



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

SEPTIEMBRE 2024



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

Índice

Prólogo	3
Resumen	4
I. SISTEMA NACIONAL DE PAGOS.....	5
A. Pagos de Alto Valor	7
Sistema LBTR.....	7
B. Pagos de Bajo Valor	9
Transferencias Intrabancarias	10
Tarjetas de pago	12
Comisiones de tarjetas de pago.....	13
Sistema CCE.....	15
Acuerdo de Pago de Dinero Electrónico (APDE) Bim	17
C. Regulación y Supervisión.....	17
D. Interoperabilidad	20
E. Proyectos de Innovación	24
Pilotos de Innovación de Dinero Digital del BCRP	24
Plataforma de Pagos Minoristas del BCRP.....	29
Reporte de Pagos de Sudamérica	30
II. SECTOR FINTECH	32
A. Pagos.....	38
B. Cambio de Monedas	39
C. Financiamiento.....	41
D. Mercado de capitales	50
E. Regulación <i>Fintech</i> y de innovaciones financieras	50
III. CONCLUSIONES	50

Recuadros

Recuadro 1: Modificación de la ley de los sistemas de pagos y de liquidación de valores	19
Recuadro 2: Avance de la fase 4 de la Estrategia de Interoperabilidad	23
Recuadro 3: Heterogeneidad en el avance de la inclusión financiera a nivel regional	27
Recuadro 4: Plataforma de Pagos Minoristas del BCRP	30
Recuadro 5: Radar <i>Fintech</i> Perú 2023 de Finnovista	33
Recuadro 6: Desarrollo del Modelo Buy Now Pay Later (BNPL)	45

PRÓLOGO

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) tiene el mandato constitucional de preservar la estabilidad monetaria. Esto conlleva asegurar que la moneda nacional tenga un buen funcionamiento como reserva de valor, unidad de cuenta y medio de pago. Además, el BCRP, de acuerdo con la Ley N° 29440 y el Decreto Legislativo 1665, es el órgano rector de los Sistemas de Pagos y está facultado a dictar normas, reglamentos y medidas que aseguren que el Sistema Nacional de Pagos funcione de manera segura, eficiente, interoperable, transparente y se fomente la competencia y la innovación.

Los sistemas de pagos juegan un rol clave en los mercados financieros y en la estabilidad monetaria y financiera, dado que a través de ellos se efectúa la fase de liquidación de fondos de las transacciones que se realizan en los mercados de bienes y servicios, capitales, valores, productos derivados y de moneda extranjera. Por ello, es imprescindible contar con sistemas de pagos seguros y eficientes.

El BCRP sigue de cerca la evolución del Sistema Nacional de Pagos y del sector *Fintech*, que representa una fuente constante de innovación en la provisión de servicios financieros, con el fin de evaluar su buen funcionamiento. Además, el seguimiento de estos sectores es un insumo importante para evaluar el desarrollo del mercado de pagos y financiero y la implementación de la estrategia de interoperabilidad.

Como resultado de este análisis, el Banco Central de Reserva del Perú publicará desde el segundo semestre de 2024, el Reporte de los Sistemas de Pagos y Sector *Fintech* en el Perú (RPF). Este documento se preparó con información al cierre de junio de 2024. El siguiente número se difundirá en marzo de 2025 con cifras a diciembre de 2024.

RESUMEN

1. Durante el primer semestre de 2024, continuó el crecimiento de los pagos digitales en el país, favorecido por el uso de instrumentos de pago que ofrecen una mejor experiencia de uso por su: inmediatez, disponibilidad (horarios 24x7), identificación del beneficiario (transferencias inmediatas vía la CCE) y bajos costos o nulos (transferencias utilizando billeteras intra e interbancarias). Así, los pagos por cada adulto aumentaron 30 por ciento, pasando de 256 en 2023 a 334 en junio de 2024.

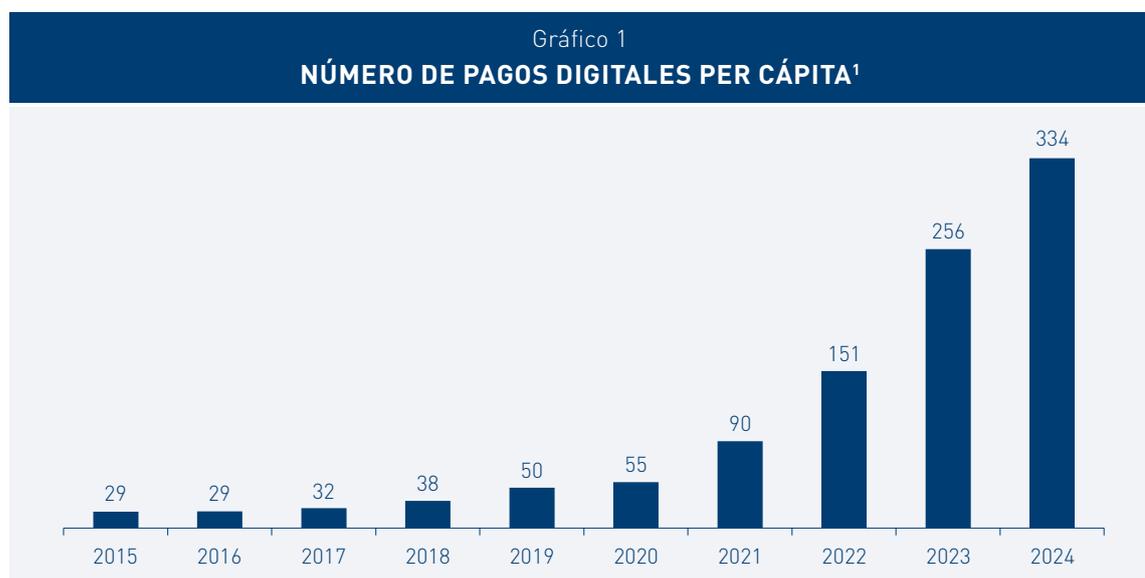
La Estrategia de Interoperabilidad ha asegurado la gratuidad de los pagos de bajo valor de persona a persona (P2P) y está sentando las bases para la sostenibilidad de los servicios de pagos digitales a través de la monetización de los pagos de persona a comercio (P2M), usando, entre otros, Códigos QR.

2. En agosto de 2024, se modificó el Reglamento de las Empresas de Servicios de Canje y Compensación y el Reglamento del Servicio de Compensación de Transferencias Inmediatas con el objetivo de establecer los lineamientos para el acceso de los Participantes Indirectos a las Empresas de Servicios de Canje y Compensación (ESEC) de forma segura y eficiente. Los participantes indirectos pueden ser entidades no financieras como *Fintech* y *Bigtech*, que provean servicios de pago a través de canales como billeteras digitales.
3. En setiembre de 2024, se publicó el Decreto Legislativo 1665 que modificó la Ley de Pagos (publicada el 2009) para adecuarla a los desarrollos recientes en el mercado de pagos, fortaleciendo las facultades de regulación y supervisión del Banco Central.
4. En cuanto al sector *Fintech*, las empresas que ofrecen préstamos mantienen su dinamismo, impulsado por la diversificación y especialización de los servicios financieros. Las *Fintech* locales desempeñan un papel relevante en fomentar la inclusión financiera, enfocándose en la parte de la población con una limitada experiencia en servicios financieros.

I. SISTEMA NACIONAL DE PAGOS

1. A junio de 2024, el Sistema Nacional de Pagos viene creciendo de forma intensiva.

Los pagos per cápita aumentaron de 256 en 2023 a un estimado de 334 para 2024. Esta adopción sugiere, aproximadamente, una operación diaria por persona. El mayor uso de pagos digitales proviene, principalmente, del uso de billeteras digitales.



1/ El número de pagos considera los últimos 12 meses a junio 2024. Para la población entre 18 y 70 años se toma la proyección del INEI para el año 2024.
Fuente: BCRP.

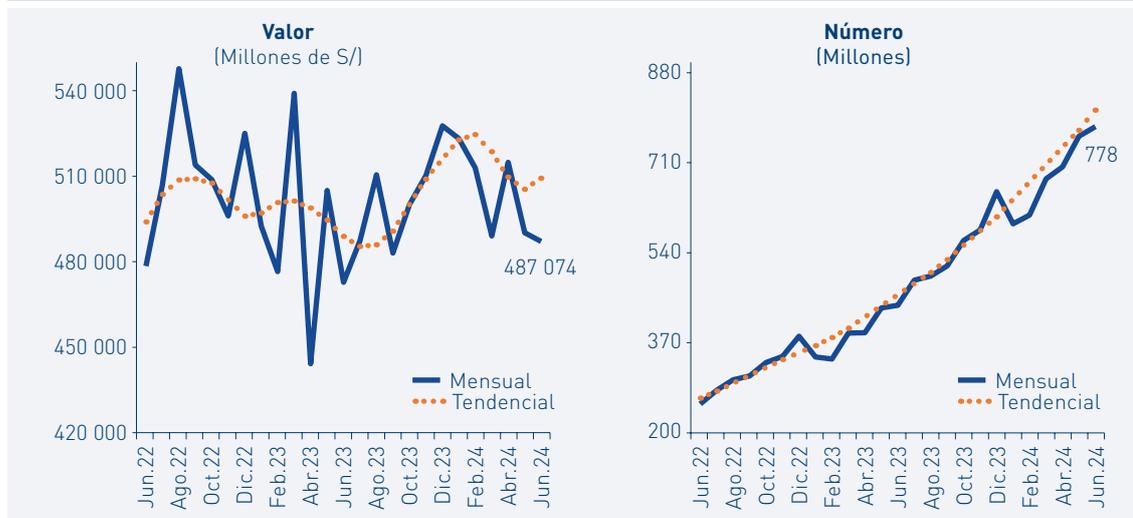
2. En este contexto, el Indicador de Pagos Digitales (IPD) tuvo, en promedio, 688 millones de operaciones durante los seis primeros meses del año 2024, 77 por ciento más que el número de pagos observado durante similar periodo del año anterior.

El IPD incluye operaciones de clientes de los participantes en el Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR)¹ del BCRP y pagos minoristas digitales (transferencias de crédito e inmediatas vía Cámara de Compensación Electrónica (CCE)², transferencias intrabancarias e interbancarias vía billeteras (incluye transferencias interoperables vía billeteras) y otros canales digitales, tarjetas de pago, débitos directos y operaciones con BIM).

1 Es un sistema administrado por el BCRP que permite la liquidación inmediata y definitiva de pagos de alto valor entre las entidades financieras del país, en tiempo real y de forma individual.

2 Es un sistema que permite la compensación y liquidación de pagos electrónicos entre los distintos bancos y entidades financieras en el Perú de determinados instrumentos de pago de bajo valor.

Gráfico 2
INDICADOR DE PAGOS DIGITALES



Fuente: BCRP.

Cuadro 1
PAGOS DE ALTO Y BAJO VALOR ¹
Promedio 6 meses (Enero - Junio)

Instrumento de Pago	Enero a Junio 2024			Participación (%)		Var. anual (%)	
	Valor	Número	Valor Promedio	Valor	Número	Valor	Número
ALTO VALOR	477 040	0,09	5 071 860	100,0	100,0	19,8	5,6
Sistema LBTR	477 040	0,09	5 071 860	100,0	100,0	19,8	5,6
- Clientes de los participantes	221 237	0,07	3 211 684	46,4	73,2	11,2	3,9
- Propias de los participantes	255 802	0,03	10 162 582	53,6	26,8	28,3	10,4
BAJO VALOR	296 043	688	430	100,0	100,0	-2,3	76,4
Transferencias Intrabancarias	223 847	456	491	75,6	66,2	-7,6	81,7
- Vía Software corporativo	109 723	9	11 648	37,1	1,4	-22,1	8,1
- Vía Otros canales ²	98 296	70	1 406	33,2	10,2	5,8	4,4
- Vía Billeteras digitales	15 828	376	42	5,3	54,7	87,8	114,9
Cheques intrabancarios	7 736	0,4	17 915	2,6	0,1	4,9	-3,0
Transferencias Interbancarias	5 991	89	68	2,0	12,9	224,8	272,0
- Vía Billeteras digitales	5 991	89	68	2,0	12,9	224,8	272,0
Sistema CCE	43 946	19	2 260	14,8	2,8	15,4	25,1
- Transferencias de crédito	24 295	3	7 480	8,2	0,5	8,1	-7,4
- Transferencias inmediatas	13 025	16	810	4,4	2,3	37,4	34,8
- Cheques	6 626	0,1	60 380	2,2	0,0	8,0	0,1
Acuerdo de Pago con Tarjetas	13 449	118	114	4,5	17,2	7,7	25,6
- Tarjetas de Débito	6 040	81	74	2,0	11,8	13,8	34,2
- Tarjetas de Crédito	7 409	37	199	2,5	5,4	3,1	10,3
Débitos automáticos	737	5	153	0,2	0,7	1,6	3,1
Acuerdo de Pago con Dinero Electrónico (Bim)	337	0,8	429	0,1	0,1	54,6	30,4
Indicador de Pagos digitales – IPD	502 918	688	731			3,0	76,5

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

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

- 3. Por su parte, la regulación viene promoviendo una mayor calidad y seguridad de los sistemas de pago.** Ello, mediante normas que establecen niveles mínimos de calidad de servicio, en el contexto de la interoperabilidad; y la regulación del ingreso de nuevas entidades, mediante normas que precisan el acceso indirecto al servicio de transferencias inmediatas de la CCE. Además, el Banco Central continúa impulsando la innovación en pagos mediante su Piloto de Dinero Digital, próximo a desplegarse.

A. Pagos de Alto Valor

Sistema LBTR

- 4. En el primer semestre del año, el promedio del valor de las operaciones en el Sistema LBTR aumentó en 19,8 por ciento respecto a similar periodo en 2023, por las operaciones propias; así como por las de los clientes de los participantes³.** Además, el número de operaciones registró un incremento del 5,6 por ciento en similar periodo de comparación.



Fuente: BCRP.

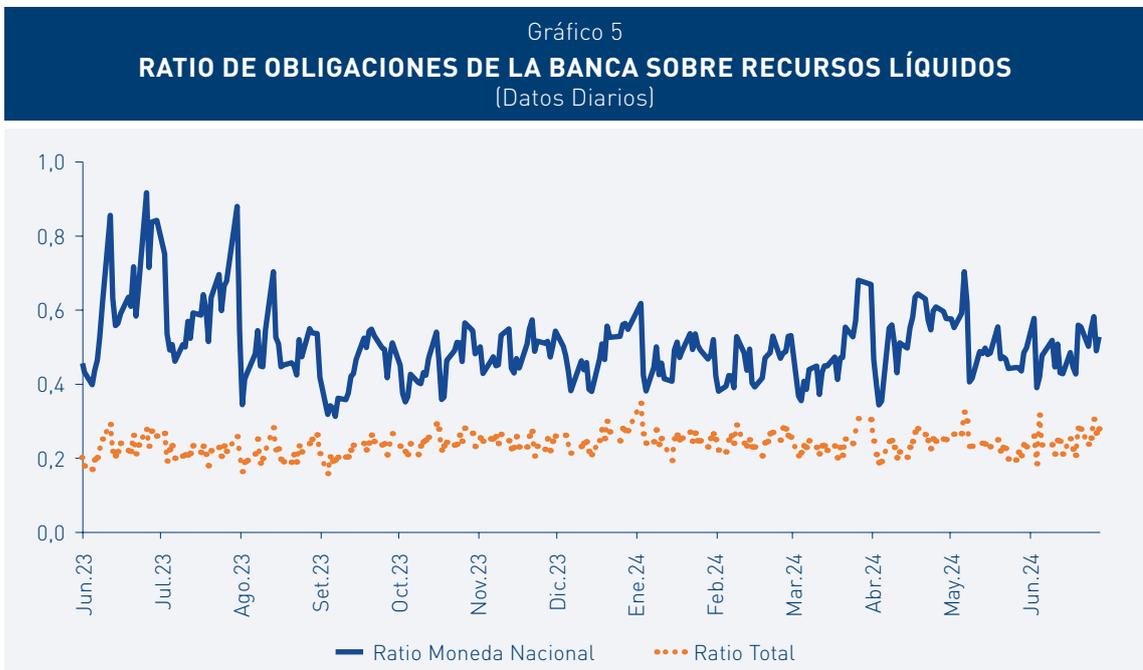
El valor de las operaciones propias de los participantes (préstamos, compra y venta de moneda extranjera) se incrementó en 28,3 por ciento y el de las transferencias por orden de clientes aumentó en 11,2 por ciento. En número, las operaciones propias aumentaron 10,4 por ciento y de clientes en 3,9 por ciento.

3 Transferencias de alto valor entre empresas.



Fuente: BCRP.

5. **El indicador de liquidez del sistema bancario se encuentra en niveles que muestran un bajo riesgo de incumplimiento de las obligaciones en el Sistema LBTR.** Asimismo, desde fines de 2023, el ratio presenta una menor volatilidad.



