-Service* (BaaS) como un modelo de prestación de servicios financieros, en el que los bancos ofrecen su infraestructura y capacidades bancarias para que entidades no bancarias ofrezcan productos y servicios financieros. Esta innovación financiera se debe a los recientes avances tecnológicos. Específicamente, el desarrollo de las interfaces de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés) que consisten en protocolos informáticos que permiten la comunicación entre dos sistemas de información lo cual agiliza la integración de productos y servicios financieros.

El ecosistema BaaS constituye una compleja red de relaciones entre diversos participantes, pero generalmente incluye a los siguientes:

²⁹ Los préstamos directos y P2P, así como las operaciones de *factoring*, están sujetos a las tasas máximas de interés compensatorio y moratorio que fija el BCRP, pero no están supervisadas por la SBS ni por la SMV.



- Bancos (entidades tradicionales). Actúan como proveedores de servicios financieros y son el pilar central del modelo BaaS debido a que suministran los productos financieros que los intermediarios no bancarios ofrecen a los clientes finales.
- Entidades no bancarias (intermediarios). Desempeñan el rol de interfaz directo con los clientes. Usualmente son *Fintech* o *Bigtech*, pero también podrían ser empresas no financieras (empresas del sector real, e-commerce, entre otros). Estas entidades están encargadas de la distribución de servicios financieros, por lo que buscan mejorar la experiencia del usuario y ofrecer soluciones personalizadas y digitales.
- Plataformas proveedoras de BaaS. Asumen el rol de proveedor de tecnología, facilitando la conexión entre bancos y entidades no bancarias. A través de API, buscan garantizar la interoperabilidad entre los sistemas de los bancos y de las entidades no bancarias.

Los bancos cuya infraestructura tecnológica es avanzada usualmente optan por desarrollar su propio soporte tecnológico con el objetivo de conectarse directamente con los intermediarios sin depender de plataformas proveedoras. Esto les permite tener mayor control sobre la operativa de las relaciones con terceros, flexibiliza la personalización de servicios y representa una ventaja competitiva en costos y seguridad de la información.

La gran ventaja de la innovación financiera BaaS es que reduce las barreras de entrada al sistema financiero para las *Fintech* y otras entidades no bancarias. A través del acceso a infraestructura bancaria ya regulada y operativa, estas entidades pueden ofrecer servicios como cuentas digitales, pagos y préstamos sin afrontar los elevados costos de licenciamiento y cumplimiento regulatorio. Asimismo, este modelo evita la necesidad de construir capacidades tecnológicas, negociar con redes de pago o contar con *know-how* especializado, lo que permite ofrecer productos financieros en tiempos más cortos y con mayor escalabilidad.

Además de facilitar la entrada de nuevos actores, el BaaS se posiciona como un canal innovador de monetización para los bancos tradicionales mediante el aprovechamiento de su infraestructura tecnológica, licencia regulatoria y experiencia acumulada. Según la encuesta realizada por la proveedora londinense de software para servicios financieros Finastra, el 86 por ciento de las instituciones financieras tradicionales considera que el BaaS es un medio para hacer crecer sus negocios y generar ingresos adicionales³⁰.

Crecimiento y perspectivas del mercado de BaaS

Durante los últimos años, el mercado de BaaS a nivel global ha experimentado un notable crecimiento. En 2024 alcanzó un tamaño de mercado de USD 716 mil millones y mantiene perspectivas de crecimiento positivas en los próximos años. De esta manera, se proyecta alcanzar un tamaño de mercado de USD 1 829 mil millones para el año 2029, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 21,4 por ciento.³¹

Según la consultora Mordor Intelligence³², el crecimiento del mercado se debe principalmente a la creciente demanda de servicios financieros, la rápida digitalización y la amplia disponibilidad de API. Asimismo, otro factor es la creciente popularidad de la banca en línea que ha permitido a los clientes acceder a diversos servicios, como transferencias de fondos, extractos de cuenta y compras en línea. Ello sumado a los avances a nivel global en *Open Finance* ha permitido el ingreso de las *Fintech* al ecosistema BaaS, lo cual ha contribuido a abordar la demanda de los servicios financieros digitales e incluso atender nichos muy específicos como pagos transfronterizos para PYMES, financiamiento alternativo para emprendedores, entre otros.

