



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

MARZO 2025



BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

Índice

Prólogo	3
Resumen	4
I. SISTEMA NACIONAL DE PAGOS.....	7
A. Pagos de Alto Valor	12
Sistema LBTR.....	12
Fortalecimiento de la seguridad y continuidad operativa del Sistema LBTR.....	14
B. Pagos de Bajo Valor	18
Transferencias	19
Acuerdo de Pagos con Tarjetas.....	21
Comisiones de tarjetas de pago.....	24
Sistema CCE	25
C. Regulación y Supervisión.....	27
Regulación	28
Supervisión	29
D. Innovaciones y Proyectos.....	30
Piloto de Innovación de Dinero Digital.....	30
Temas de innovación en pagos	32
E. Difusión	36
II. INTEROPERABILIDAD.....	38
III. SECTOR FINTECH	45
A. Pagos.....	51
B. Cambio de Monedas	53
C. Financiamiento.....	55
D. Mercado de capitales	60
E. Regulación <i>Fintech</i> y de innovaciones financieras	61
IV. CONCLUSIONES	62

Recuadros

Recuadro 1: El nuevo ecosistema de pagos digitales en Perú	9
Recuadro 2: Extensión de horario en sistemas LBTR.....	16
Recuadro 3: ISO 20022 – estándar de mensajería financiera.....	34
Recuadro 4: Bis Innovation Hub – proyecto Nexus	35
Recuadro 5: Avance de la fase 4 de la estrategia de interoperabilidad.....	43
Recuadro 6: Radar <i>fintech</i> Perú 2024 de finnovista.....	46
Recuadro 7: Peru Payments Association.....	53

PRÓLOGO

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

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

Como resultado de este análisis, el BCRP elabora y publica el Reporte del Sistema Nacional de Pagos y del Sector *Fintech* en el Perú, que en esta edición utiliza información actualizada al cierre de diciembre de 2024. Este documento proporciona una visión detallada de la evolución y tendencias en los sistemas de pagos y el sector *Fintech* en el país.