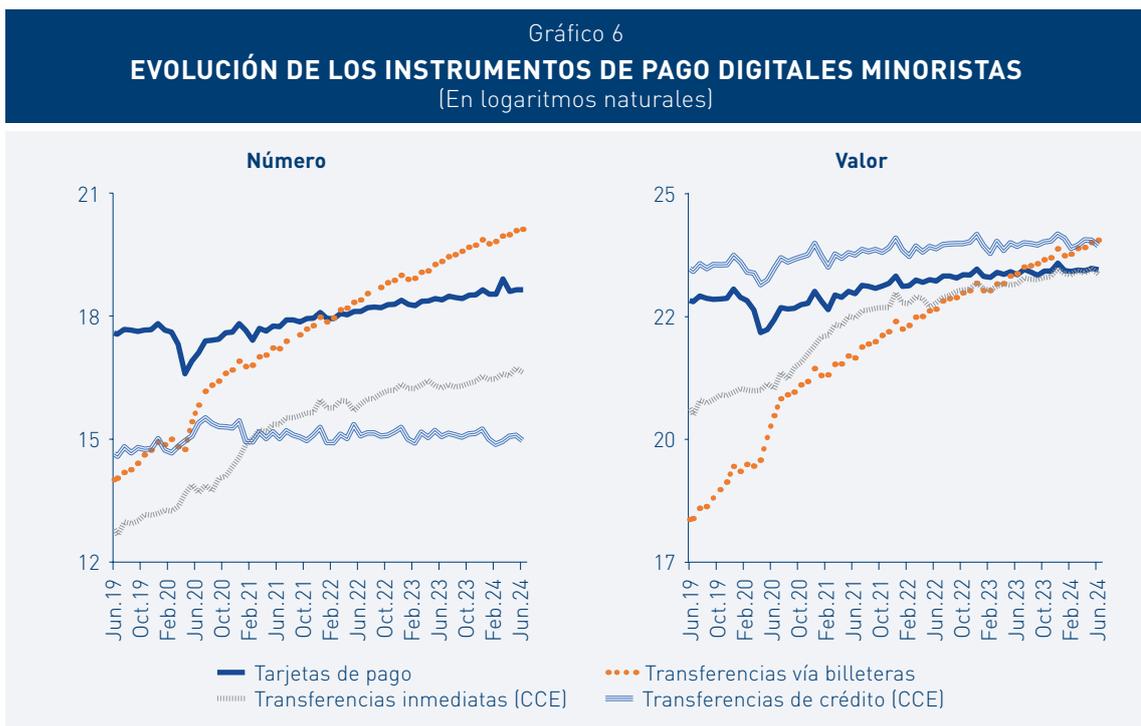
Fuente: BCRP.

El indicador de liquidez del sistema bancario compara las obligaciones diarias (cargos a sus cuentas por operaciones en el Sistema LBTR) de los participantes en el LBTR, respecto de los recursos líquidos mantenidos en el BCRP (cuenta corriente, CD BCRP

y depósitos overnight y a plazo). Niveles del indicador por debajo de 1 reflejan holgura de liquidez en el Sistema LBTR, representando un muy bajo riesgo.

B. Pagos de Bajo Valor

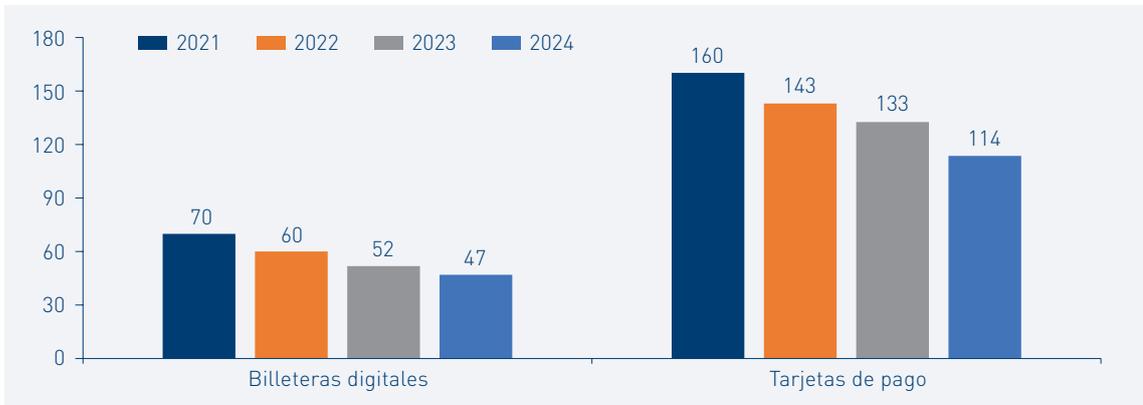
- Con relación al primer semestre de 2024, respecto a similar período de 2023, los pagos de bajo valor experimentaron, en promedio, un crecimiento de 76,4 por ciento en número, pero una disminución de su valor de 2,3 por ciento principalmente por una caída de transferencias intrabancarias de empresas corporativas⁴. El instrumento con mayor participación en el número de operaciones fue las transferencias intra e interbancarias a través de billeteras digitales (67,6 por ciento), por la creciente preferencia de las personas por este medio de pago digital.
- En contraste, el número de operaciones con transferencias CCE y tarjetas mostraron un crecimiento moderado. Cabe señalar que las transferencias de crédito, que en buena parte reflejan operaciones entre empresas, se redujeron en número en el período.



- Las transferencias vía billeteras digitales y las tarjetas de pago son los instrumentos digitales con los *tickets* promedios más bajos. Desde 2021, ambos instrumentos de pago han tenido reducciones en su valor promedio por transacción, lo cual implica un mayor uso en el ámbito de compras minoristas, en reemplazo del dinero en efectivo.

4 De acuerdo con la clasificación de deudores de la SBS.

Gráfico 7
EVOLUCIÓN DEL TICKET PROMEDIO DE LOS PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE PAGO DIGITALES MINORISTAS
 (Promedio Mensual del Periodo) ¹

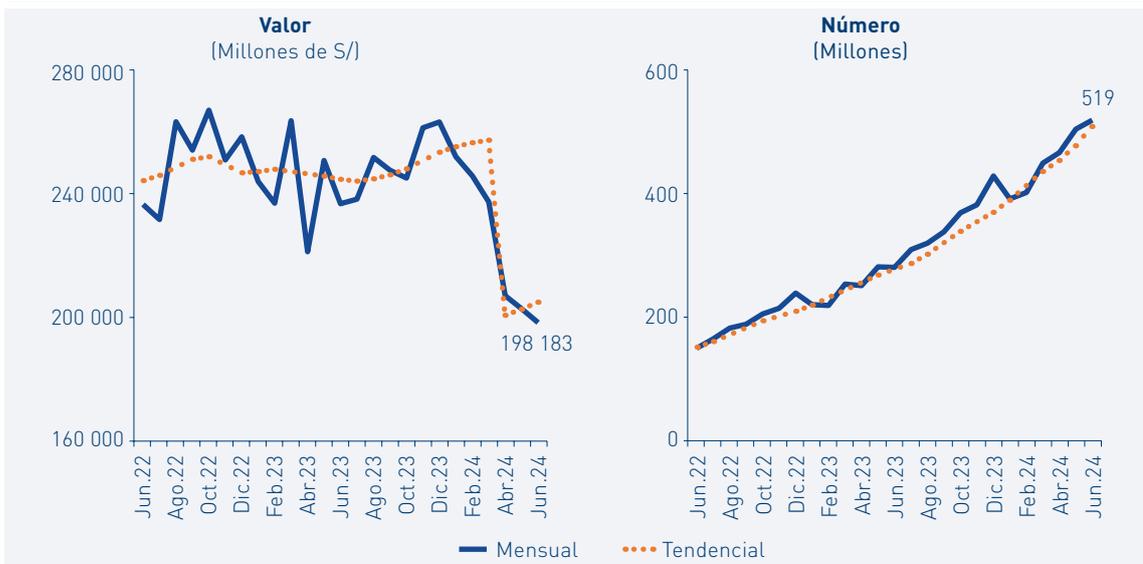


^{1/} Para el año 2024, se muestra el promedio del periodo comprendido entre los meses de enero a junio.
 Fuente: BCRP.

Transferencias Intrabancarias

- 9. Las transferencias intrabancarias registraron una reducción del 7,6 por ciento en valor y un incremento del 81,7 por ciento en número de operaciones en el primer semestre del 2024, respecto al mismo periodo del 2023.** La reducción de valor se dio, principalmente, por cambios en las operaciones de empresas corporativas. El incremento del número se explica por el aumento de los pagos mediante billeteras digitales.

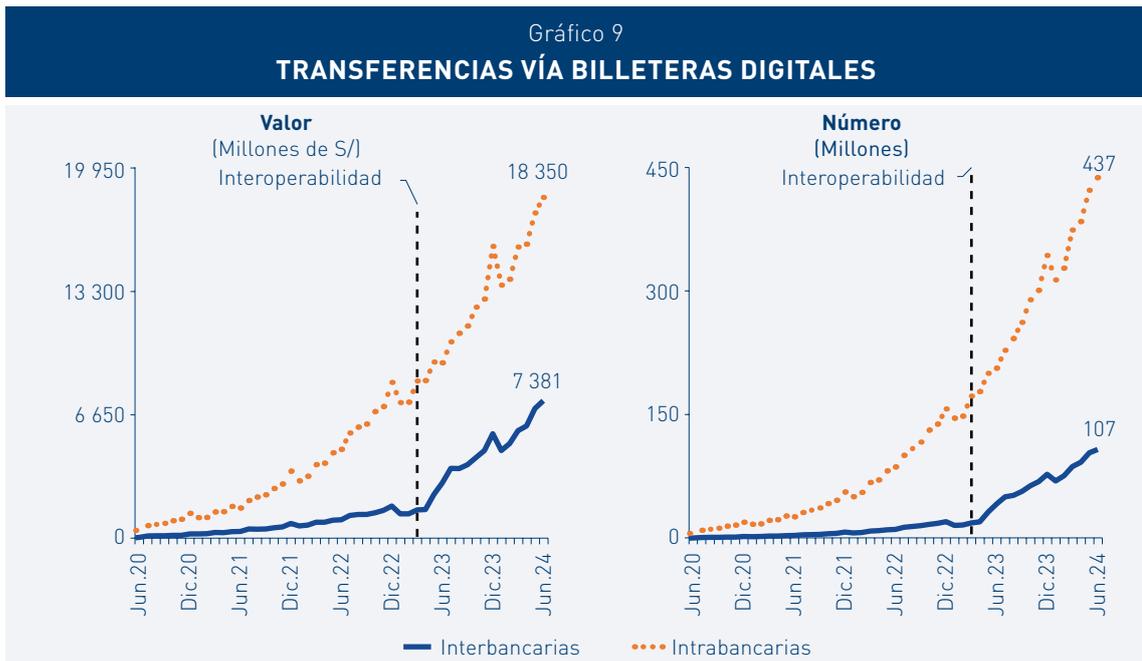
Gráfico 8
TRANSFERENCIAS INTRABANCARIAS



Fuente: BCRP.

- 10. Las transferencias realizadas a través de billeteras digitales (intra e interbancarias) se incrementaron en 133,8 y 112,4 por ciento en número y valor, respectivamente, entre el primer semestre del 2023 y de 2024.**

Actualmente, existen dos esquemas de pago vía billeteras interoperables: Yape, que incluye a entidades del sistema financiero como Banco de Crédito, MiBanco, CMAC Piura, CMAC Tacna, CMAC Trujillo y CMAC Huancayo; y Plin, que incluye a instituciones como BBVA, Interbank, Scotiabank, BanBif, CMAC Arequipa y CMAC Ica. Estos dos esquemas interoperan desde abril 2023, por lo que los usuarios de cualquiera de estas entidades pueden enviar dinero a clientes de otras entidades financieras, independientemente de que billetera usen.



- 11. El uso de billeteras digitales ha impulsado las transferencias interbancarias.** El crecimiento de las transferencias interbancarias es del 224,8 por ciento en el valor y del 272 por ciento en número.

Cuadro 2
TRANSFERENCIAS VÍA BILLETERAS DIGITALES
Promedio 6 meses (Enero - Junio) ¹

Transferencias	Enero a Junio 2024		Participación (%)		Var. anual (%)	
	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número
Total Transferencias	21 819	465	100	100	112,4	133,8
Transf. Intrabancarias	15 828	376	73	81	87,8	114,9
Transf. Interbancarias ²	5 991	89	27	19	224,8	272,0
- Yape	1 967	28	9	6	720,1	643,9
- Plin	4 025	61	18	13	150,8	203,3

1/ Valor en millones de soles y número en millones de operaciones.

2/ Las transferencias interbancarias vía Yape y Plin se realizan a través del riel de pago Visa Direct.

Fuente: BCRP.

Tarjetas de pago

12. En el primer semestre de 2024, comparado con el mismo periodo del año anterior, los pagos con tarjetas (crédito y débito) crecieron 7,7 y 25,6 por ciento en valor y número, respectivamente. Las tarjetas de débito tuvieron una mayor tendencia de crecimiento en valor y número.



Fuente: BCRP.

13. Los pagos con tarjetas están concentrados en pocos emisores. Estos emisores son bancos que también concentran un gran porcentaje de la cartera total de créditos del sistema financiero.



Fuente: BCRP.

14. El número de compras no presenciales (comercio electrónico) pagadas con tarjetas, principalmente con tarjetas de débito, vienen creciendo rápidamente.

Así, en el primer semestre del año, las compras no presenciales con tarjetas de débito crecieron 33,4 y 88,2 por ciento en valor y en número, respectivamente, con respecto a similar periodo del 2023. Por su parte, las compras no presenciales con tarjetas de crédito se incrementaron en 2,6 y 7,0 por ciento en valor y número, respectivamente.

Cuadro 3 PAGOS CON TARJETAS Promedio 6 meses (Enero - Junio) ¹						
Transferencias	Enero a Junio 2023		Enero a Junio 2024		Var. anual (%)	
	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número
Tarjetas de débito	5 307	60	6 040	81	13,8	34,2
Canal no presencial	1 408	12	1 878	23	33,4	88,2
Canal presencial	3899	49	4162	59	6,7	20,9
Tarjetas de crédito	7 183	34	7 409	37	3,1	10,3
Canal no presencial	1 515	5	1 555	6	2,6	7,0
Canal presencial	5668	29	5854	32	3,3	10,9
Total	12 490	94	13 449	118	7,7	25,6
Canal no presencial	2 922	17	3 432	28	17,5	63,4
Canal presencial	9 567	77	10 017	90	4,7	17,2

^{1/} Valor en millones de soles y número en millones de operaciones.
Fuente: BCRP.

Comisiones de tarjetas de pago

15. Las comisiones cobradas en el mercado de tarjetas de pago en Perú se han reducido de manera generalizada en los últimos doce meses. A junio de 2024, se registró una disminución interanual de 10 puntos básicos en la tasa de intercambio⁵ promedio en el mercado peruano (de 1,62 a 1,52 por ciento).

En la misma línea, la tasa de descuento cobrada por los adquirentes⁶ a los comercios se redujo en 12 puntos básicos (de 2,26 a 2,14 por ciento), mientras que la comisión aplicada por los facilitadores⁷ se contrajo en 35 puntos básicos (de 3,27 a 2,92 por ciento) en el mismo período de tiempo.

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

6 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.

7 Para el cálculo de las tasas de descuento de los facilitadores se utiliza la información de las siguientes entidades: Culqi, FPay, Izipay, Mercado Pago, PayU y Vendemás.

Cuadro 4
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERCAMBIO Y DE DESCUENTO,
POR TIPO DE TARJETA, CANAL Y SEGMENTO DE COMERCIO ¹

	Tasa de intercambio %		Tasa de descuento % (adquirentes)		Tasa de descuento % (facilitadores)	
	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número
Pagos con Tarjetas	1,62	1,52	2,26	2,14	3,27	2,92
Por tipo de tarjeta						
- Tarjeta prepago	1,40	1,48	1,94	1,84	3,36	3,05
- Tarjeta de débito	1,38	1,31	2,08	2,01	3,25	2,76
- Tarjeta de crédito	1,88	1,78	2,43	2,29	3,28	3,06
Por canal						
- Presencial	1,60	1,50	2,32	2,19	3,30	2,87
- No presencial	1,67	1,56	2,05	1,99	3,17	3,01
Por segmento de comercio						
- Aerolíneas	2,01	1,96	2,09	2,09	3,51	3,45
- Alojamientos	2,85	2,85	3,14	3,11	3,32	3,14
- Educación	1,82	1,79	2,33	2,27	3,44	2,92
- Electrodomésticos	1,84	1,87	2,30	2,44	3,32	3,11
- Farmacias	1,51	1,41	2,57	2,41	3,34	3,12
- Gasolineras	1,22	1,27	1,83	1,74	3,26	1,54
- Gobierno	0,60	0,52	0,96	0,84	3,26	2,47
- Microcomercios	1,02	0,99	2,68	2,62	3,34	3,10
- Otros	1,60	1,50	2,47	2,34	3,28	3,04
- Restaurantes	2,58	2,57	2,87	2,83	3,36	3,13
- Salud	2,00	2,00	2,77	2,62	3,39	3,03
- Servicios personales	2,59	2,55	2,75	2,71	3,52	3,22
- Supermercados	1,05	0,99	1,89	1,74	3,24	2,61
- Telecomunicaciones	1,73	1,49	1,95	2,13	3,87	3,63
- Tiendas por departamento	1,71	1,55	1,94	1,82	2,64	2,82
- Transportes	1,89	1,75	2,63	2,47	4,03	2,75

1/ Los campos que registran una caída en la comisión se resaltan en verde; aquellos que se incrementaron o mantuvieron su nivel se muestran en rojo.

Fuente: BCRP.

16. Por tipo de tarjeta, la tasa de intercambio muestra una reducción interanual similar en las tarjetas de débito y crédito. Asimismo, las tasas de descuento cobradas por adquirentes y facilitadores muestran una disminución en el período para las tarjetas de débito y crédito.