30 Finastra (2025). *Financial Services State of the Nation 2024*. En: "<https://www.finastra.com/sites/default/files/file/2025-02/state-of-the-nation-report-2024.pdf>"

31 Business Research Company (2025). *Banking as a Service Global Market Report*. En: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/banking-as-a-service-baas-global-market-report>

32 Mordor Intelligence (2024). *Banking as a Service market (2024-2029)*.

Cabe resaltar que la región con mayor adopción de soluciones BaaS es América del Norte (Estados Unidos y Canadá). Sin embargo, se prevé que, en los próximos años, la región Asia-Pacífico experimente un crecimiento más acelerado. En América Latina, Brasil es el país que registra mayor avance en la implementación de este modelo.

Casos de uso

A **nivel internacional**, se identifica una tendencia global hacia la transformación digital. De esta manera, se identifica que el 98 por ciento de entidades bancarias ha empezado a realizar algún cambio hacia la modernización operativa y la inversión estratégica en tecnologías de vanguardia (Finastra 2024). En este contexto, las entidades priorizan áreas como BaaS y la inteligencia artificial generativa (Gen AI), que están transformando el panorama de los servicios financieros.

Asimismo, existen actores muy relevantes que están impulsando el crecimiento del sector. Algunos proveedores tecnológicos especializados, como Helix en Estados Unidos, y entidades bancarias, como JP Morgan Chase, han desarrollado alianzas estratégicas con *Fintech* para ofrecer servicios BaaS. En Brasil, destacan jugadores como Nubank, que trabaja con plataformas BaaS como Dock para facilitar la emisión de tarjetas y el procesamiento de pagos. En Canadá, bancos como National Bank of Canada que trabaja con plataformas *Fintech* como Synctera para facilitar soluciones financieras. Estos actores han identificado como prioridades a la seguridad de la información y el cumplimiento regulatorio, lo que los ha impulsado a asociarse con proveedores tecnológicos, incluidos aquellos enfocados en inteligencia artificial (IA) para la detección de fraudes y delitos financieros como el lavado de dinero.

Por su parte, a **nivel local**, a través de alianzas con entidades bancarias, algunas *Fintech* han lanzado servicios como cuentas de ahorro interoperables, que permiten a los usuarios realizar transacciones entre diferentes bancos de manera completamente digital. Por otra parte, otras instituciones bancarias han comenzado a ofrecer servicios especializados para empresas digitales y *Fintech* en distintas etapas de desarrollo. Estas ofertas incluyen desde plataformas de *Open Banking* para empresas no financieras consolidadas, que requieren soluciones más avanzadas y transacciones complejas, hasta financiamiento dirigido a *startups*, que necesitan recursos para crecer rápidamente y desarrollar su infraestructura tecnológica.

Además, se tiene previsto explorar nuevas alternativas y establecer asociaciones estratégicas con otros actores del mercado, como bancos de segundo piso³³ y bancos de desarrollo. Por otro lado, algunas entidades bancarias están implementando soluciones a través de API para sus clientes empresariales, lo que facilita la creación de ecosistemas de información y servicios financieros integrados entre el sector bancario y empresas de diversas industrias, lo que facilita pagos, recaudos y gestión de efectivo en tiempo real.