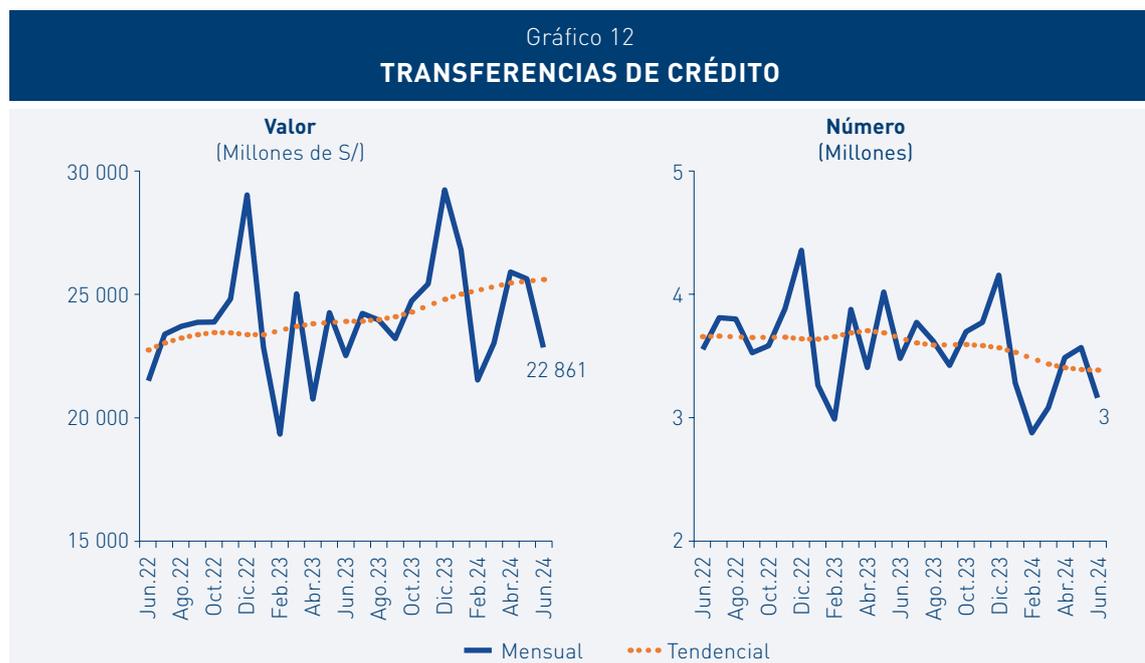
Destaca la caída de 49 puntos básicos (de 3,25 a 2,76 por ciento) de la tasa de descuento de las compras con tarjeta de débito procesadas por facilitadores en

los últimos doce meses. Al evaluar por tipo de canal, destaca la reducción en la tasa de descuento cobrada por los facilitadores en el canal presencial. Esta tasa de descuento ha tenido una disminución significativamente mayor que la de los adquirentes.

La dispersión de las tasas que se aplica en los diferentes sectores económicos se ha mantenido relativamente estable, evidenciando que la disminución de tasas ha sido uniforme entre todos los sectores. Cabe señalar que la desviación estándar de las tasas de descuento es inferior a la que se observa en las tasas de intercambio entre sectores.

Sistema CCE

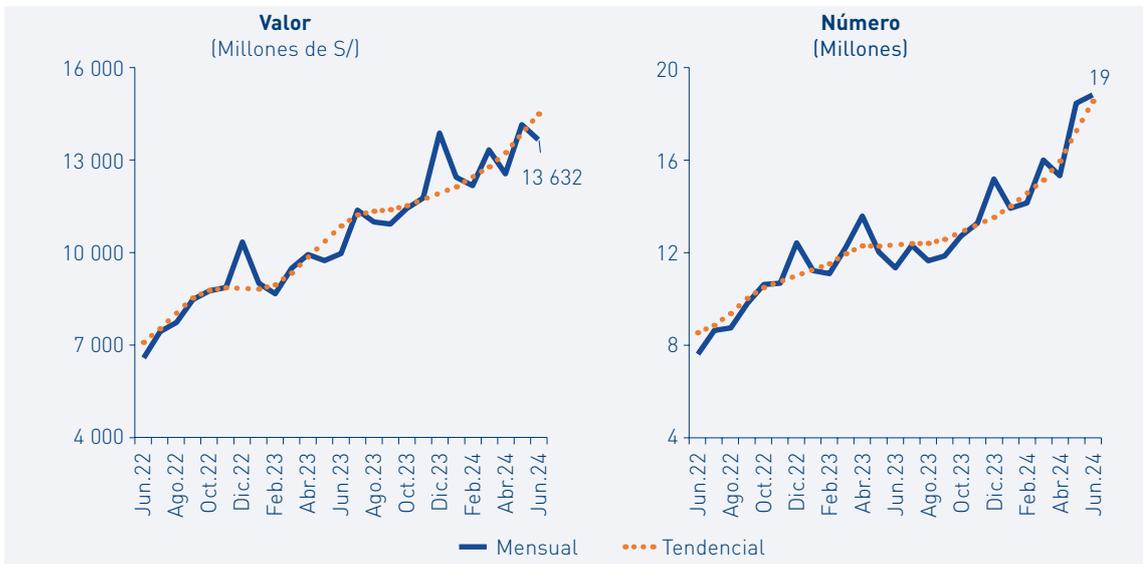
- 17. En el primer semestre de 2024, las transferencias de crédito crecieron 8,1 por ciento en valor y se redujeron en 7,4 por ciento en número, respecto al mismo periodo de 2023.** El valor de la transacción promedio, la más alta entre los instrumentos digitales para pagos de bajo valor, es de S/ 7 480.



Fuente: BCRP.

- 18. Las transferencias inmediatas han experimentado un incremento interanual del 37,4 por ciento en valor y del 34,8 por ciento en el número de operaciones.** El valor y número de pagos con este instrumento muestran una rápida tendencia creciente.

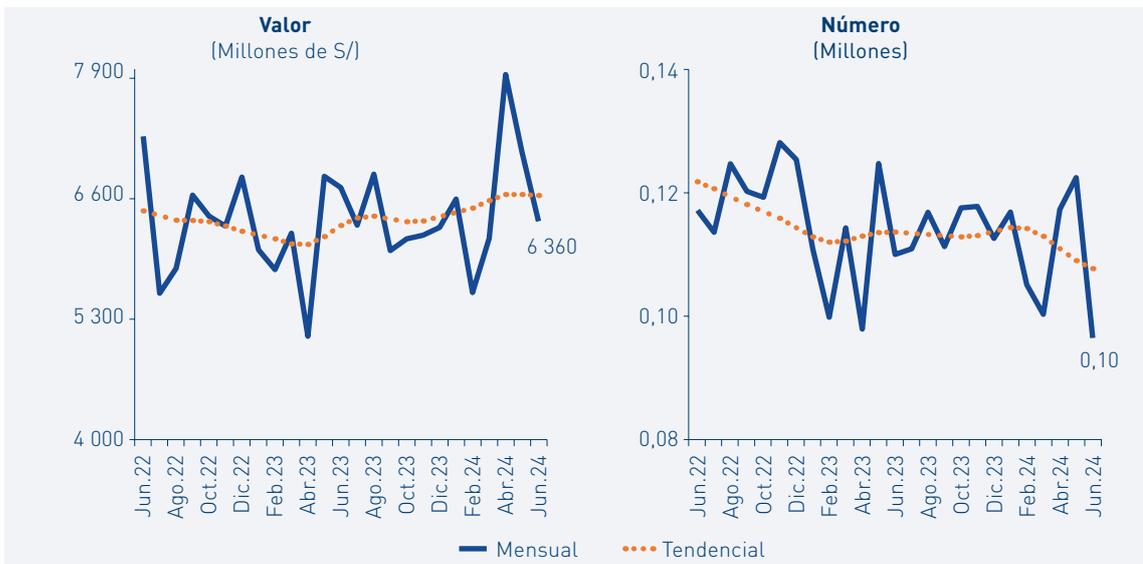
Gráfico 13
TRANSFERENCIAS INMEDIATAS



Fuente: BCRP.

19. **Como en los últimos años, el uso de los cheques sigue concentrándose en operaciones de alto valor.** el *ticket* promedio de los cheques en la CCE es el mayor entre los instrumentos de pago de bajo valor (S/ 60 380). En promedio, el número de operaciones se incrementó en 0,1 por ciento y el valor en 8 por ciento, en el primer semestre del año.

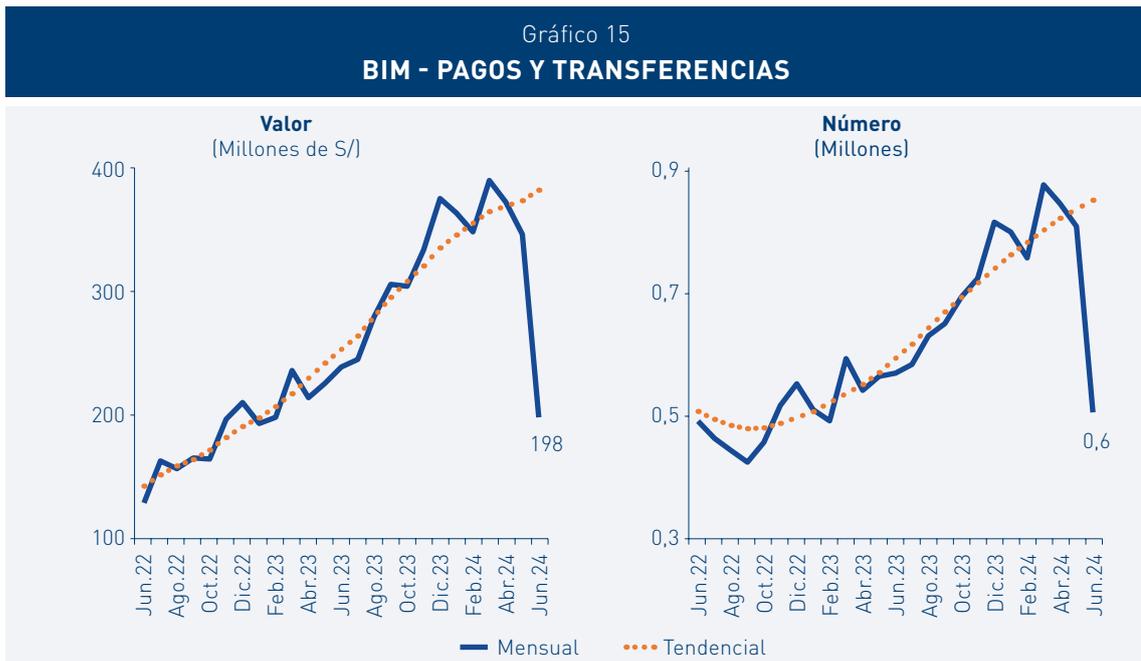
Gráfico 14
CHEQUES



Fuente: BCRP.

Acuerdo de Pago de Dinero Electrónico (APDE) Bim

20. En el primer semestre de 2024, los pagos y transferencias utilizando Bim registraron un crecimiento en 54,6 por ciento en valor y 30,4 por ciento en número, respecto al mismo periodo de 2023. Se observa una reducción hacia el mes de junio de este año, ocurrida en el marco de la salida de Bim del ecosistema interoperable por temas operativos.



Fuente: BCRP.

C. Regulación y Supervisión

21. En agosto de 2024, se actualizó el Reglamento de las Empresas de Servicios de Canje y Compensación (ESEC) y de los Servicios de Canje y Compensación (Circular 0020-2024-BCRP) y el Reglamento del Servicio de Compensación de Transferencias Inmediatas (Circular 0021-2024-BCRP). Estas modificaciones se realizaron con el objetivo de establecer lineamientos para habilitar el acceso de los Participantes Indirectos⁸ a las ESEC de forma segura y eficiente, actualizar aspectos operativos, entre otros.

La regulación de la Participación Indirecta en las ESEC abre la posibilidad de que los Participantes Directos, incluyendo las Empresas Emisores de Dinero Electrónico (EEDe), puedan incorporar a empresas *Fintech* dentro del sistema de pagos, lo

8 Proveedor de Servicios de Pago establecido en el país que es una entidad diferente al Participante Directo.



cual favorece el desarrollo de la fase 4 de la Estrategia de Interoperabilidad del BCRP.

22. En agosto de 2024, se emitió la modificación del Anexo 4 de la norma que define el Reporte sobre Instrumentos y Canales de Pago (Circular No. 0006-2024-BCRP que reemplazó a la Circular No. 0046-2010-BCRP). Ello, con el objetivo de fortalecer la integridad, transparencia y precisión en la difusión de información relevante para el sistema financiero. Para ello, se realizaron los siguientes cambios en dicho anexo:

- i) Se amplió el plazo para la presentación del Reporte 2 de la Circular No. 0046-2010-BCRP hasta el período correspondiente a diciembre de 2024 para garantizar la continuidad de la información estadística vinculada a los instrumentos y canales de pago.
- ii) Se explicitó el proceso y plazos para la subsanación de las observaciones, el que podría derivar en un procedimiento sancionador si no se entrega la información en la fecha establecida para garantizar la precisión y consistencia de la información proporcionada por las entidades participantes.

23. La Ley N° 29440, Ley de los Sistemas de Pagos y de Liquidación de Valores (en adelante, Ley de Pagos), fue publicada a finales de 2009. En los últimos 15 años se han registrado cambios e innovaciones en el mercado de pagos, entre ellos la participación de entidades que operan bajo el modelo *Fintech* en los servicios de pago, el rápido desarrollo de las billeteras digitales y el surgimiento de activos digitales y nuevas tecnologías vinculadas. Ello hizo necesario actualizar dicha norma, fortaleciendo las facultades del Banco Central para regular y supervisar el Sistema Nacional de Pagos.

RECUADRO 1

MODIFICACIÓN DE LA LEY DE LOS SISTEMAS DE PAGOS Y DE LIQUIDACIÓN DE VALORES

En el marco de las facultades legislativas delegadas al Poder Ejecutivo, el Banco Central de Reserva del Perú, en coordinación con el Ministerio de Economía y Finanzas, propuso la modificación de la Ley de Pagos para adecuarla a los desarrollos recientes en el mercado de pagos. La modificación de la Ley aborda los siguientes cambios:

- **Fortalece las facultades del BCRP como órgano rector del Sistema Nacional de Pagos.** La Ley de Pagos se orientaba principalmente a los sistemas de pagos de importancia sistémica (Sistema LBTR que administra el BCRP y la Cámara de Compensación Electrónica que administra la CCE). En la nueva norma se introduce el concepto de Sistema Nacional de Pagos que abarca entidades, administradores, proveedores tecnológicos, servicios e instrumentos de pago, lo que permite incluir en el ámbito de aplicación de la Ley de Pagos a los agentes que puedan surgir como producto del proceso de innovación de los servicios de pago.

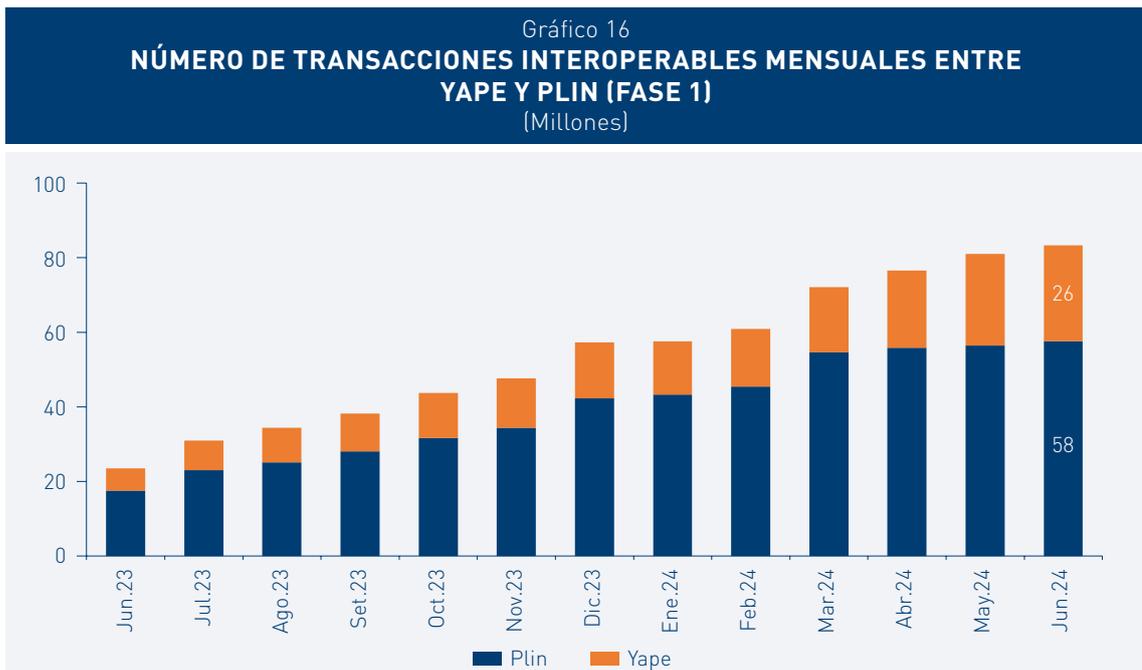
Además, se establece que el BCRP como órgano rector del Sistema Nacional de Pagos tiene facultades de regulación adicionales, que van a permitir una supervisión más efectiva de los proveedores de servicios de pagos. Entre otros, el BCRP podrá establecer criterios y requisitos para el licenciamiento, autorización, registro y acceso en el Sistema Nacional de Pagos.

- **Refuerza el rol del BCRP como operador de infraestructuras financieras en el Sistema Nacional de Pagos.** En la actualidad la norma menciona que el BCRP administra el Sistema LBTR. La nueva norma refuerza la facultad del BCRP para administrar sistemas, plataformas y servicios de pago. Esto permitirá impulsar el acceso al ecosistema de pagos a nuevos agentes innovadores en el mercado, a la población en zonas de baja bancarización y complementar los instrumentos y canales de pago existentes.
- **Fortalece la capacidad supervisora del BCRP.** La norma fortalece la función de supervisión del BCRP, incluyendo la facultad amplia para requerir información de los integrantes del Sistema Nacional de Pagos, la cual será tratada conforme a las normas aplicables en materia de confidencialidad de la información.
- **Establece lineamientos aplicables a comisiones cobradas en el ámbito del Sistema Nacional de Pagos.** Se faculta al BCRP para establecer lineamientos aplicables a las tarifas, comisiones u cualquier otro concepto que cobren los administradores a los participantes, entre los participantes y estos a sus clientes, en el ámbito del Sistema Nacional de Pagos. Dichos lineamientos tienen como objetivo que las comisiones reflejen los costos del servicio efectivamente provisto, no restrinjan la contratación o uso de los servicios ofrecidos, sean difundidas para conocimiento general y no limiten la interoperabilidad de los servicios de pago ofrecidos.

En conclusión, las modificaciones a la Ley de Pagos fortalecen las atribuciones con las que ya contaba el BCRP como ente rector del Sistema Nacional de Pagos con el objetivo de impulsar el crecimiento y resiliencia del ecosistema de pagos, y así desarrollar en el país pagos digitales seguros, eficientes, asequibles e interoperables, en un entorno de rápida innovación, que facilite la creación de nuevos casos de uso y la participación de nuevos proveedores de servicios de pagos.

D. Interoperabilidad

- 24. La Estrategia de Interoperabilidad del BCRP se ha desplegado progresivamente por fases y viene incrementado la adopción y uso de pagos digitales en el país.** La fase 1 (Interoperabilidad entre Yape y Plin) y la fase 2 (aplicativos bancarios y Códigos QR) implementadas en marzo de 2023 y setiembre de 2023, respectivamente, han generado más de 80 millones de transacciones adicionales, a agosto de 2024. 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.
- 25. El número de las transacciones interoperables correspondientes a la fase 1, tuvo un crecimiento exponencial desde su implementación.** Los pagos desde la funcionalidad Plin de los bancos: BBVA, Interbank y Scotiabank, representan más de dos tercios de las operaciones; mientras que los pagos desde Yape, la tercera parte.

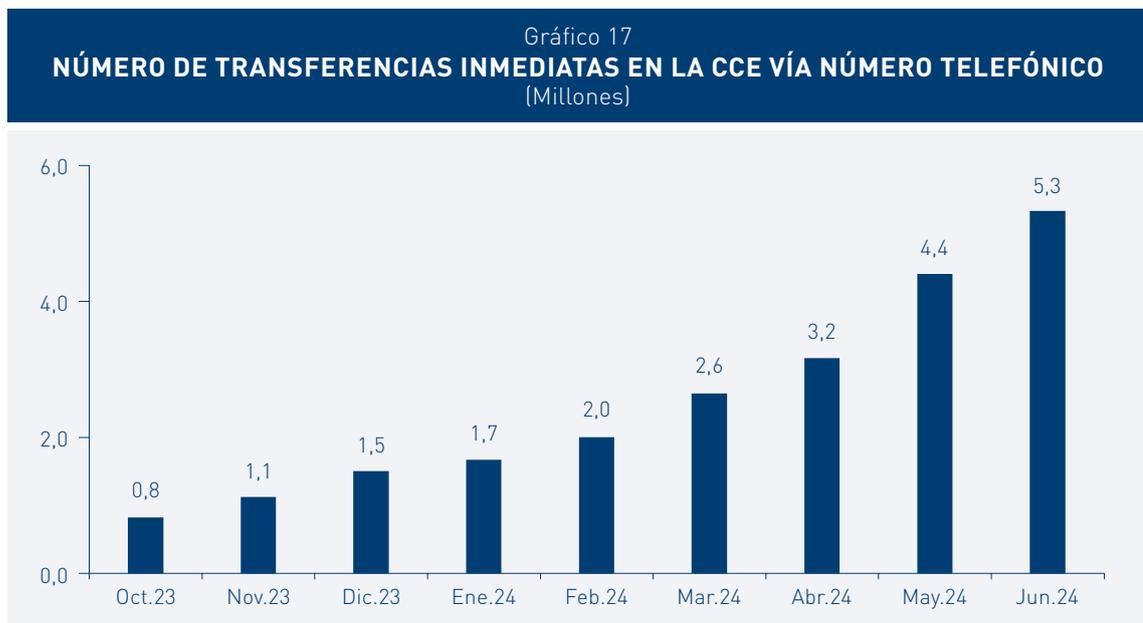


Asimismo, durante mayo y junio se identificaron incidentes en la disponibilidad de los Directorios⁹ y las plataformas que procesan las operaciones, por lo que el servicio se vio afectado algunas horas en días puntuales. El BCRP estuvo haciendo un

9 Repositorio o base de datos donde se almacenan los identificadores o alias de los usuarios asociados a otros datos que permiten la interoperabilidad.

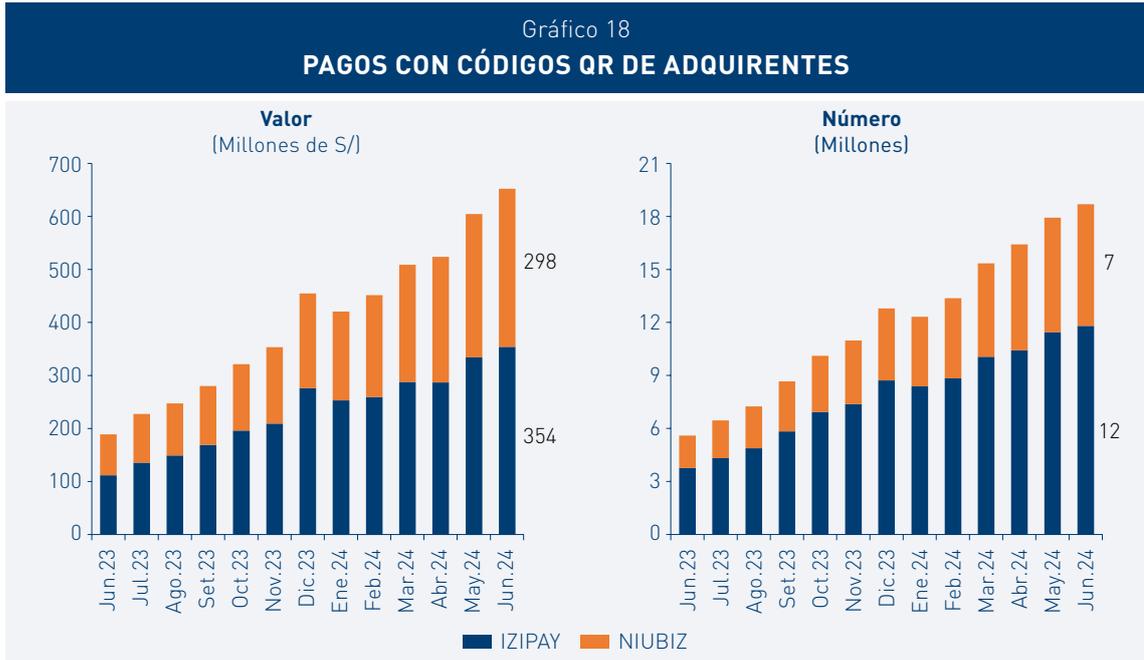
seguimiento cercano de estos eventos y facilitó las coordinaciones entre las entidades para asegurar la disponibilidad del servicio nuevamente.

- 26. La Fase 2 de la estrategia también viene consolidándose, con cada vez más entidades financieras interoperando.** Con relación a las Transferencias Inmediatas vía celular a través de la CCE, la aceleración en el crecimiento de operaciones en los últimos meses se explica por el ingreso del Banco de la Nación en enero de 2024. En el caso de los Códigos QR, la facilidad que brindan para pagar a comercios o personas con negocio ha facilitado su aceptación.
- 27. Las transferencias inmediatas vía número telefónico de la CCE han crecido continuamente desde su implementación.** Cabe precisar que al igual que las operaciones de la fase 1, se observa un crecimiento exponencial.



Fuente: BCRP.

- 28. Asimismo, 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 P2P son gratuitos, los pagos P2M realizados a través de Códigos QR dispuestos por Adquirentes, los cuales son 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.



Fuente: BCRP.

- 29. Desde la implementación de la Fase 2, en diciembre de 2023, se observó un incremento en el uso de códigos QR mostrados por los comercios** (impresos o desde un POS). En el mes de agosto de 2024, el volumen de ambas entidades ascendió a 20,8 millones de transferencias, con un valor de S/ 765 millones aproximadamente. Uno de los adquirentes inició esta evolución con un mayor número de comercios afiliados, puesto que su campaña estuvo enfocada en la afiliación masiva de pequeños comerciantes (bodegas, ferias, etc.). Sin embargo, al mes de agosto de 2024 ya se va alcanzando paridad entre ambos. Así, el ticket promedio entre ambos adquirentes es de 37 soles, manteniéndose dicho promedio durante el último año.
- 30. Como parte de la fase 4 de la Estrategia de Interoperabilidad, se busca incorporar a las *Fintech* y *Bigtechs* en el ecosistema a través de un modelo de iniciación de pagos.** La iniciación de pagos es un proceso a través del cual un usuario inicia una orden de pago a través de un proveedor tercero.

RECUADRO 2 AVANCE DE LA FASE 4 DE LA ESTRATEGIA DE INTEROPERABILIDAD

Luego de la implementación de las fases 1, 2 y 3 de la Estrategia de Interoperabilidad del BCRP, se viene diseñando la Fase 4 de la Estrategia cuyo alcance es la incorporación de nuevos actores al ecosistema de pagos a través de un modelo de Iniciación de Pagos. Cabe precisar que las fase 1 (Billeteras Yape y Plin) y fase 2 (Aplicaciones bancarias y Códigos QR personas y comercios) han generado más de 120 millones de transacciones durante el mes de junio 2024. En el caso de la fase 3 (dinero electrónico), las EEDEs G-Money y TPP y el Acuerdo de Pagos de Dinero Electrónico BIM continúan implementando su conexión con la CCE y realizando las pruebas con los participantes para salir en producción en el tercer trimestre del año.

Como parte de la Fase 4, el BCRP emitirá la regulación necesaria para la implementación de la iniciación de pagos, que es el proceso por el cual un usuario inicia una operación de pago a través de un tercero Proveedor de Servicios de Iniciación de Pagos (PSIP). Los PSIP son 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 en el país, en mayo y julio de 2024, el BCRP convocó cuatro mesas de trabajo, siendo las principales conclusiones:

- Los principales beneficios de la iniciación de pagos serían mejorar la experiencia de los clientes y desarrollar nuevos servicios.
- Los nuevos servicios ofrecidos por los PSIP en principio serían del tipo *pay-ins*, tales como pagos en comercio electrónico, pagos P2P y pagos de servicios, por su menor complejidad de implementación (frente a *pay-outs* y pagos transfronterizos); y estarían orientados a nichos de mercado.
- Los principales riesgos que se debe atender de manera efectiva son la seguridad de la información y el fraude.
- Sobre la forma de acceder a la información, unánimemente existe una preferencia por interfaces de programación de aplicaciones (APIs) frente al *web scraping*, por considerarlas más seguras, eficientes, fáciles de implementar, baratas y escalables.
- 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*.

También se recibió una propuesta de principios que serían incluidos en la regulación del modelo de iniciación de pagos. Los principios propuestos fueron los siguientes:

- Transparencia e información al cliente
- Seguridad, protección y privacidad de los datos
- Consentimiento informado
- Autenticación fuerte del cliente
- Acceso no discriminatorio y prevención de conflictos de interés
- Interoperabilidad entre instituciones participantes
- Continuidad operativa
- Reciprocidad en el intercambio de datos

E. Proyectos de Innovación

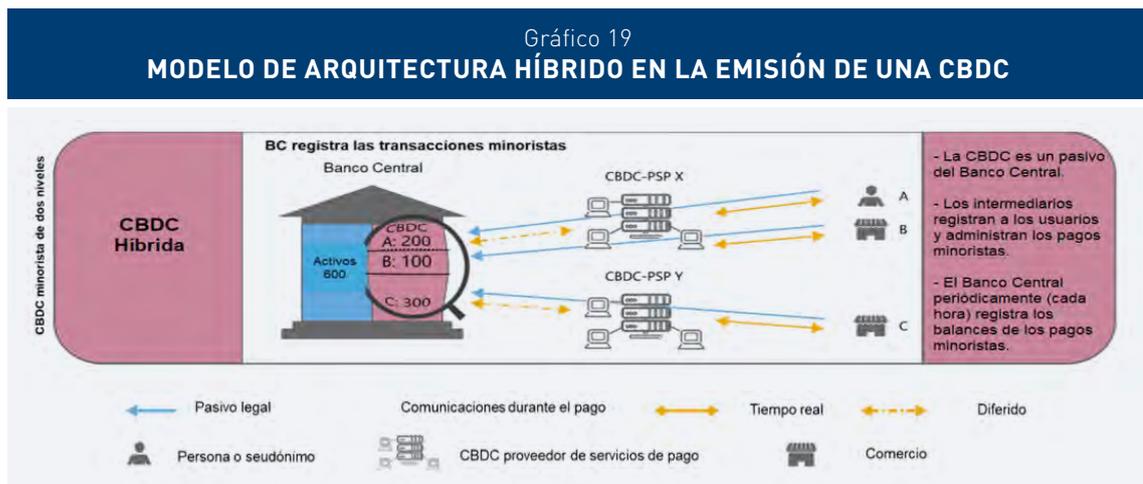
Pilotos de Innovación de Dinero Digital del BCRP

31. Si bien los pagos digitales en el Perú han venido creciendo rápidamente en los últimos años, ello ha ocurrido principalmente en el ámbito bancarizado. Por ello, aún existe un amplio porcentaje de la población que no accede a los beneficios derivados de su uso.

En ese contexto, el BCRP, como otros bancos centrales, ha venido estudiando la utilidad del dinero digital de banco central (CBDC por sus siglas en inglés), como una herramienta alternativa para fomentar el uso de los pagos digitales por parte de la población que utiliza únicamente el efectivo y tiene limitado acceso a internet.

Los estudios del BCRP sobre la conveniencia de una CBDC se iniciaron en mayo de 2021, con la fase de investigación realizada como parte de una asistencia técnica del FMI. Como producto de esta fase, en marzo de 2023, el BCRP publicó el documento “CBDC: Promoviendo los pagos digitales en Perú”. En el documento se presentó un diagnóstico de la situación del mercado de pagos en el país, los posibles casos de uso de una CBDC y los aspectos a considerar para el diseño e implementación de una moneda digital. Sobre este último tema, se destacó la importancia de proveer un servicio de pago que alcance a la población con limitado acceso a internet (pagos *offline*).

Adicionalmente, en dicho documento se concluye que una CBDC puede complementar el uso de los actuales instrumentos de pago, inclusive de billetes y monedas, lo cual fomentaría un sistema de pagos más eficiente, inclusivo y seguro.



Fuente: Auer, R., & Böhme, R. [2020]. The technology of retail central bank digital currency. *BIS Quarterly Review*, March.

El documento propone un modelo híbrido en el cual el BCRP emite una CBDC que mejora las características del efectivo, la que sería distribuida entre la población a través de un agente privado. La elección de este modelo híbrido que permita la participación del sector privado es conveniente, pues asigna las funciones, responsabilidades y riesgos

de manera eficiente entre un banco central y el sector privado. Bajo dicho modelo, el BCRP mantendría un registro central de los saldos y transacciones (de forma anónima, es decir, sin conocer la identidad de los usuarios finales) y llevaría el control de los servicios de pago con CBDC.

Adicionalmente, la participación de entidades del sector privado fomenta las innovaciones y podría permitir apalancarse en la existente infraestructura, por ejemplo de telecomunicaciones, para ofrecer soluciones de pago sin conexión a internet.

Luego de esta fase de estudio, el BCRP emprendió la fase de prueba de supuestos en la cual el FMI aportó una asistencia técnica (en junio de 2023), en cuyo marco se realizaron talleres con los agentes del mercado (representantes del sector bancario, proveedores de servicio de pago, *Fintech* y el sector tecnológico).

Posteriormente a las fases de investigación y de prueba de supuestos, el BCRP emitió el Reglamento de Pilotos de Innovación de Dinero Digital (Circular N°0011-2024-BCRP, en adelante el Reglamento) en abril de 2024, con el objetivo de facilitar el acceso y uso de los servicios de pagos digitales por parte de la población no bancarizada. Adicionalmente, se establecieron los siguientes objetivos específicos para el Primer Piloto:

- a. Promover modelos innovadores que fomenten el acceso y uso de pagos digitales en la población no bancarizada, utilizando dinero digital del Banco Central.
- b. Evaluar soluciones de comunicación telefónica donde no hay internet para operar billeteras digitales.
- c. Probar lineamientos de autenticación, conciliación de saldos y movimientos, de ciberseguridad, continuidad operativa y seguridad de la información.
- d. Evaluar esquemas de experiencia de usuario y de enrolamiento.
- e. Analizar el efecto sustitución entre efectivo y dinero digital.
- f. Evaluar la sostenibilidad de los casos de negocio de las empresas distribuidoras de dinero digital.
- g. Identificar si las empresas distribuidoras de dinero digital pueden ser un canal para bancarizar a los usuarios finales.

El BCRP recibió dos solicitudes para acceder al primer Piloto entre el 18 de abril y el 31 de mayo de 2024. Como resultado de la evaluación de las solicitudes, el 15 de julio se publicó la Resolución de Gerencia General N°0009-2024-BCRP que aprobó la selección de Bitel como participante en el Primer Piloto. Bitel es una empresa de telecomunicaciones que cuenta con una billetera digital (Bipay).

El detalle del proceso de emisión, distribución, registro y ejecución de las transacciones con dinero digital emitido por el BCRP para el Primer Piloto de innovación de dinero digital se resumen en el siguiente gráfico. La descripción de los diferentes flujos se presentación a continuación:

Gráfico 20
FUNCIONAMIENTO GENERAL DEL PRIMER PILOTO DE INNOVACIÓN



- Para realizar el *cash-in*, El participante abona fondos bancarios en la cuenta agregada de dinero digital en el BCRP. El dinero digital es emitido por un valor igual que el de los fondos entregados (por lo tanto, no cambia la emisión primaria y no genera presiones inflacionarias).
- El participante distribuye el dinero digital a los agentes manteniendo un registro de sus movimientos e informa en casi tiempo real al BCRP de los mismos. Solo se puede distribuir el dinero digital previamente emitido.
- Las personas y negocios pueden recargar sus cuentas de dinero digital, para lo cual entregan efectivo a los agentes o
- Utilizan la billetera digital (directamente con el participante).
- Las personas y negocios pueden realizar transferencias (P2P) y pagos (P2B) dentro del ecosistema de dinero digital.
- Las personas pueden realizar pagos a empresas de servicios públicos u otras a las que el participante les brinde el servicio de recaudación.
- El participante retira fondos de la cuenta de dinero digital y obtiene dinero bancario, cuando se reducen los recursos en el ecosistema.
- El participante, con los fondos obtenidos en el numeral 7, paga a las empresas a las que provee el servicio de recaudación.