Aspectos regulatorios del BaaS

En términos generales, en las distintas jurisdicciones aún no existe un marco regulatorio específico que se enfoque en el BaaS. Por ejemplo, en Estados Unidos, donde este modelo tiene mayor relevancia, aún no cuenta con una regulación formal. Sin embargo, se ha desarrollado una guía interinstitucional³⁴ que, si bien no tiene efecto de ley ni impone requisitos obligatorios para las entidades bancarias, tiene el objetivo de promover un enfoque más consistente en la gestión de riesgos asociados a las relaciones entre bancos y terceros, estableciendo principios basados en el nivel de riesgo.

A nivel latinoamericano, la adopción de este modelo está más avanzado en Brasil. Esto ha llevado al desarrollo de iniciativas regulatorias de este sector. En octubre de 2024, el Banco Central de Brasil

33 Un banco de segundo piso es una institución financiera que, en lugar de operar directamente con el público, proporciona financiamiento a otras entidades financieras, que a su vez canalizan estos recursos hacia los usuarios finales.

34 Esta guía fue elaborada por la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, la Corporación Federal de Seguros de Depósitos (FDIC) y la *Office of the Comptroller of the Currency* (OCC). En: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2023-06-09/pdf/2023-12340.pdf>



(BCB) aprobó la realización de una consulta pública para reglamentar los modelos de asociación en la prestación de servicios financieros bajo esquemas BaaS, a fin de mitigar los riesgos para el cliente, garantizar la transparencia y mejorar la estabilidad y eficiencia del sistema financiero. La propuesta establece conceptos clave, define responsabilidades, detalla los servicios permitidos e introduce requisitos para la contratación de servicios BaaS. Asimismo, incorpora medidas para aumentar la seguridad y claridad en los contratos, como la individualización de cuentas de clientes y la identificación del proveedor real del servicio.

En el caso de la regulación peruana, aún no existe un marco específico orientado al BaaS. No obstante, la SBS ha destacado que, dentro del perímetro regulatorio, las actividades innovadoras pueden ser desarrolladas a través de colaboraciones entre entidades financieras supervisadas y/o de éstas con las no supervisadas, por lo que el BaaS no está prohibido. En ese sentido, la SBS define a la entidad supervisada como la responsable de la provisión del servicio, de cara a los clientes y al supervisor.

Riesgos asociados al BaaS

Considerando las perspectivas favorables sobre el crecimiento del mercado de BaaS en los próximos años y que la regulación del BaaS es escasa o nula en la mayoría de las jurisdicciones, es posible identificar riesgos asociados a este modelo que deberían ser considerados por los reguladores en su proceso de formulación de políticas. Los principales riesgos asociados a las alianzas entre entidades bancarias y no bancarias son los siguientes:

- Seguridad de la información y ciberseguridad. Las vulnerabilidades en las API y los sistemas de terceros representan un punto crítico. Los ciberdelincuentes podrían explotar esas debilidades, comprometiendo la seguridad de la información y que conllevaría un incremento del fraude financiero.
- Riesgo de terceros. Cuando las conexiones entre bancos y entidades no bancarias se establecen a través de proveedores de plataformas BaaS, surge un riesgo de dependencia tecnológica. Esto puede reducir el control sobre las operaciones y aumentar la vulnerabilidad ante fallos o incumplimientos por parte de los socios tecnológicos.
- Riesgo reputacional. La reputación de los bancos tradicionales puede verse afectada por incidentes de seguridad, interrupciones del servicio o incumplimientos normativos en sus asociaciones BaaS. Además, los problemas en la calidad o el rendimiento de los servicios *Fintech* pueden generar una percepción negativa en los clientes.

Al respecto, el BIS enfatiza que los bancos deben identificar, evaluar, monitorear y gestionar los riesgos asociados a sus relaciones con terceros. Una adecuada gestión de estos factores puede prevenir pérdidas financieras considerables y disrupciones operativas.

Algunas *Fintech* han comenzado a expandirse a otros países de América Latina, aprovechando similitudes estructurales en la demanda crediticia y la informalidad económica. Cabe indicar que tecnologías como inteligencia artificial, analítica de datos y automatización de procesos son claves para escalar operaciones, mejorar la originación de préstamos y ofrecer servicios personalizados con bajos costos operativos.

Asimismo, las *Fintech* están diversificando sus modelos de negocio y ampliando su público objetivo. En ese contexto, se han identificado esquemas de financiamiento orientados a planes de salud, automóviles, bienes inmuebles, laptops e incluso al otorgamiento de microcréditos personalizados. En consecuencia, las *Fintech* atienden a micro emprendedores informales, trabajadores independientes y personas pertenecientes a los segmentos socioeconómicos B y C. Este enfoque incorpora el uso de datos alternativos, interfaces digitales amigables y condiciones de crédito más flexibles. Gracias a esta estrategia, se ha logrado ampliar de manera significativa la

base de usuarios con acceso a servicios financieros, al enfocarse en nichos específicos que tradicionalmente han sido poco atendidos por el sistema financiero convencional.

Las *Fintech* de esta vertical operan en un entorno tributario distinto respecto al del sistema financiero. En particular, los intereses cobrados por entidades no supervisadas están afectos al Impuesto General a las Ventas (IGV), mientras que las entidades financieras tradicionales bajo supervisión de la SBS están exentas de dicho tributo. Según algunas *Fintech* esta situación encarece el crédito formal digital, reduce la competitividad y limita el crecimiento de su sector. Al respecto, en 2023, INDECOPI ya se había pronunciado de manera similar en su Estudio de Mercado del Sector *Fintech*³⁵, donde concluyó que la aplicación del IGV vulneraba el principio de equidad tributaria y distorsionaba la competencia. Además, había recomendado incorporar a las *Fintech* formales dentro del régimen de exoneración del IGV.

45. *Leasing*: Este segmento *Fintech* ofrece financiamiento a través de operaciones de arrendamiento financiero, en las que el arrendador cede el uso y disfrute de un bien (mueble o inmueble) al cliente o arrendatario, mediante el pago de unas cuotas periódicas que incluyen el coste de esa cesión más los intereses y gastos de financiación.

Algunas *Fintech* del sector están ampliando su oferta de servicios para cubrir nuevas necesidades del mercado y así expandir su base de clientes. Por ejemplo, una *Fintech* especializada en financiamiento médico planea lanzar un servicio de leasing para equipos médicos, dirigido a clínicas privadas. Este nuevo producto busca cubrir una necesidad recurrente en clínicas privadas que enfrentan restricciones financieras para renovar o adquirir tecnología para la atención del paciente.

46. *BNPL*: La modalidad *Buy Now, Pay Later* es una solución digital, habilitada por la tecnología, para otorgar financiamiento, usualmente sin intereses, al comprador final de bienes (principalmente de consumo), a través de la plataforma de los comercios afiliados que venden dichos bienes. Este financiamiento lo pueden proveer entidades del sistema financiero y *Fintech*.

Las soluciones BNPL desarrolladas están optimizando continuamente sus procesos mediante el uso de la inteligencia artificial. Estas innovaciones han permitido que algunas *Fintech* enfocadas en sectores como tecnología, electrodomésticos, moda y educación optimicen su modelo de riesgo y ofrezcan opciones con plazos superiores a 12 meses. Por otro lado, otras *Fintech* están trabajando en afiliarse a *marketplaces* internacionales, así como también en terminales de punto de ventas (POS).

47. *Factoring*: Estas *Fintech* están orientadas a las MYPE (proveedores de empresas grandes) y presentan ciertas ventajas frente a otras opciones de financiamiento, ya que permiten a las MYPE obtener liquidez inmediata de manera 100 por ciento online y sin trámites largos; para que, de este modo, las MYPE puedan: i) pagar a proveedores y empleados; ii) reducir los gastos administrativos relacionados con el cobro; iii) reinvertir los recursos más rápidamente; y iv) generar nuevos negocios.