La duración de los Pilotos es de un año calendario, que podrá ser extendido por el BCRP hasta por un año adicional, a solicitud justificada del participante. De acuerdo con lo dispuesto en la Circular N°011-2024-BCRP, dentro de los 30 días hábiles de terminado un Piloto, el BCRP evaluará sus resultados y la consecución de los objetivos del Piloto.

- 32. La bancarización ha avanzado a un menor ritmo que la adopción de medios de pagos digitales y, además, de forma heterogénea entre las regiones del país.** Por ello, es relevante analizar cuáles son los posibles determinantes de la variabilidad de la bancarización a nivel regional. Dicho conocimiento ayudaría a diseñar programas o medidas de política que busquen impulsar la bancarización y, también, la adopción de pagos digitales.

RECUADRO 3 HETEROGENEIDAD EN EL AVANCE DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA A NIVEL REGIONAL

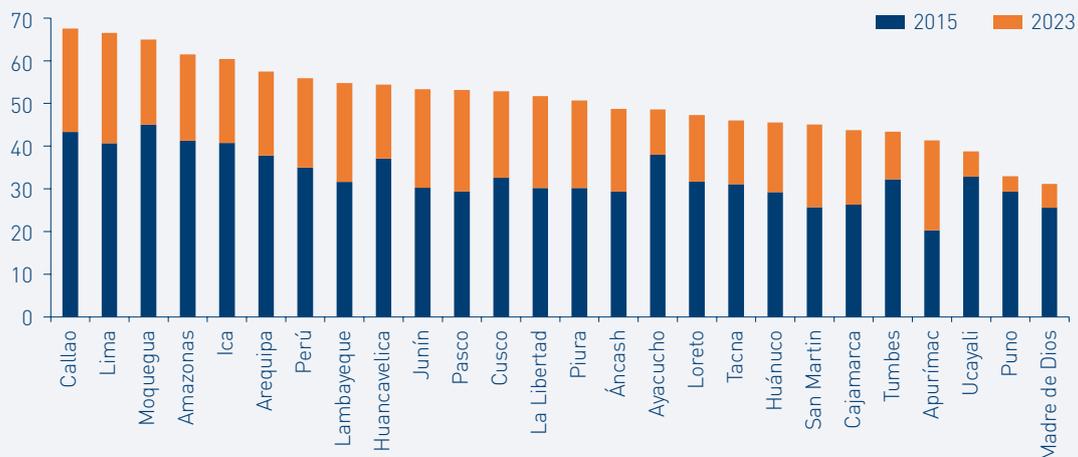
La inclusión financiera es un concepto multidimensional determinado por el acceso, uso y calidad de los servicios financieros. Un indicador de inclusión financiera muy utilizado por la existencia de datos provenientes de encuestas es el porcentaje de la población adulta que tiene una cuenta en el sistema financiero (bancarización). Esta variable muestra un crecimiento en los últimos años, aunque con un comportamiento heterogéneo a nivel regional.

Tener una mayor bancarización genera múltiples beneficios para una economía y para su población, pues incrementa la intermediación financiera, genera impactos macroeconómicos positivos sobre el crecimiento económico, la estabilidad financiera y la reducción de pobreza. Al respecto, la tenencia de cuentas puede servir como una puerta de acceso a otros servicios financieros, como créditos y seguros y otras alternativas de ahorro e inversión más sofisticadas que impactan directamente en el bienestar de las personas.

En el caso peruano, las personas bancarizadas se caracterizan por ser jóvenes, tener mayor grado de instrucción y contar mayoritariamente con trabajos formales. Respecto a los últimos años, se observa que la proporción de personas bancarizadas en los niveles de instrucción primario y secundario se ha incrementado, y que la proporción de trabajadores informales bancarizados es mayor.

El crecimiento de la bancarización viene mostrando signos de desaceleración en los últimos años. Según información de la ENAHO, si bien el 56 por ciento de la población adulta del país indica tener al menos una cuenta en alguna entidad o empresa del sistema financiero en el año 2023, este porcentaje es mayor en Callao (67,5 por ciento) y Lima (66,5 por ciento) y menor en Puno (33 por ciento) y Madre de Dios (31,2 por ciento), entre otras regiones.

EVOLUCIÓN DE LA BANCARIZACIÓN POR REGIONES (En porcentaje)



Fuente: ENAHO.

No solo el nivel de bancarización es heterogéneo entre regiones, sino también el incremento o el avance acumulado en los últimos años. El gráfico anterior revela que las regiones que registraban



un mayor porcentaje de bancarización en 2015 son las que han reportado, en promedio, un mayor avance acumulado hacia el 2023 y, como consecuencia, también ocupan los primeros lugares en los rankings para dicho año. Asimismo, se ha observado un incremento en la dispersión de los niveles de bancarización regionales. En ese sentido, el siguiente gráfico muestra el comportamiento de dos indicadores de dispersión: la desviación estándar (que pasó de 6,0 por ciento en 2015 a 9,3 por ciento en 2023) y el rango (diferencia entre valor máximo y mínimo).

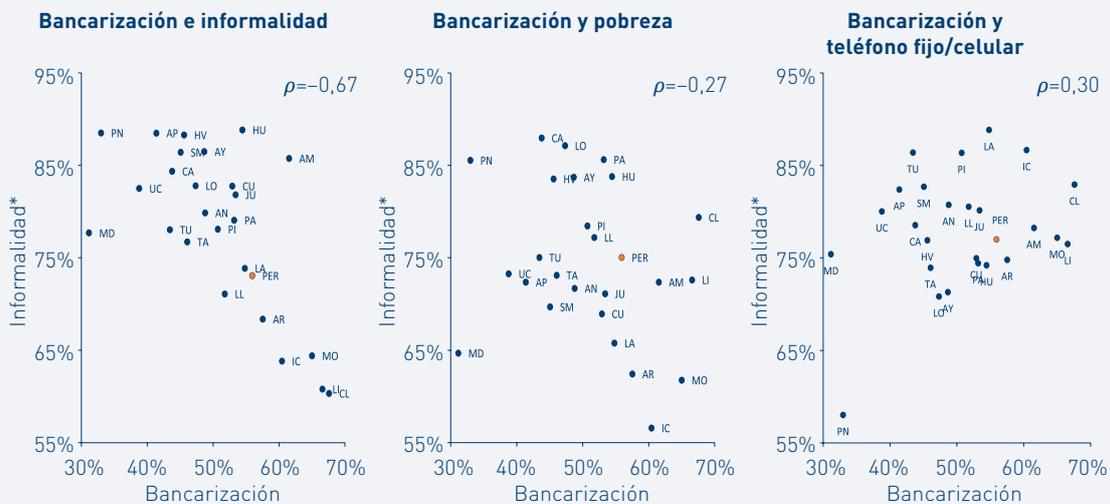
ESTADÍSTICOS DE LA BANCARIZACIÓN



Fuente: ENAHO.

En el gráfico a continuación se aprecia una relación negativa o inversa entre la bancarización y la informalidad (porcentaje de población con trabajo informal), la pobreza (medida a través del porcentaje de población en situación de pobreza monetaria) y una relación positiva con la tenencia de un teléfono fijo o celular (conectividad). Entre estos determinantes destaca la informalidad, que tiene el coeficiente de correlación más negativo (-67 por ciento).

CORRELACIONES ENTRE BANCARIZACIÓN Y DETERMINANTES (2023)



* Porcentaje de trabajadores informales en la región.
** Porcentaje de población con teléfono móvil y teléfono fijo en la región.
Fuente: ENAHO 2023.

El crecimiento heterogéneo de la bancarización entre regiones y la falta de convergencia revelarían la necesidad de incorporar nuevos agentes, instrumentos de pagos y modelos de negocio innovadores que promuevan la inclusión financiera. Estas intervenciones deben tener en cuenta las barreras impuestas por la informalidad y la pobreza de las localidades, y podrían apalancarse sobre el acceso a las telecomunicaciones, en los ámbitos de carencia o limitado acceso a internet.

Plataforma de Pagos Minoristas del BCRP

- 33. El BCRP y la Corporación Nacional de Pagos de la India (NPCI) firmaron un acuerdo en junio pasado para implementar una Plataforma de Pagos Minorista (La Plataforma), similar a UPI (Interfaz de Pagos Unificados) que opera en la India.** La Plataforma procesará operaciones de participantes financieros y no financieros que ofrezcan pagos inmediatos a sus usuarios finales. Además, será abierta, de participación voluntaria, interoperable y complementaria a las infraestructuras existentes en el ecosistema de pagos peruano.



RECUADRO 4 PLATAFORMA DE PAGOS MINORISTAS DEL BCRP

El BCRP y la Corporación Nacional de Pagos de la India (NPCI) firmaron un acuerdo el 4 de junio para utilizar el software UPI (Interfaz de Pagos Unificados), con el objetivo de implementar una Plataforma de Pagos Minorista. Este proyecto, supervisado por el Banco de la Reserva de la India (RBI), tendrá una duración de hasta 33 meses.

Modelo

El Modelo de la Plataforma es abierto, voluntario, interoperable y complementario a lo que actualmente existe en el ecosistema de pagos peruano. Sus protocolos de comunicación y conexión serán abiertos y estándares a disponibilidad de todos. La Plataforma permitirá el acceso certificado a entidades reguladas, que tengan licencia para ofrecer cuentas de depósitos o cuentas de dinero electrónico. La Plataforma BCRP procesará operaciones de participantes financieros y no financieros, que ofrecen pagos inmediatos a sus usuarios finales.

Casos de Uso

Inicialmente, los casos de uso de la plataforma serán:

- a. Pagos P2P enviar y recibir.
- b. Pagos P2M enviar y recibir.
- c. Pagos con Códigos QR.
- d. Resolución de disputas en línea.
- e. Interoperabilidad con las demás plataformas.

Posteriormente, luego del lanzamiento de la Plataforma BCRP, se evaluará la implementación de casos de uso adicionales.

Inclusión Financiera y Nuevas Oportunidades

La Plataforma permitirá la entrada de nuevos participantes como *Fintech* y *Bigtech*, fomentando la inclusión financiera y el desarrollo de nuevos productos y servicios.

Rol de Contingencia

La Plataforma también ofrecerá un rol de contingencia para asegurar la redundancia y resiliencia del ecosistema de pagos.

Reporte de Pagos de Sudamérica

- 34. El BCRP, a través de la Subgerencia de Pagos e Infraestructuras Financieras, lideró la elaboración del Reporte de Sistemas de Pagos de Sudamérica 2022, publicado en 2024, que es el primero de su tipo y cuyo objetivo es realizar un seguimiento al desarrollo de los pagos digitales en la región.** Casi la totalidad de países han

superado las 30 operaciones minoristas anuales por persona¹⁰, con medios de pago diferentes al efectivo. Por otra parte, se observa que, en 2022, Brasil es el único país en la región que alcanza un multiplicador de 10 veces el valor de los pagos minoristas respecto al PBI.

Cuadro 5 EVOLUCIÓN DE LOS PAGOS MINORISTAS POR REGIÓN ¹				
País	2018		2022	
	Número de Pagos minoristas per cápita	Valor de pagos minoristas respecto al PBI	Número de Pagos minoristas per cápita	Valor de pagos minoristas respecto al PBI
Argentina	52	2,9	165	3,5
Bolivia	12	2,0	24	2,7
Brasil	166	8,3	396	10,6
Chile	117	8,5	279	6,9
Colombia	24	4,5	62	3,8
Ecuador	20	1,8	30	2,1
Paraguay	11	0,6	20	0,5
Perú	25	2,5	99	3,9
Uruguay	114	7,4	210	6,2
Venezuela	235	n.d.	214	n.d.

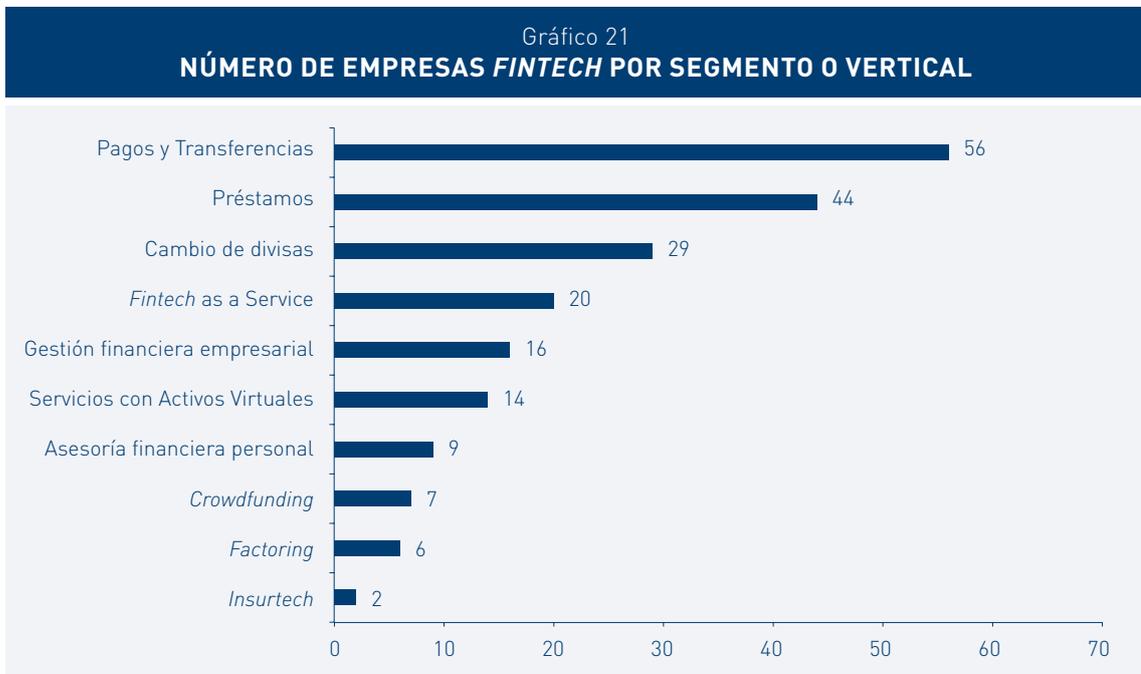
1/ Incluye transferencias, débitos directos, cheques, tarjetas de pago y tarjetas prepago (e-money)
Fuente: BCRP.

También se destacan las innovaciones que los bancos centrales están implementando en torno a los pagos digitales minoristas. En Brasil, el lanzamiento del sistema de pagos Pix permitió que la población con ingresos más bajos pudiera ser incluida financieramente. En Bolivia, se desarrollaron pagos inmediatos a través de códigos QR interoperables para ampliar el acceso a pagos digitales para usuarios de entidades financieras no bancarias en zonas geográficas alejadas. En Chile, se incorporó la “Ley Fintec” para regular y promover a las empresas *Fintech*. En Colombia, se busca implementar un sistema de pagos inmediatos para reducir la presencia del efectivo en las operaciones minoristas. En Perú, se viene preparando el primer Piloto de CBDC. Por su parte, en Uruguay se elaboró un marco conceptual para la regulación de activos virtuales. Por último, en Venezuela, se destacan las innovaciones de Pago Móvil Interbancario y los créditos inmediatos.

10 Se considera la población total de cada país.

II. SECTOR *FINTECH*

- 35. De acuerdo con EY Law, a diciembre de 2023 se registraron 203 *Fintech* en Perú (197 en 2022).** Del número total de *Fintech*, el 28 por ciento desarrolla actividades en el segmento (o vertical) de pagos y transferencias, el 22 por ciento en el de préstamos, y el 14 por ciento en el de cambio de divisas, manteniéndose estas verticales como las de mayor dinamismo.



Fuente: EY Law, 2023. Las plataformas de *leasing* financiero están incluidas en la categoría de Préstamos.

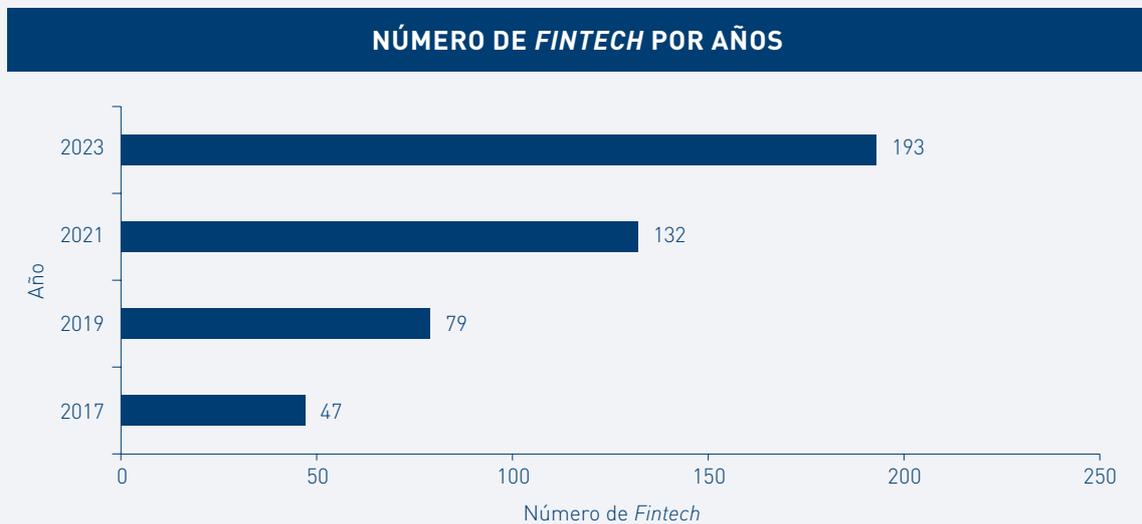
- 36. A fines de 2023, Finnovista publicó una nueva edición del Radar *Fintech* Perú.** En este reporte se identifican 193 *Fintech*, en línea con otros reportes del ecosistema, y además se presentan otros indicadores sobre las operaciones de estas entidades y sus fuentes de fondeo.