35 INDECOPI (2023). *Estudio de Mercado del Sector Fintech en el Perú*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6215160/5476585-estudio-de-mercado-del-sector-Fintech-en-peru.pdf?v=1713476412>

Gracias a la digitalización de sus operaciones, las *Fintech* de *factoring* pueden proveer liquidez a las MYPE en un plazo menor que las entidades financieras tradicionales. Por ejemplo, algunas *Fintech* desembolsan el efectivo en un plazo de dos a tres días o, incluso, en el mismo día si la MYPE es un cliente recurrente.

Adicionalmente, las *Fintech* de cara al cedente, empresa que recibe financiamiento a cambio de entregar su factura con el deudor, ofrecen dos modalidades de *factoring*: con recurso y sin recurso. En el primer caso, en caso el deudor falle en pagar la factura, el cedente es responsable de cumplir con el pago hacia la *Fintech*. Por otro lado, en el segundo, en caso de impago del deudor, la *Fintech* asume la pérdida directamente.

Los principales modelos de negocio identificados en el segmento *Fintech* de *factoring* son los siguientes:

- Múltiples inversionistas puedan financiar una misma operación o factura (*crowdfactoring*)³⁶. Los inversionistas transfieren fondos a las cuentas bancarias propias de la *Fintech*, la que a su vez mantiene la titularidad de la factura negociable en CAVALI. En caso de un evento de no pago, la *Fintech* se encarga de realizar los trámites judiciales respectivos.
- Los fondos de los inversionistas que escogen las facturas en las que invertirán también se mantienen en las cuentas bancarias propias de la *Fintech*, pero los inversionistas mantienen la titularidad de la factura. Por ello, en caso de un eventual impago, los inversionistas realizan el trámite judicial para exigir el pago de la factura. Cabe mencionar que un inversionista debe adquirir el íntegro de una factura, es decir, se trata de financiamiento P2P.
- El inversionista accede a un *pool* de facturas negociables, lo que le permite obtener exposición a un sector económico específico o a un conjunto diversificado de sectores, en lugar de a una única factura. Este enfoque favorece la diversificación de la cartera de inversión y disminuye el riesgo de concentración en un solo proyecto.

De acuerdo con información de PRODUCE³⁷, en el primer semestre de 2025, el mercado de *factoring* registró un crecimiento significativo, reflejado en el crecimiento del número (21,1 por ciento respecto al mismo periodo de 2024) y el monto de operaciones con facturas negociables (22,9 por ciento respecto al mismo periodo de 2024). En este contexto, las *Fintech* de *factoring* más que duplicaron su participación relativa en el mercado total de *factoring*³⁸ (de 1,12 por ciento en junio de 2024 a 2,88 por ciento en junio de 2025).

36 Alternativa de financiamiento en que la MYPE cede su factura a la *Fintech* de *factoring* para que esta pueda financiarla con la participación de múltiples inversionistas, quienes obtienen una rentabilidad por el porcentaje adquirido de dicha factura. Estas operaciones de financiamiento se realizan a través de las plataformas de las *Fintech* de *factoring*.

37 Informe mensual de Facturas Negociables - Junio 2025. https://www.producesempresarial.pe/wp-content/uploads/2025/07/454-Reporte-Factoring-Junio-2025_18.07.2025.pdf

38 Incluye la suma de los saldos de las operaciones de *factoring* de las empresas bancarias y empresas de *factoring* (*Fintech* y no *Fintech*) no comprendidas en el ámbito de la Ley General.