RECUADRO 5 RADAR *FINTECH* PERÚ 2023 DE FINNOVISTA

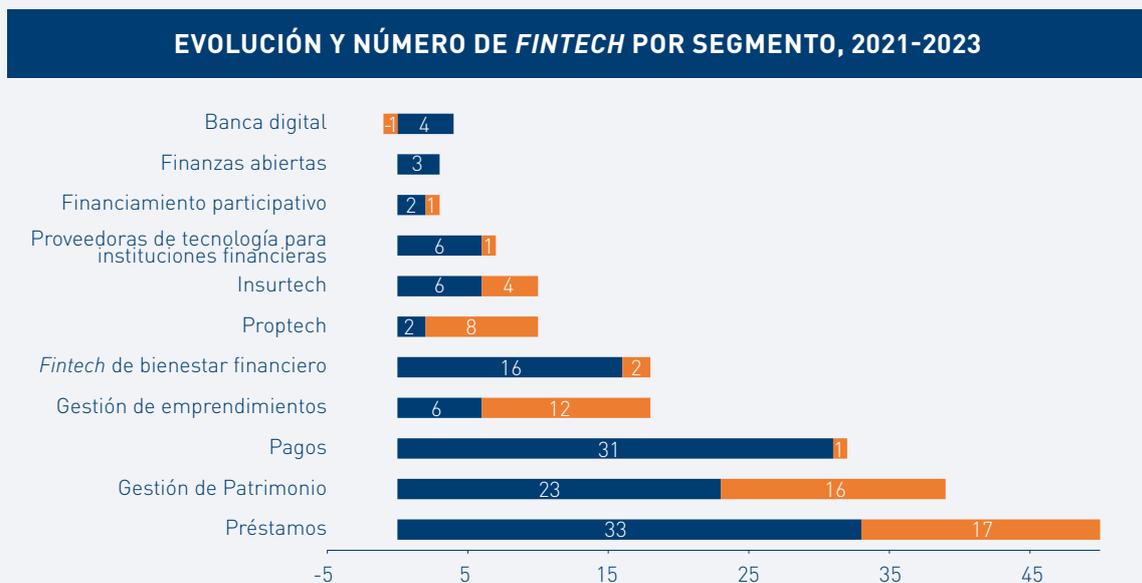
La quinta edición del Radar *Fintech* Perú 2023 de Finnovista fue realizada en colaboración con Visa, con el objetivo de lograr una imagen completa del sector *Fintech* en Perú y dar visibilidad a las *startups* y tendencias presentes en el sector. El estudio se divide en cuatro secciones: ecosistema *Fintech*, mercado *Fintech*, panorama de inversión y panorama extranjero.

Ecosistema *Fintech*

El ecosistema *Fintech* peruano, formado por las empresas constituidas o con equipo fundador peruano que operan en el país, alcanzó la cifra de **193 emprendimientos locales**, lo cual implica un crecimiento del 20,9 por ciento en comparación a las 132 *Fintech* identificadas en el año 2021.



Fuente: Radar *Fintech* Perú 2023.



Fuente: Radar *Fintech* Perú 2023.

El sector *Fintech* muestra un crecimiento focalizado en las verticales de préstamos, manejo de inversiones y pagos y remesas. Entre ellas, destaca el segmento de préstamos (*Lending*) con 50 proyectos, que representa el 25,9 por ciento del total. Además, se consolida como la categoría con más proyectos nuevos, que pasaron de 33 en 2021 a 50 en 2023. Este crecimiento se atribuye principalmente al ingreso de empresas dedicadas a actividades de *factoring* y de otorgamiento de préstamos a personas naturales.

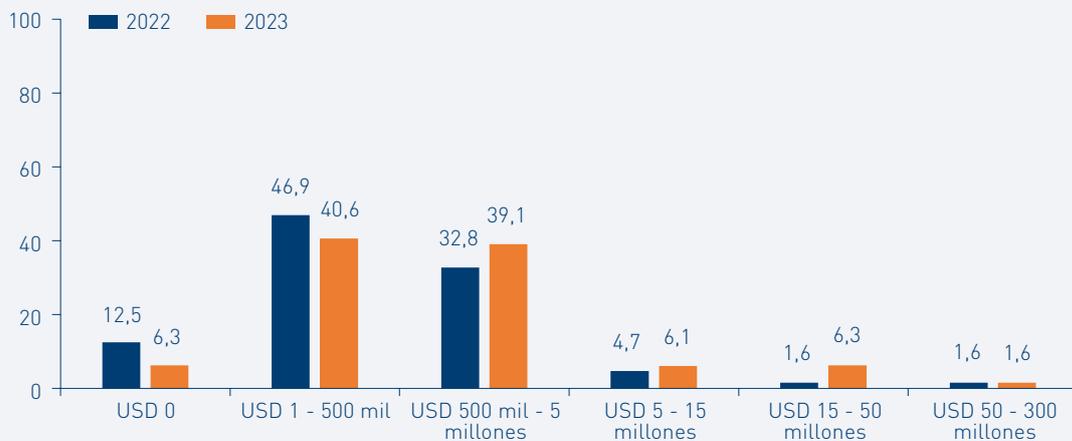
Mercado *Fintech*

Además de las 193 *Fintech* locales, existen 95 proyectos *Fintech* extranjeros de Chile (41 proyectos), Colombia (20), Argentina (18), México (7) y demás países de la región (9) que estarían operando en el país. Con ello, el mercado peruano se encuentra conformado por un total de 288 emprendimientos, de los cuales los proyectos locales representan solo el 67 por ciento.

La presencia extranjera resalta la naturaleza globalizada del sector en el país y da cuenta de la necesidad de una mayor adopción tecnológica. Cabe mencionar que las *Fintech* locales han desempeñado un papel crucial en fomentar la inclusión financiera, enfocándose en la parte de la población con una limitada experiencia en servicios financieros. Sin embargo, esta tendencia se ve obstaculizada por la falta de acceso a Internet en algunas zonas geográficas como las áreas rurales y por la baja bancarización y educación financiera de la población.

Los ingresos de las *Fintech* han evolucionado de manera positiva, lo que se refleja en la disminución de la proporción de empresas que no reporta ingresos, de 12,5 por ciento en 2022 a 6,3 por ciento en 2023. Asimismo, destaca el crecimiento de los segmentos con rangos de ingresos entre USD 500 mil - USD 5 millones, USD 5 millones - USD 15 millones y USD 15 millones - USD 50 millones; lo que sugiere una consolidación y expansión en el sector de ingresos medio y alto.

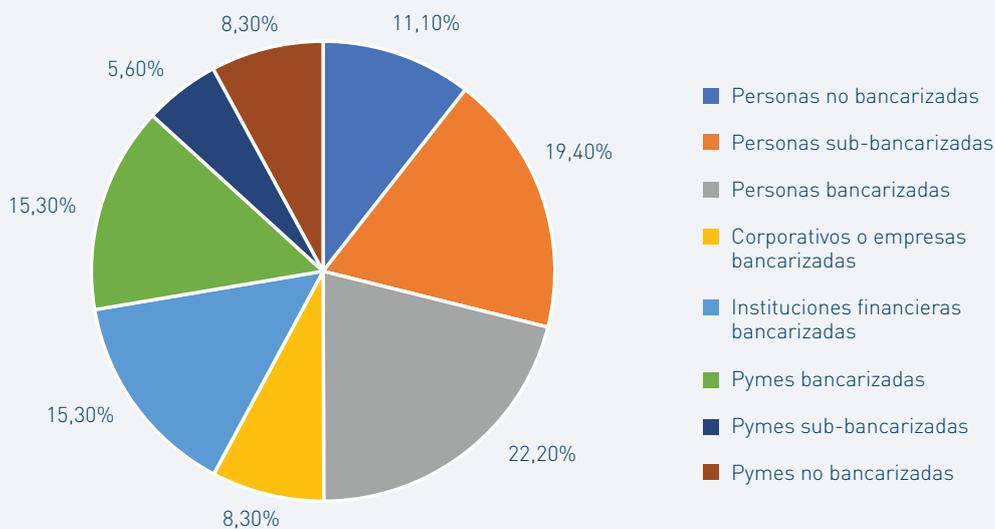
TAMAÑO Y EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE LAS FINTECH (Porcentajes)



Fuente: Radar *Fintech* Perú 2023.

En cuanto a los tipos de cliente, el 52,8 por ciento de las *Fintech* en el Perú orienta sus productos al mercado B2C (empresa a consumidor), mientras que el restante 47,2 por ciento lo hace para B2B (empresa a empresa). Esto implica que en el país existe un énfasis hacia el mercado de consumidores por encima del empresarial, a diferencia de otros países como Argentina, Colombia o Chile, donde la mayoría de las soluciones están enfocadas al sector corporativo, instituciones o medianas y pequeñas empresas (PYMES). Cabe mencionar que la mayoría de los productos de las *Fintech* se encuentra destinada al sector no bancarizado o sub-bancarizado (44,4 por ciento).

DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE CLIENTE DE LAS *FINTECH*, 2023



Fuente: Radar *Fintech* Perú 2023.

Las *Fintech* del mercado peruano identificaron desafíos y ventajas en comparación con otros países de la región. Los principales desafíos se relacionan con la escala de operaciones a nivel internacional, el acceso a financiamiento y el lanzamiento de productos o servicios.

Por otro lado, las principales ventajas frente a otros mercados son el menor grado relativo de competencia (a excepción del sector de billeteras digitales) y la celeridad en la adopción de tecnologías en el ecosistema peruano, lo cual se relaciona con el alto grado de consolidación de tecnologías de Finanzas Abiertas e Interfaz de Programación de Aplicaciones (API) dentro de las *Fintech*. Estas tecnologías están siendo implementadas por el 50 por ciento de empresas, especialmente en los segmentos de *Crowdfunding*, Gestión Financiera Empresarial y Seguros (*InsurTech*), los cuales han manifestado un gran interés en colaborar con el sector de Finanzas Abiertas.

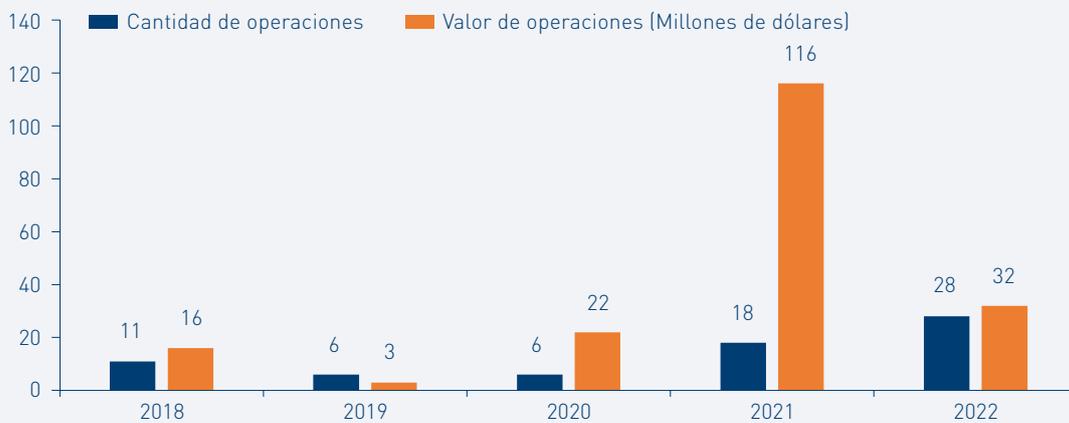
Panorama de inversión

De acuerdo con la Asociación Latinoamericana de Capital de Riesgo y Capital Privado (LAVCA), en los primeros tres trimestres del año 2023 se llevaron a cabo 9 operaciones de **inversión de capital**

de riesgo en Perú por un valor de USD 32,1 millones.¹¹ Entre estas operaciones, destacaron las rondas de financiamiento (deuda y/o capital) de dos *Fintech* de financiamiento y una *Insurtech*, que representaron el 2,05 por ciento del total de transacciones de esta clase de activo en toda América Latina en el periodo.

En cuanto al ecosistema de capital de riesgo en Perú, entre el año 2018 y 2022 la inversión registró un crecimiento anual compuesto (CAGR) de 19 por ciento en valor transaccional, mientras que el número de operaciones experimentó un CAGR de 26,31 por ciento. Destaca el año 2021, en que se levantó USD 116 millones en 18 transacciones, lo que representa el nivel máximo histórico registrado en valor de operaciones.

NÚMERO Y VALOR DE LAS OPERACIONES DE CAPITAL DE RIESGO EN PERÚ



Fuente: Radar *Fintech* Perú 2023.

Por otro lado, el 51,4 por ciento de las empresas *Fintech* del ecosistema peruano señala que su principal competidor en el mercado son otras *Fintech* que ofrecen soluciones similares, mientras que un 35,7 por ciento afirma que las instituciones financieras tradicionales representan su principal competencia. Únicamente el restante 12,9 por ciento de las *Fintech* identificó otro tipo de entidad como su principal competencia, como *BigTech*, agencias de consultoría y empresas de giros diferentes al financiero.

Finalmente, en relación con las fuentes de financiación de las *Fintech* peruanas, el 58,62 por ciento ha levantado capital proveniente de familiares y amigos. Las siguientes formas más comunes de levantamiento de capital fueron los inversionistas ángeles, fondos de capital de riesgo y programas de aceleración o de incubación. Solamente alrededor del 25 por ciento de las *Fintech* se ha financiado con instituciones del sistema financiero.

¹¹ En el mismo período, se invirtió en la región un total de USD 782,2 millones (incremento de 67,2 por ciento versus todo el año 2020) en 13 operaciones, incluyendo *venture capital*, *private equity*, *private credit* e inversiones en infraestructura y recursos naturales. Perú se consolida como el cuarto país con mayor inversión total en lo que va del año 2023, detrás de Brasil, México y Colombia.

Panorama extranjero

Las *Fintech* extranjeras que decidieron expandir internacionalmente sus operaciones en el Perú resaltan entre los facilitadores para la entrada a operar en el país: el rápido avance en digitalización, la estabilidad económica, el tamaño de mercado y las pocas trabas legales y burocráticas. Además, estas empresas señalan que los trámites para la obtención de licencias no son muy complejos.

Por su parte, los fondos extranjeros que decidieron invertir su primer ticket en el ecosistema peruano señalan que, entre los aspectos claves para invertir en *startups Fintech* en Perú, destacan el crecimiento acelerado de la industria *Fintech* en el país, la estabilidad económica y monetaria. Sin embargo, consideran que existen retos en el ecosistema, ya que aún falta acelerar los avances en infraestructura, especialmente en materia de finanzas abiertas.

37. A junio de 2024, el saldo del financiamiento otorgado por el sistema financiero a empresas del sector *Fintech* (35 *Fintech* identificadas en el registro de deudores) asciende a S/ 12,4 millones.

Por segmento, el crédito del sistema financiero a las *Fintech* de **financiamiento** aumentó sostenidamente hasta fines de 2022 (cuando alcanzó un saldo alrededor de S/ 17 millones), aunque se redujo en 2023, explicado por la amortización de deuda de una *Fintech* dedicada al crédito vehicular (S/ 3,5 millones). Desde 2023 hasta junio de 2024, el saldo de crédito se mantiene en niveles alrededor de S/ 12 millones.



Por otro lado, las *Fintech* de **cambio de divisas** no registran nuevas operaciones de endeudamiento con el sistema financiero.¹² De acuerdo con los funcionarios de

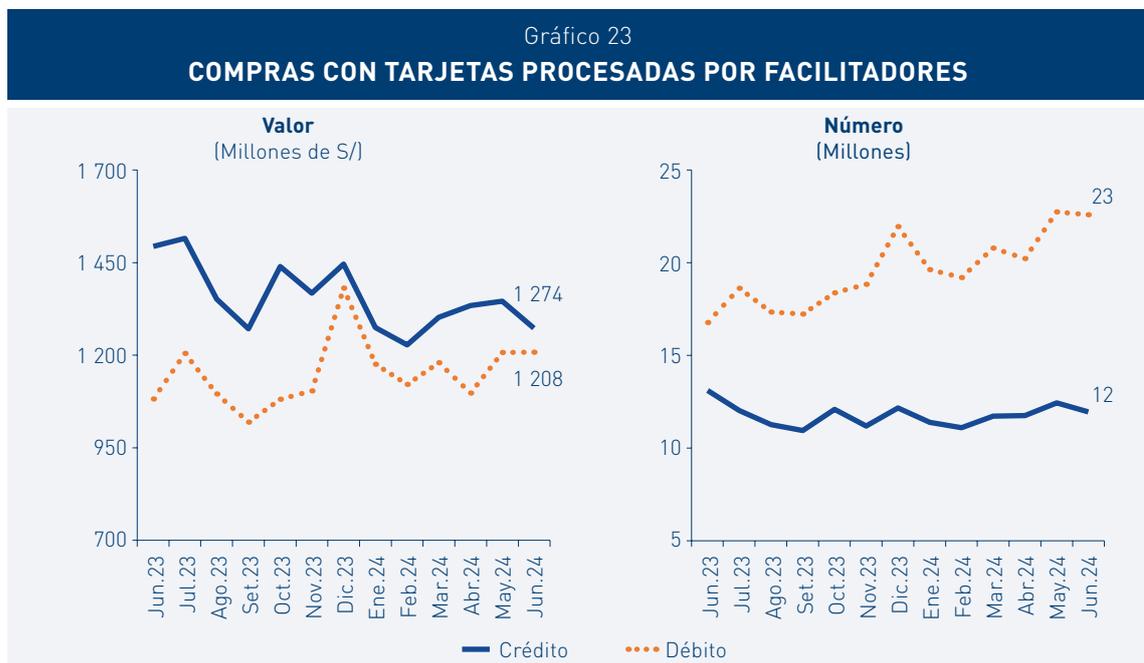
12 El saldo de crédito del sistema financiero a estas *Fintech* registra una sostenida tendencia decreciente, debido a las amortizaciones del crédito otorgado a una *Fintech* en el segundo trimestre de 2021 (S/ 5,1 millones).

varias casas de cambio digital, el financiamiento otorgado por el sistema financiero es de muy corto plazo y tiene como objetivo cubrir sus posiciones en operaciones de cambio.