D. Mercado de capitales

48. En esta categoría se agrupa a las *Fintech* y plataformas que facilitan al público el acceso a productos de inversión (acciones, bonos, fondos mutuos), así como de administración del portafolio. En el último semestre, destaca el impulso a las operaciones retail digitales y el ingreso de firmas extranjeras que traen propuestas innovadoras. En esta vertical *Fintech* se observa la competencia entre empresas subsidiarias de holdings financieros, *Fintech* nativas y firmas extranjeras.
49. Mediante el desarrollo de herramientas digitales más eficientes y la creación de opciones innovadoras, el sector *Fintech* impulsa nuevas oportunidades para los inversionistas. Así, se observa el ingreso de gestores de fondos extranjeros al mercado peruano, que a través de sus apps buscan ampliar su alcance a inversionistas minoristas y ofrecer acceso al mercado de valores de Estados Unidos, permitiendo la negociación de acciones fraccionadas por montos mínimos relativamente bajos para expandir su base de clientes. Asimismo, se han concretado alianzas entre empresas locales y extranjeras destinadas a fortalecer la propuesta de valor en la gestión de activos, con base en la tecnología y menores comisiones.
50. Por su parte, las subsidiarias de *holdings* financieros han ampliado su oferta, favoreciendo las operaciones de bajo monto. Además del acceso a los fondos mutuos locales e internacionales, los clientes podrán invertir directamente en mercados bursátiles internacionales, reforzando la apuesta por el corretaje *retail* digital, con procesos de inscripción inmediata. De este modo, estas plataformas han registrado un crecimiento significativo en los últimos meses, tanto en términos de activos bajo administración como en número de clientes.
51. La creciente interacción entre actores tradicionales y nuevos participantes está impulsando un mercado de inversión más accesible y variado. La combinación de tecnología, modelos de negocio innovadores y apertura a mercados internacionales está transformando la experiencia del usuario, que ahora puede diversificar su portafolio con mayor facilidad y rapidez.

E. Regulación *Fintech* y de innovaciones financieras

52. **La SMV canceló y/o revocó la autorización de funcionamiento de dos sociedades administradoras de plataformas de FPF (Proyecto Crowd y Afluenta), pero otorgó autorización de organización a una nueva sociedad (Securite).**

Mediante la Resolución de Superintendente N° 015-2025-SMV/02, la SMV dispuso cancelar la autorización de funcionamiento de Proyecto Crowd Sociedad Administradora de Plataforma de Financiamiento Participativo Financiero S.A.C. (en adelante, la Sociedad Administradora), como sociedad administradora de plataforma de FPF bajo la modalidad de préstamos. Esta cancelación dictada por la SMV se realizó a pedido de parte, atendiendo la solicitud presentada por la propia Sociedad Administradora el 10 de enero pasado, conforme a lo dispuesto en el artículo 37 del Reglamento de la Actividad de FPF y sus Sociedades Administradoras.

Asimismo, mediante la Resolución de Superintendente N° 039-2025-SMV/02, la SMV dispuso revocar la autorización de funcionamiento de Afluente Perú Sociedad Administradora de Plataforma de Financiamiento Participativo Financiero S.A.C. (en adelante, la Sociedad Administradora), como Sociedad Administradora de Plataforma de FPF. La revocación dictada por la SMV se debió a que la Sociedad Administradora no había publicado, al menos, un proyecto en su plataforma durante los últimos 12 meses³⁹, lo cual es una condición exigida para mantener su autorización de funcionamiento, conforme a lo dispuesto en el artículo 37 del Reglamento de la Actividad de FPF y sus Sociedades Administradoras.

Por otra parte, mediante la Resolución de Intendencia General de Investigación e Innovación N° 2-2025-SMV/12.1, la SMV otorga autorización a Music Securities Inc. y a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ábaco para organizar una sociedad administradora de plataforma de FPF, la cual se denominará Securite Sociedad Administradora de Plataforma de Financiamiento Participativo Financiero S.A.C. Sin embargo, dicha autorización no habilita a la referida sociedad a realizar actividades de FPF, pues previamente debe obtener la autorización de funcionamiento.

53. **La SBS autorizó a un banco para realizar una prueba piloto de un modelo innovador en el marco de su *sandbox* regulatorio. Asimismo, ha publicado un proyecto normativo que modifica el reglamento del *sandbox* regulatorio, a fin de ampliar su alcance a empresas no supervisadas (como las *Fintech*).** En mayo de 2025, un banco local anunció el lanzamiento de la prueba piloto de una plataforma de negociación de criptoactivos para un grupo limitado de clientes, con autorización de la SBS y en el marco del *sandbox* regulatorio. El piloto tiene por objetivo familiarizarse con la tecnología *blockchain* que sustenta la negociación de estos activos digitales. Cabe indicar que el banco no tomaría posiciones en criptoactivos pues no cuenta con autorización para ello (una empresa extranjera especializada en el mercado cripto sería la contraparte de los clientes).

Además, recientemente la SBS ha publicado un proyecto normativo que modifica el reglamento para el desarrollo temporal de actividades a través de modelos novedosos (o *sandbox* regulatorio)⁴⁰, aprobado por la Resolución SBS N° 2429-2021, cuyo alcance actualmente se limita a empresas supervisadas por la SBS. Entre los cambios propuestos en el proyecto normativo, las empresas no supervisadas podrán participar en el *sandbox* regulatorio, sujeto al cumplimiento de ciertos requisitos⁴¹ y a la autorización para la prueba piloto por parte de la SBS. Además, se modifica el plazo de las pruebas piloto, ampliando la duración máxima a 18 meses, con la posibilidad de una renovación hasta por 12 meses adicionales, es decir, un periodo total máximo de 30 meses (actualmente, la duración máxima de las pruebas piloto es de 12 meses, renovable hasta un periodo total máximo de 24 meses). Con ello, se fomentaría el ingreso de más solicitudes de pruebas de modelos novedosos en el *sandbox*, incluyendo eventuales iniciativas de las *Fintech*.

39 En este caso, la sociedad administradora publicó un proyecto en su plataforma, por última vez, el 23 de marzo de 2024, y desde esa fecha no se había publicado ningún otro proyecto.

40 Nota de prensa "SBS abre el *sandbox* regulatorio a *startups*, *Fintech*, entre otros, para ampliar el acceso al sistema financiero". SBS, 22 de setiembre de 2025. <https://www.sbs.gob.pe/noticia/detallenoticia/idnoticia/3865>

41 Se requiere contar con políticas de seguridad de la información y ciberseguridad, medidas de protección al consumidor, gestión de riesgos y análisis del sistema de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, entre otros.

54. **Se incorporan a las sociedades gestoras de fondos de inversión no supervisadas por la SMV y a las empresas de *factoring* no comprendidas en el ámbito de la Ley General como sujetos obligados a informar a la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF-Perú).** Esta medida, establecida en el Decreto Supremo N° 008-2025-JUS, tiene como objetivo fortalecer el Sistema Nacional de Prevención y Lucha contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (LA/FT), alineándose con los estándares internacionales del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI).

En ese sentido, las entidades sujetas a esta nueva regulación deberán cumplir con lo establecido en la Resolución SBS N° 789-2018, que requiere la implementación de sistemas de prevención de LA/FT, la designación de oficiales de cumplimiento y la actualización de las políticas y procedimientos de debida diligencia. Ello implicará un desafío para la UIF-Perú en cuanto a lograr una implementación efectiva sin generar una sobrecarga regulatoria a las empresas pequeñas o con estructuras simples.

55. **Un informe de la SUNAT concluyó que las empresas de préstamos y/o empeño (incluyendo a las *Fintech* de préstamo) no están comprendidas en la inafectación del IGV aplicable a los servicios de crédito.**

Mediante el Informe N.º 000055 2025 SUNAT/7T0000, la SUNAT analizó si las empresas de préstamos y empeño, obligadas a inscribirse en el Registro de Empresas y Personas que efectúan Operaciones Financieras o de Cambio de Moneda de la SBS (Resolución SBS N° 00650 2024), se encuentran comprendidas en la inafectación del IGV prevista en el inciso r) del artículo 2 del Decreto Supremo N° 055 99 EF, Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, referida a los servicios de crédito.