A. Pagos¹³

38. El registro de acuerdos de pagos con tarjeta (APT) del Banco Central incluye entidades que participan en estos acuerdos de pago cumpliendo diferentes roles: emisores, adquirentes y facilitadores de pago. Dentro de estas empresas se encuentran las denominadas *Fintech*, que ofrecen soluciones de procesamiento de pagos a los comercios a través de la instalación de botones, interfaces de pago en sus páginas web y terminales de puntos de venta.

Con la información reportada por los facilitadores de pago, se tiene que estos procesaron compras con tarjetas por un valor de aproximadamente S/ 2 500 millones en junio de 2024, lo que equivale al 24,9 por ciento del valor total de compras con tarjetas de pago. Por su parte, el número de pagos con tarjetas procesados en junio de 2024 alcanzó los 34,9 millones, lo que equivale al 29,3 por ciento del total de compras con tarjetas procesadas en el mes.



39. El Banco Central mantiene un Registro para los Proveedores de Billeteras Digitales y Proveedores de Códigos QR. Dentro de este Registro se encuentran empresas *Fintech*,

¹³ 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.

como Prex y Bipay, que ofrecen el servicio de billeteras digitales para transferencias de fondos.

B. Cambio de Monedas ¹⁴

40. Al primer semestre de 2024, se identifican alrededor de 29 *Fintech* operativas en este segmento. Los montos transados por las *Fintech* de cambio de monedas han aumentado.
41. El *spread* del tipo de cambio promedio de las *Fintech* en los últimos doce meses fue aproximadamente el 30 por ciento del ofrecido por las soluciones bancarias digitales de cambio de monedas¹⁵, en un contexto de leve depreciación de la moneda local. En el año, el *spread* promedio *Fintech* fue de S/ 0,026, versus S/ 0,082 de la banca (en 2023, estos fueron de S/ 0,024 y S/ 0,099, respectivamente).



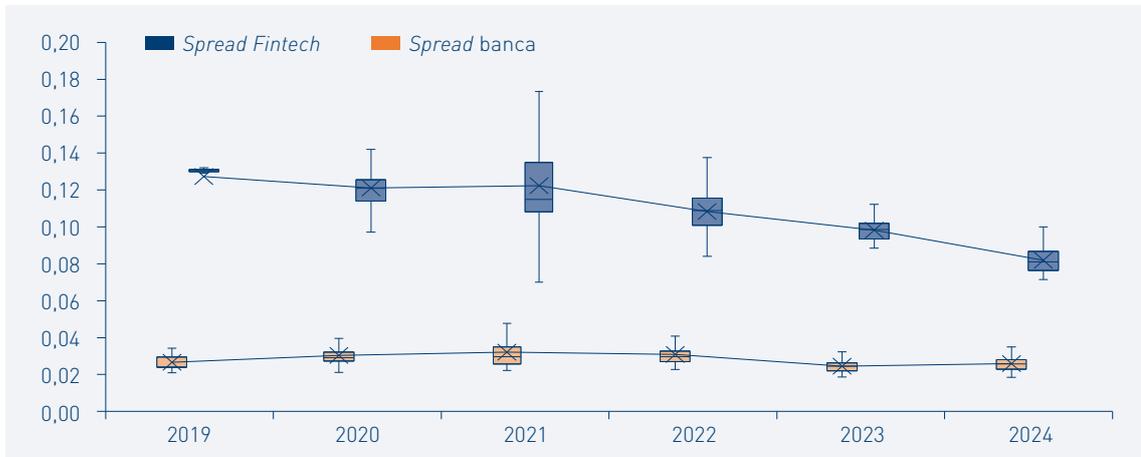
Fuente: *Fintech* de cambios y soluciones de cambio digitales de Bancos.

Con información a junio de 2024, el *spread* promedio de las soluciones bancarias digitales de cambio de moneda orientadas al segmento minorista, así como su dispersión, ha continuado disminuyendo. Esto reflejaría una respuesta competitiva de la banca ante el crecimiento y popularización de las *Fintech* de cambio de divisas.

14 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 a los bancos tradicionales.

15 Corresponde a las soluciones digitales implementadas por los dos bancos más grandes del sistema financiero para hacer frente a la competencia de las casas de cambio digital.

Gráfico 25
SPREAD CAMBIARIO – PLATAFORMAS FINTECH Y BANCARIAS



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

42. En el sector de casas de cambio digital, se identifican desarrollos innovadores para ofrecer nuevos productos y servicios, así como planes de expansión hacia nuevos mercados. Una *Fintech* de este segmento está diversificando su oferta de servicios mediante la integración de soluciones tecnológicas que permiten a los usuarios gestionar sus finanzas personales de forma más accesible, a través de Whatsapp. Estas iniciativas buscan captar a un segmento de clientes interesados en productos de ahorro e inversión, en respuesta a la limitada oferta de este tipo de soluciones en el mercado.

Asimismo, algunas *Fintech* del segmento están explorando su internacionalización con planes de expansión hacia otros países del continente, buscando aprovechar condiciones de mercado favorables y oportunidades de crecimiento.

43. Cabe recordar que si bien la SBS no otorga autorización de funcionamiento ni supervisa a estas plataformas digitales, las *Fintech* de cambio de divisas están obligadas, al igual que las casas de cambio tradicionales, a inscribirse en el Registro de casas de cambio que administra la SBS, por temas de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo (LA/FT). En ese sentido, deben cumplir con las normas para gestión del riesgo de LA/FT pues son sujetos obligados, bajo supervisión de la Unidad de Inteligencia Financiera de la SBS (UIF-Perú)¹⁶.

16 Las casas de cambio (incluyendo las digitales) están supervisadas por la UIF-Perú y deben cumplir los siguientes requerimientos regulatorios: i) estar inscritas en el Registro de casas de cambio, préstamo y empeño de la SBS; ii) enviar oportunamente a la SBS el Registro de Operaciones (RO) y el Registro de Operaciones Sospechosas (ROS); iii) contar con un Oficial de Cumplimiento; y iv) cumplir con las políticas de protección de datos establecidas por el Ministerio de Justicia.

C. Financiamiento

44. 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*.
 - ii) **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)

45. 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).

Actualmente, existen dos sociedades administradoras de plataformas de FPF operativas en Perú¹⁷ y otras dos que recibieron autorización de funcionamiento en el

17 Afluenta otorga préstamos personales e Inversiones IO brinda préstamos a las MYPE con garantía hipotecaria.



segundo semestre de 2023¹⁸, pero que aún no han iniciado operaciones. Asimismo, una empresa tiene autorización de organización (Prestópolis).

Cabe indicar que la SMV actualizó el capital social mínimo que deben mantener las sociedades administradoras de plataformas de FPF en el año 2024, el cual asciende a S/ 357 mil. Dicho capital mínimo se actualiza anualmente, en función a la variación del Índice de Precios al Por Mayor a Nivel Nacional que publica periódicamente el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Financiamiento no participativo¹⁹:

Préstamos a micro y pequeñas empresas (MYPE): Por lo general, estas empresas solicitan garantía para sus colocaciones o reducen su riesgo a través de la selección de clientes, en base a información transaccional obtenida en alianza con otras empresas.

Varias plataformas que operan en el mercado como nexo entre inversionistas y empresas (MYPE) que demandan financiamiento han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, buscando la expansión y diversificación de sus operaciones. Estas *Fintech* no solo operan en Lima, sino que vienen ampliando sus actividades a otras ciudades del país y diversificando su oferta de servicios con la implementación de servicios adicionales, como el factoring y el cambio de divisas. Esta expansión responde a la creciente demanda de financiamiento por parte de las MYPE, así como a la necesidad de adecuar las soluciones ofrecidas a los requerimientos de su segmento de clientes.

El uso de garantías hipotecarias como mitigante del riesgo asumido por el inversionista que otorga financiamiento a las MYPE se ha consolidado como una práctica común a fin de mitigar el riesgo de crédito. De esta manera, se observa que en este segmento se puede financiar préstamos desde S/ 20 mil hasta S/ 1 millón, a plazos hasta de 4 años (plazo promedio de 2 años).

Por otro lado, la inversión en tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial, está transformando el panorama de estas plataformas, al agilizar y automatizar procesos a fin de permitir un acceso más rápido al financiamiento. Este enfoque tecnológico no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también ofrece beneficios

18 Inversiones Neurona se especializa en los préstamos a las MYPE y Proyecto Crowd se concentra en el financiamiento inmobiliario.

19 Los préstamos directos y *peer to peer* (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.

tangibles a los clientes, especialmente para aquellos que valoran la rapidez en los servicios financieros, contribuyendo al crecimiento y diversificación de la base de clientes.

46. Préstamos a personas: La mayoría de estas *Fintech* brinda préstamos de bajo monto y de corto plazo a personas naturales, en algunos casos para financiar activos de trabajo; y como parte de su modelo de negocio, algunas requieren garantías.

En el ámbito del financiamiento de consumo (compras en comercios), algunas plataformas están enfocadas en ofrecer crédito para financiar compras en cuotas en tiendas físicas y virtuales, con tasas de interés competitivas. Estas iniciativas proyectan un crecimiento significativo en los próximos años, tanto en el volumen de créditos otorgados como en la cantidad de comercios afiliados, a medida que amplían su oferta de productos financieros digitales, tales como billeteras móviles, préstamos de libre disponibilidad y seguros.

Asimismo, se han implementado soluciones que facilitan el acceso a microcréditos para trabajadores y emprendedores, utilizando procesos innovadores y rápidos de evaluación crediticia. Estas plataformas se especializan en sectores específicos, como conductores de aplicaciones de movilidad o trabajadores del sector público, ofreciéndoles acceso a financiamiento que usualmente es limitado en el sistema financiero tradicional. Asimismo, otras *Fintech* han desarrollado productos de adelanto de sueldo, diseñados para proporcionar liquidez inmediata a los colaboradores de empresas con las que han firmado convenios de descuento por planilla.

En el contexto de la inclusión financiera, las *Fintech* están promoviendo el acceso al crédito para grupos tradicionalmente no bancarizados, como las mujeres emprendedoras, ofreciendo productos financieros adaptados a sus necesidades. Estos préstamos grupales, que han mostrado altos niveles de renovación y bajos índices de morosidad, buscan impulsar el crecimiento económico de sus beneficiarias, con planes de expansión a otros países de la región. Estas plataformas apuestan por la tecnología para optimizar los tiempos de evaluación y desembolso de créditos, con el fin de ofrecer soluciones más rápidas y eficientes a sus usuarios.

47. 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* de este sector vienen ampliando su escala de operaciones y diversificando sus fuentes de fondeo. Por ejemplo, una *Fintech* especializada en el

leasing de laptops planea duplicar su inventario de equipos disponibles para alquiler, mediante un aumento de capital. Además, este año planea levantar financiamiento en el mercado de capitales local mediante una segunda emisión de bonos corporativos (ya había colocado de manera exitosa una primera emisión el año anterior).

Cabe indicar que este tipo de *Fintech* es el que más demanda financiamiento del sistema financiero. Por tanto, estas iniciativas revelan una tendencia de las *Fintech* hacia la diversificación de sus fuentes de fondeo, lo que les permitirá fortalecer su estructura financiera y expandir sus servicios.

Complementariamente, este año, la entidad también prevé empezar a ofrecer servicios de *cloud computing* y ciberseguridad, desarrollados internamente en su laboratorio de innovación. Esta diversificación no solo busca aumentar su base de clientes, sino también responder a las crecientes demandas del mercado, reforzando su posición competitiva en un sector en constante evolución.

48. BNPL: La modalidad *Buy Now, Pay Later* (BNPL) 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 ofrecidas por el sistema financiero tradicional y las *Fintech* presentan enfoques distintos entre sí.

Por un lado, las soluciones BNPL de la banca tradicional suelen estar ligadas a tarjetas de crédito o cuentas bancarias. Estas plataformas permiten a los usuarios financiar sus compras entre 3 y 36 cuotas mensuales. En algunos casos, no se cobra interés para plazos cortos, mientras que para plazos más largos se aplican tasas de interés. Los montos financiados oscilan entre S/ 100 y S/ 7 mil, con tasas de interés entre 25 y 99,9 por ciento anual. Las plataformas suelen estar vinculadas a una amplia red de comercios afiliados, tanto físicos como digitales, con el objetivo de seguir ampliando estas alianzas comerciales.

Por otro lado, se observa avances de las *Fintech* en el segmento BNPL, ofreciendo soluciones permiten a los usuarios financiar sus compras en cuotas quincenales (hasta 8 cuotas), por montos y plazos que varían según la evaluación crediticia y el tipo de comercio. Se aplica una tasa de interés fija hasta de 5 por ciento mensual para operaciones financiadas a más de 4 cuotas (la primera cuota se paga al momento de la compra). Además, se cobran comisiones a los comercios afiliados.

En el siguiente recuadro se presentan las principales características del modelo BNPL, así como los avances en la regulación de este producto a nivel internacional.

RECUADRO 6 DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO *BUY NOW, PAY LATER* (BNPL)

El *Buy Now, Pay Later* (BNPL, por sus siglas en inglés) es una solución digital, habilitada por la tecnología, para otorgar financiamiento al comprador final de bienes (principalmente de consumo), a través de la plataforma de los comercios afiliados que venden dichos bienes. El financiamiento puede ser provisto por entidades del sistema financiero y por *Fintech* (en adelante, empresas de BNPL). Las operaciones de BNPL entran en la categoría de financiamiento no participativo, es decir, son préstamos directos B2C (*business to consumer*), otorgados por las empresas de BNPL a los consumidores o usuarios finales de comercios (físicos o digitales) afiliados para ofrecer a sus clientes esta modalidad de financiamiento en el proceso de compra del bien.

En 2021, el tamaño del mercado de BNPL a nivel global fue valorizado en USD 132 mil millones y se estima que alcanzará un valor de USD 3 680 mil millones en 2030 (tasa estimada de crecimiento promedio anual de 45 por ciento). El mercado global de BNPL cuenta con dos canales principales: i) en línea; y ii) en el punto de venta (POS). El segmento de canales en línea dominó el mercado en 2021 y representó más del 64 por ciento de los ingresos globales de BNPL. Por otro lado, según una encuesta realizada por Mastercard World Payments Advisory (2022) a más de 50 mil consumidores de 50 países, casi una cuarta parte indicó que recientemente ha usado BNPL para realizar compras y un 14 por ciento adicional señaló que es “muy probable” que lo use en los próximos seis meses. Muchos se sienten atraídos por la experiencia rápida y sencilla de obtener la aprobación instantánea de los préstamos a plazos en el punto de venta, especialmente para artículos caros. Casi el 70 por ciento de consumidores dijo que realizó una compra porque se le ofreció un crédito BNPL.

Actualmente, existen más de 50 empresas de BNPL en EE. UU. y Europa. Varias de ellas han crecido a través de la expansión geográfica hacia diferentes mercados, tales como las *Fintech* Klarna, Affirm, Afterpay, Divido, Zip, entre otros. De acuerdo con WorldPay (2023), las *Bigtech*, los bancos, las redes de tarjetas y las *super apps*²⁰ se han unido a las *Fintech* para competir en este segmento de crédito. Entre los factores que explican el acelerado crecimiento del BNPL, destacan la incapacidad de los bancos para adaptar sus sistemas de evaluación crediticia²¹, así como el crecimiento del *e-commerce* en el contexto de la pandemia.

El servicio ofrecido por las empresas de BNPL compite con otras modalidades de financiamiento, por lo que las entidades del sistema financiero vienen adoptando medidas para mantener su posición competitiva. Usualmente, las empresas de BNPL no están sujetas a los mismos requerimientos regulatorios y tienen mayor apetito por riesgo que las entidades financieras. Asimismo, los segmentos de mercado que optan por estas soluciones son cada vez más amplios, y las condiciones de pago de los créditos BNPL suelen ser más convenientes en comparación con las tarjetas de crédito.

20 Aplicaciones móviles que incluyen una amplia gama de funcionalidades, tales como compras online, repartos, servicios financieros, mensajería, entre otros.

21 En EE. UU., el acceso a una tarjeta de crédito (modalidad alternativa al BNPL) con términos convenientes requiere tener un amplio historial de crédito, así como un alto *score* crediticio, lo que para las generaciones más jóvenes es difícil de construir y/o mantener.



Características del BNPL

El BNPL permite que los consumidores puedan pagar sus compras en cuotas y, usualmente, sin cobro de intereses. Para ello, las empresas de BNPL establecen alianzas con comercios minoristas, a fin de que estos ofrezcan a sus clientes la opción de pagar sus compras en cuotas, a cambio de comisiones pagadas por el comercio afiliado a la empresa de BNPL. Con ello, el comercio puede incrementar sus ventas y el consumidor puede aumentar su nivel de consumo al acceder a opciones de financiamiento de manera más rápida y menos onerosa que otras alternativas, tales como las tarjetas de crédito (Daguer, Eno, Jamieson & Kotadia, 2023).

La utilización de BNPL como modalidad de financiamiento está estrechamente ligada con el proceso de compra. Al momento de realizar la compra, en el proceso de *checkout*, el consumidor puede seleccionar en la plataforma del comercio la modalidad 'BNPL' con la empresa o empresas de BNPL afiliadas a dicho comercio. Para esto, previamente debe existir un convenio directo (en ocasiones, de exclusividad) entre el comercio y la empresa de BNPL. Incluso, algunas empresas de BNPL han firmado alianzas con distintos procesadores de pago para ofrecer el servicio BNPL en todos los comercios que utilicen dichos procesadores, sea de manera digital o física (Alcazar & Bradford, 2021).

En esa etapa del proceso de compra, se realiza una evaluación de crédito *soft*²² del consumidor. Una vez aprobada la transacción, la empresa de BNPL le paga al comercio por los productos o servicios adquiridos por el cliente, descontando una comisión entre 2 y 8 por ciento del valor de la compra (versus comisiones por uso de tarjeta de crédito para el comercio entre 1 y 3 por ciento). Posteriormente, la empresa de BNPL queda a cargo de la cobranza de los préstamos (asume el riesgo de crédito).