Al respecto, la SUNAT precisó que dichas empresas no califican como Empresas de Operaciones Múltiples ni se encuentran bajo la supervisión de la SBS conforme a lo establecido en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, por lo que no están comprendidas en la inafectación del IGV.

IV. CONCLUSIONES

56. En el primer semestre de 2025, los pagos digitales continuaron su rápido crecimiento, impulsados por el mayor uso de billeteras digitales. Además, la supervisión de los sistemas de pagos confirmó el cumplimiento de estándares de seguridad y eficiencia, con una alta calidad en los servicios ofrecidos.

El Piloto de Innovación con Dinero Digital (CBDC) del BCRP inició su fase anual el 10 de marzo de 2025, luego de que se finalizara con éxito su fase de pruebas, registrando, a julio de 2025, a 107 226 usuarios activos y un promedio diario de 41 mil transacciones.

La Estrategia de Interoperabilidad del BCRP, desplegada progresivamente por fases, viene incrementando la adopción y uso de los pagos digitales en el país. La Fase 1 y la Fase 2 han generado más de 183 millones de transacciones mensuales, a junio de 2025. Esto se debe principalmente a la facilidad de uso de las billeteras, la creciente penetración de los Códigos QR en comercios y el aumento de los pagos a través de aplicativos bancarios.

Así, entre junio 2024 y junio 2025, el número de transacciones interoperables mensuales correspondientes a la Fase 1 aumentó 59 por ciento, mientras que, dentro de la Fase 2, las transferencias inmediatas con número celular en la CCE aumentaron en 323 por ciento y los pagos con códigos QR crecieron 58 por ciento.

57. El sector *Fintech* ha seguido evolucionando con un proceso de consolidación y expansión en segmentos estratégicos. En el conjunto de verticales analizadas, se observa una evolución caracterizada por la incorporación constante de innovaciones tecnológicas, la diversificación de modelos de negocio y una creciente interacción con el marco regulatorio. Si bien cada segmento presenta retos particulares en general se observa un avance hacia soluciones más eficientes, seguras y orientadas al usuario.

Las *Fintech* de Cambio de Divisas siguen ofreciendo *spreads* cambiarios más reducidos que la banca, si bien estas últimas vienen disminuyendo sus *spreads* producto de la mayor competencia. Las *Fintech* han introducido innovaciones que simplifican operaciones y reducen costos. Asimismo, para facilitar la toma de decisiones cambiarias, han incorporado herramientas analíticas y alertas en tiempo real que permiten a los usuarios contar con información actualizada y relevante. De igual modo, han optado por reforzar su seguridad digital mediante tecnologías avanzadas para proteger la información del cliente y generar confianza.

Las *Fintech* que ofrecen financiamiento no participativo continúan diversificando sus modelos de negocio, impulsadas por tecnologías como inteligencia artificial, analítica de datos y automatización de procesos para mejorar la originación de créditos y

ofrecer servicios personalizados a bajo costo. Algunas *Fintech* habrían mostrado la intención de solicitar autorización como entidades financieras supervisadas ante la SBS y la SMV. Esta evolución refleja un proceso de madurez del sector, impulsado por la necesidad de sostener el crecimiento, acceder y diversificar sus fuentes de fondeo, y construir mayor confianza en el mercado.

En el ámbito regulatorio, la SBS estaría evaluando implementar cambios normativos para permitir la participación de empresas no supervisadas. Por otro lado, el MINJUS incluyó a las sociedades gestoras de fondos de inversión no supervisadas por la SMV y a las empresas de *factoring* no comprendidas en la Ley General como sujetos obligados a reportar ante la UIF.