Si bien el BNPL guarda similitudes con otras alternativas de financiamiento, tiene algunas características distintivas que son relevantes. Por ejemplo, a diferencia de los préstamos en línea y del financiamiento con tarjeta de crédito, el BNPL involucra un proceso de activación simple y fácil, que no requiere proporcionar una gran cantidad de datos personales (Deloitte Legal, 2022). Otras características distintivas se identifican a continuación:

- **Monto.** En EE. UU., la mayoría de los préstamos BNPL es de monto relativamente bajo, que oscila entre USD 50 y USD 1 000. De acuerdo con la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB, por sus siglas en inglés) de EE. UU. (2022), el monto promedio del préstamo BNPL es USD 135, en tanto que los préstamos comparables tienen un monto promedio de USD 800.
- **Plazo.** Generalmente, las compras se financian en varias cuotas, donde la primera cuota se paga al momento de la compra (se puede considerar como un pago mínimo inicial). Complementariamente, la CFPB encontró que el plazo de los préstamos BNPL en EE.

22 Esta evaluación comprende la verificación del historial de crédito, la edad y el salario del cliente, pero no depende del puntaje de crédito del consumidor.

UU. oscila alrededor de seis semanas, versus ocho a nueve meses de los préstamos comparables.

- Intereses y comisiones. Usualmente, las compras con BNPL no generan intereses compensatorios. Por lo general, los préstamos BNPL están libres de intereses hasta por tres meses, mientras que el cobro de intereses para compras con tarjetas de crédito comienza después de un mes, una vez que finaliza el ciclo de facturación en que se realizó la compra²³. No obstante, algunas empresas de BNPL cobran intereses por compras financiadas a plazos más extensos (12 - 24 meses). Asimismo, en caso de registrarse atrasos en el pago, puede aplicarse al cliente intereses y/o cargos por moras.
- Uso de tarjetas. El BNPL no requiere que el consumidor tenga una tarjeta de crédito, solo que esté identificado y registrado ante la empresa de BNPL (a través de una aplicación móvil, por lo general).

El BNPL presenta oportunidades y riesgos para el mercado. Entre sus beneficios potenciales está brindar acceso más rápido al crédito que otras alternativas y, potencialmente, llegar a segmentos de clientes que no pueden acceder a productos similares, como tarjetas de crédito. También puede aumentar las ventas de los comercios, al brindar mayores alternativas de pago a los consumidores financieros. No obstante, también puede generar riesgos asociados a la protección de los consumidores (falta de transparencia en los cobros), el tratamiento de datos personales, el potencial sobreendeudamiento del consumidor, y la falta de visibilidad del financiamiento otorgado para el resto del sistema financiero.

Regulación de BNPL a nivel internacional

La regulación de BNPL aún es incipiente a nivel mundial. El producto de BNPL aún no está regulado en la mayoría de los países en que se ofrece, pero diversas autoridades financieras ya han brindado principios y lineamientos generales para la provisión de este servicio.

De acuerdo con un informe de Deloitte (2022), los reguladores a nivel global se encuentran analizando la regulación del BNPL en torno a cuatro aspectos:

- a) Claridad y precisión en los contratos de BNPL. Cabe la posibilidad de que los consumidores no entiendan los términos contractuales de los productos de BNPL no regulados.
- b) Apalancamiento del consumidor. Existe el potencial de endeudar excesivamente a los consumidores cuando hacen uso más intensivo de productos de BNPL.
- c) Idoneidad del producto. El breve plazo en que se origina una operación de BNPL dificulta que el prestatario pueda realizar una evaluación exhaustiva del consumidor, de tal manera que pueda

23 Actualmente, varias tarjetas de crédito ofrecen financiamiento en cuotas sin intereses por compras realizadas en determinados comercios.

verificar que la oferta está alineada a las necesidades del cliente, su capacidad de pago, su solvencia y sus conocimientos.

- d) Uso indebido de la información personal. La recolección y monetización de datos por parte de los proveedores de crédito BNPL amenaza la privacidad, seguridad y autonomía de los consumidores, y puede tener implicancias para la organización industrial de este mercado. Por ejemplo, ello puede consolidar la posición de dominio de las *Bigtech* que cuentan con más disponibilidad de datos.

En varios países de la Unión Europea (UE), las empresas de BNPL requieren autorización para operar. Asimismo, se ha actualizado la Directiva de Crédito al Consumo a fin de incorporar los servicios de BNPL en el régimen regulatorio de créditos de consumo de la UE. Actualmente, en 16 países de la UE se requiere la autorización del organismo supervisor para iniciar un negocio de crédito de consumo que ofrece BNPL; en cinco países solo se requiere la inscripción en un registro especial; y en tres no se requiere autorización ni inscripción en un registro especial (excepto las inscripciones en los registros para hacer negocios en general).

Por su parte, en octubre de 2023 se aprobó la actualización de la Directiva de Crédito al Consumo revisada (2323/2225/EU), que incorpora, bajo ciertas condiciones, los servicios BNPL en el régimen regulatorio de créditos al consumo en la UE. De esta manera, las empresas BNPL deberán cumplir con requisitos como licencias, publicidad, evaluación de solvencia y obligaciones adicionales de conducta empresarial. Los Estados miembros de la UE tienen hasta el 20 de noviembre de 2025 adoptar y publicar las normas, las cuales deberán ser implementadas en un plazo de 12 meses.

En EE. UU., a inicios de 2024, la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (CFPB) estableció que las empresas de BNPL deben cumplir la mayoría de las normas aplicables a proveedores tradicionales de tarjetas de crédito. Con esto, se busca limitar la exposición de los consumidores a condiciones inapropiadas de endeudamiento o sobreendeudamiento, así como evitar el uso inadecuado de su información personal.

En otros países con presencia de empresas de BNPL, se han lanzado iniciativas regulatorias y las actividades de créditos están parcialmente cubiertas por la regulación vigente (Reino Unido y Australia) o no están reguladas (Sudáfrica). Por ejemplo, en Reino Unido, el BNPL está bajo el perímetro de la Autoridad de Conducta Financiera (FCA) y, tras un proceso de consulta pública, se aprobó que a las empresas de BNPL les aplique la normativa vigente para otros proveedores de crédito, incluyendo las disposiciones sobre aspectos tales como material publicitario, reporte de información a centrales de riesgo, protección al consumidor, claridad contractual, entre otros. Por su parte, en Australia, el gobierno ha emitido un proyecto de ley que establece requerimientos regulatorios para las empresas de BNPL, a las que se les aplicará un régimen simplificado de su ley de crédito. Se espera que el proyecto se discuta en el parlamento para su eventual aprobación a fines de este año.

49. *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.

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. En algunas plataformas de *factoring*, el proceso se realiza en línea y se accede a financiamiento de la siguiente manera:

- La empresa proveedora (MYPE) proporciona los bienes o servicios a su cliente o adquiriente (una empresa de mayor tamaño) y los factura a crédito.
- Se envían los detalles de la factura al proveedor de financiamiento de facturas o empresa *Fintech* de *factoring*.
- La MYPE recibe el adelanto de las cuentas por cobrar respecto a un porcentaje establecido por la *Fintech* (por ejemplo, 80 por ciento de la factura).
- La *Fintech* de *factoring* realiza la cobranza de las facturas al cliente. Una vez el cliente pague, se transfiere a la empresa el saldo pendiente de la factura, menos intereses y comisiones. Dependiendo de la *Fintech*, difieren en la asignación de la titularidad de la factura negociable.

Algunas *Fintech* de este sector permiten que múltiples inversionistas puedan financiar una misma operación o factura (*crowdfactoring*)²⁴. 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.

En el caso de otras *Fintech*, los fondos de los inversionistas que escogen las facturas en las que invertirán también se mantienen en las cuentas bancarias propias de la

24 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. Este proceso se realiza a través de plataformas implementadas por la *Fintech*.

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.

D. Mercado de capitales

50. En esta categoría se pueden agrupar a las *Fintech* y plataformas que facilitan el acceso a productos de inversión en valores como acciones, productos estructurados, fondos mutuos, entre otros. Durante el semestre, destaca el dinamismo de las aplicaciones digitales de inversión, tanto en volúmenes transados como en número de usuarios, con una creciente participación de inversionistas jóvenes.

Algunas de estas plataformas están asociadas a conglomerados financieros locales, de modo que permiten invertir, por canales digitales, en instrumentos de inversión (tales como fondos mutuos) que son gestionados por empresas de su mismo grupo.

Otras *Fintech* tienen alianzas con entidades no vinculadas que operan en el mercado de valores (como sociedades agentes de bolsa o sociedades administradoras de fondos), lo que permite que sus clientes inviertan en los instrumentos transados por esas entidades (acciones o fondos mutuos). Estas plataformas promueven el ingreso de inversionistas minoristas en el mercado de capitales local, al ofrecer un acceso directo y con menores costos de transacción (comisiones).

E. Regulación *Fintech* y de innovaciones financieras

51. **La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) actualizó la Norma del Registro de Empresas y Personas que efectúan Operaciones Financieras o de Cambio de Monedas (en adelante, el Registro), supervisadas en materia de prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo (LA/FT), por medio de la Resolución SBS N° 00650-2024 del 26 de febrero.** Esta medida responde a los avances tecnológicos y el creciente uso de medios electrónicos en servicios financieros, y tiene como objetivo fortalecer el marco regulatorio y simplificar la administración.

En particular, se modifica el plazo de permanencia en el Registro a carácter indeterminado y se elimina la obligación de renovación de la inscripción en el Registro (antes, la inscripción en el Registro tenía una duración de 7 años contados a partir de la fecha de la resolución autoritativa de inscripción y, vencido dicho plazo sin que se haya tramitado su renovación, la inscripción caducaba).

Además, se establecen las siguientes causales para la cancelación de la inscripción de las casas de cambio o de las empresas de préstamos y/o empeño (entre las

cuales, están comprendidas las *Fintech* de cambio de monedas y de préstamos, respectivamente) en el Registro:

- i) que pierdan la condición de sujetos obligados bajo supervisión de la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF-Perú) en materia de prevención del LA/FT;
- ii) que tengan el estado de baja definitiva o baja definitiva de oficio en SUNAT;
- iii) que presenten información falsa en la solicitud de inscripción en el Registro o en cualquier otro documento que presenten a la SBS;
- iv) que utilicen un nombre, denominación social o plataforma tecnológica distinta al inscrito en el Registro;
- v) que publiciten sus actividades usando el logo de la SBS o señalen que cuentan con la autorización, licencia, respaldo, aval o similar de la SBS; y
- vi) que realicen actividades que requieren autorización o registro de la SBS y esta no haya sido otorgada.

52. La SBS aprobó una norma que incluye a los Proveedores de Servicios de Activos Virtuales (PSAV) como sujetos obligados a reportar a la UIF-Perú, para efectos de prevención de LA/FT. La norma establece los componentes del sistema de prevención de LA/FT que los PSAV deben implementar, con el objetivo de asegurar que estas entidades operen dentro de un marco regulatorio diseñado para minimizar los riesgos asociados a LA/FT.

Mediante Resolución SBS N° 02648-2024 del 1 de agosto, se aprueba la Norma para la prevención de LA/FT aplicable a los Proveedores de Servicios de Activos Virtuales (PSAV), bajo supervisión de la UIF-Perú (en adelante, la Norma). La Norma busca fortalecer la legislación en materia de LA/FT de nuestro país, a fin de prepararse de manera más sólida para la próxima evaluación del Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (GAFILAT) en el marco de la Quinta Ronda de Evaluaciones Mutuas.

La Norma es aplicable a nivel nacional a los PSAV domiciliados o constituidos en el país, que no estén cubiertos en ninguna otra de las Recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI)²⁵ y que, como negocio, realicen una o más de las siguientes actividades u operaciones:

25 El GAFI propone los estándares internacionales más reconocidos para combatir el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo (LA/FT), que se sintetizan en 40 recomendaciones. Las mismas incluyen una serie de medidas financieras, legales y de conducta que los países deben llevar adelante, en su mayoría basadas en instrumentos legales internacionales (convenciones de la ONU y de organismos supervisores).



- i) intercambio entre activos virtuales (AV) y monedas fiat o de curso legal;
- ii) intercambio entre una o más formas de AV;
- iii) transferencia de AV;
- iv) custodia y/o administración de AV o instrumentos que permitan el control sobre AV;
- v) participación y provisión de servicios financieros relacionados con la oferta de un emisor y/o venta de un AV.

La Norma exige que los PSAV implementen un Sistema de Prevención del LA/FT (SPLAFT) para gestionar los riesgos asociados al LA/FT, con componentes clave como políticas de gestión de riesgos, procedimientos de detección y reporte de operaciones sospechosas, y procesos de debida diligencia para conocer a clientes, trabajadores y proveedores. Además, los PSAV deben aplicar diferentes regímenes de debida diligencia según el perfil del cliente y la naturaleza de las operaciones, incluyendo un régimen general, simplificado y reforzado.

Asimismo, la Norma establece la obligación de designar un oficial de cumplimiento responsable de supervisar la implementación del SPLAFT y de ser el enlace con la UIF-Perú. Este oficial también debe garantizar la vigilancia de operaciones sospechosas y la elaboración de informes anuales que deben ser remitidos a la UIF-Perú. De igual manera, la capacitación anual en materia de prevención de LA/FT es obligatoria para todos los empleados y directores de los PSAV.

En cuanto a las transferencias de AV, la Norma establece que estas deben tratarse como transferencias electrónicas, exigiendo que los PSAV obtengan y conserven información detallada sobre los datos de identificación del ordenante y del beneficiario de cada operación. Además, los PSAV están obligados a mantener un registro confidencial de todas las operaciones y a reportar cualquier operación sospechosa a la UIF-Perú en un plazo máximo de 24 horas desde su calificación.

La Norma regula las relaciones de corresponsalía²⁶ entre PSAV nacionales y extranjeros, así como con instituciones financieras, exigiendo políticas específicas para la prevención del LA/FT en estas interacciones. Además, se prohíbe a los PSAV iniciar o mantener relaciones con bancos o empresas pantalla²⁷, lo que fortalece las

26 Se dan cuando el PSAV provea de servicios de activos virtuales a otro PSAV nacional o extranjero o a una institución financiera.

27 Se considera banco o empresa pantalla a la entidad del sistema financiero constituida y con autorización en un país en el que no tiene presencia física y que no es miembro de un grupo económico sujeto a supervisión consolidada efectiva.

medidas de seguridad y control en la industria financiera. Asimismo, los PSAV deben conservar toda la información relacionada con el SPLAFT y las operaciones de sus clientes por un período no menor a cinco años, lo cual es crucial para asegurar la disponibilidad de datos en caso de investigaciones o auditorías. Los PSAV tendrán un plazo de 120 días para adecuarse a estas nuevas disposiciones.

Finalmente, la UIF-Perú supervisará el cumplimiento de la Norma, con un enfoque en la evaluación del SPLAFT y el análisis de riesgos, asegurando la correcta implementación de los procedimientos establecidos.

III. CONCLUSIONES

53. En 2024, continúa la tendencia de una mayor adopción de pagos digitales en el país, la que se caracteriza por: i) un sostenido incremento de la participación de pagos de muy bajo valor, y ii) una orientación hacia los instrumentos de pago que ofrecen una mejor experiencia de uso, inmediatez e identificación al beneficiario (transferencias inmediatas vía la CCE) y bajo o cero costo (transferencias intra e interbancarias utilizando billeteras).

El BCRP ha fortalecido el marco regulatorio, fomentando la Participación Indirecta en las ESEC e incorporando aspectos operativos que surgieron a partir de la implementación de la estrategia de interoperabilidad, a través de la Circular No. 020-2024-BCRP y la Circular No. 021-2024-BCRP. Además, se modificó el Anexo 4 de la Circular No. 0006-2024-BCRP para fortalecer la integridad, transparencia y precisión en la difusión de información relevante para el sistema financiero.

En setiembre de 2024, se publicó el Decreto Legislativo 1665 que modificó la Ley de Pagos (publicada en el 2009) para adecuarla a los desarrollos recientes en el mercado de pagos, fortaleciendo las facultades de regulación y supervisión del Banco Central.

Las fases 1 y 2 de la Estrategia de Interoperabilidad han permitido la mayor adopción y uso de pagos digitales. Así lo muestra el creciente uso de billeteras, aplicaciones móviles y Códigos QR. Destacan el crecimiento de Plin en la Fase 1 y del Banco de la Nación en la fase 2, que han incrementado significativamente el uso de pagos por número de celular reflejando una creciente adopción de pagos digitales en el país.

La Interoperabilidad ha asegurado la gratuidad de los pagos de bajo valor P2P y está sentando las bases para la sostenibilidad de los servicios de pagos digitales a través de la monetización de los pagos P2M, usando Códigos QR.

Además, para continuar con el impulso de los pagos minoristas digitales en el país, se están desarrollando proyectos de innovación como los Pilotos de Innovación de Dinero Digital y la implementación de una Plataforma de Pagos Minorista.

54. El sector *Fintech* ha continuado su proceso de crecimiento y consolidación. En el caso de la actividad de Financiamiento Participativo Financiero, se espera que dos nuevas sociedades administradoras de plataformas de FPF con licencia de funcionamiento inicien operaciones próximamente.

El financiamiento no participativo sigue demostrando dinamismo, impulsado por la diversificación y especialización de los servicios *Fintech*, los cuales han ofrecido mayores soluciones para personas y empresas, además de fomentar la inclusión financiera.

Las soluciones digitales de inversión en el mercado de capitales, tanto de la banca como de las *Fintech*, siguen mostrando dinamismo y se han convertido en uno de los principales medios para fomentar el ingreso de inversionistas minoristas en el mercado de valores local.

En materia de regulación, la SBS actualizó la norma del registro de casas de cambio y préstamo, e incorporó a los proveedores de servicios de activos virtuales bajo la supervisión de la UIF-Perú en materia de LA/FT. Estas medidas buscan fortalecer y modernizar la regulación del sector.