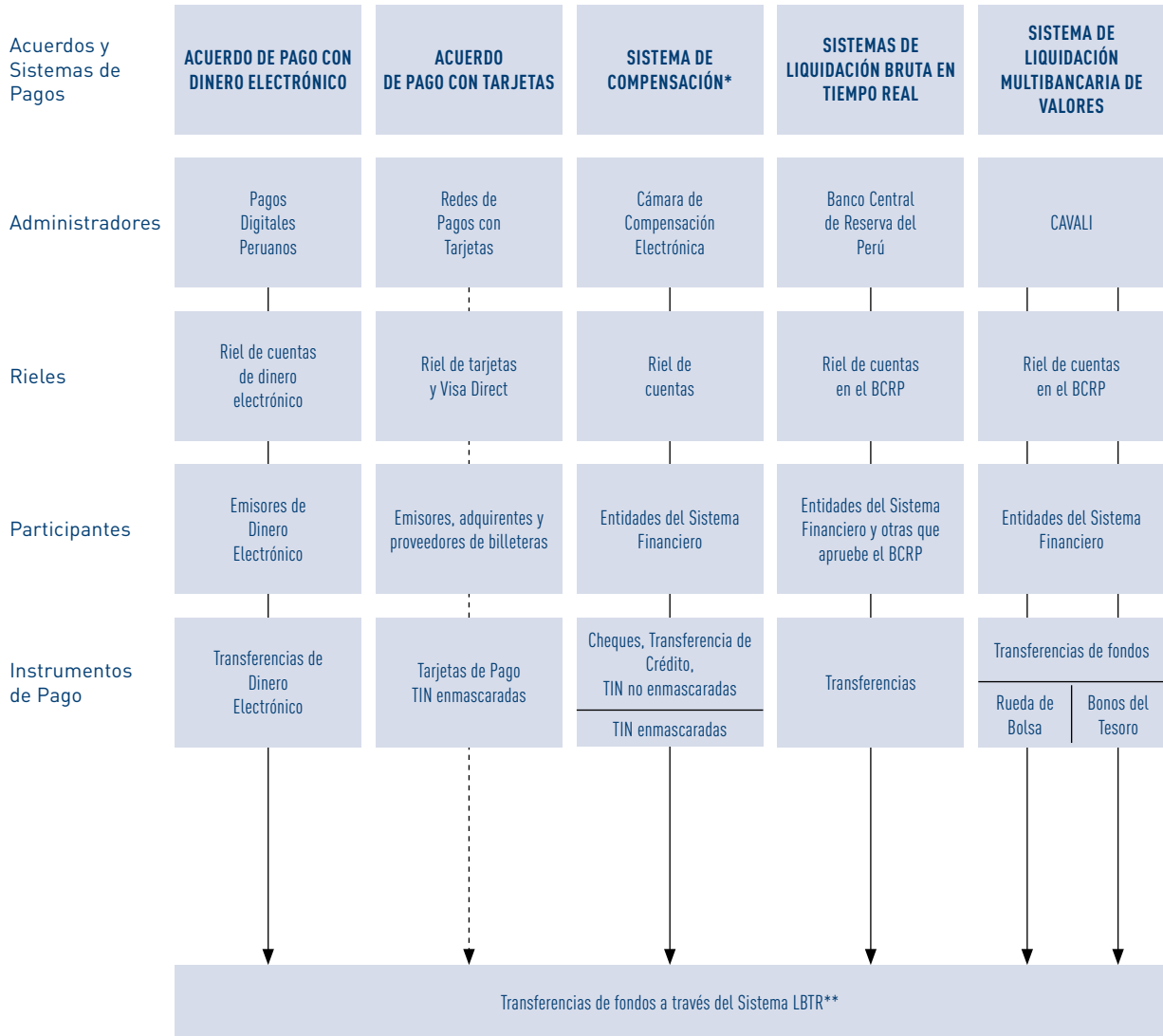
RESUMEN

1. En 2024, continuó el rápido crecimiento de los pagos digitales en el país. Así, se realizaron 442 pagos por digitales por adulto en 2024, más de un pago por día. Asimismo, se registró una mayor interconexión por la implementación de la Estrategia de Interoperabilidad, que viene posibilitando que se transfieran fondos entre personas con billeteras de diferentes empresas del sistema financiero e incorporando nuevos actores a través de ajustes normativos.
2. La Fase 1 (Interoperabilidad entre Yape y Plin) y la Fase 2 (aplicativos bancarios y Códigos QR), que iniciaron en marzo de 2023 y setiembre de 2023, respectivamente, han generado más de 165 millones de transacciones mensuales adicionales, a diciembre 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.
3. Asimismo, la fase 2 de la interoperabilidad ha incrementado el número de entidades que participan de los pagos inmediatos de 17 entidades (10 bancos, 6 cajas municipales y 1 financiera) con las que se inició el proyecto de interoperabilidad de la CCE, a 29 entidades, que incluyen, 16 bancos, 8 cajas municipales, 3 financieras y 2 Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDs), mientras que el uso de códigos QR mostrados por los comercios (impresos o desde un POS) crecieron de manera sostenida, pasando de 12,7 millones en diciembre de 2023 a 26,7 millones en diciembre de 2024.
4. En 2024, los pagos con tarjetas continuaron ganando relevancia en el ecosistema de pagos de bajo valor, con un crecimiento anual de 10,8 por ciento en valor y 28,1 por ciento en número de transacciones. Destacó el dinamismo del comercio electrónico, especialmente con tarjetas de débito, cuyas compras no presenciales aumentaron 81,2 por ciento en número y 37,3 por ciento en valor. En paralelo, se observó una disminución en el ticket promedio, alcanzando S/ 73 en tarjetas de débito y S/ 197 en tarjetas de crédito, lo que refleja una mayor penetración de estas herramientas para pagos cotidianos y de menor monto.
5. Las comisiones en el mercado de tarjetas de pago se han reducido en el último año. La tasa de intercambio promedio bajó de 1,57 por ciento a 1,52 por ciento, especialmente en el sector minorista. Esta reducción se observó en tarjetas de débito y crédito, mientras que las tarjetas prepago registraron un ligero aumento. Las tasas de descuento cobradas por adquirentes y facilitadores también disminuyeron. La tasa de descuento de los adquirentes bajó de 2,21 por ciento a 2,17 por ciento, y la de los facilitadores de 3,15 por ciento a 2,83 por ciento. Destaca la caída de 43 puntos básicos en compras con tarjeta de débito procesadas por facilitadores, especialmente en el canal presencial.

6. Como parte de su compromiso con la innovación y la inclusión financiera, el BCRP puso en marcha el Primer Piloto de Innovación con Dinero Digital, orientado a facilitar el acceso a medios de pago digitales en zonas con baja bancarización y conectividad limitada. Este piloto, basado en una arquitectura híbrida, contempla la emisión de una moneda digital por parte del BCRP y su distribución a través de un agente privado. En octubre de 2024, Bitel fue seleccionada como entidad participante, iniciándose una fase de pruebas que permitió verificar la funcionalidad del sistema y su capacidad operativa. Con el inicio del periodo formal del piloto en marzo de 2025, el BCRP inició también una agenda de investigación para evaluar el impacto de esta herramienta en la inclusión financiera y la sustitución del efectivo, mediante un despliegue gradual y una metodología rigurosa de identificación de efectos causales. Los resultados iniciales muestran un crecimiento sostenido en el número de usuarios y transacciones, lo que marca un avance relevante hacia un ecosistema de pagos más accesible y moderno.
7. La supervisión del Sistema Nacional de Pagos muestra que su desarrollo ha venido cumpliendo en general con los lineamientos de seguridad y eficiencia establecidos y que los participantes en los sistemas de pagos consideran que estos vienen ofreciendo una alta calidad de servicios en términos de seguridad, eficiencia y calidad en 2024.
8. El marco legal del Sistema Nacional de Pagos se fortaleció con el Decreto Legislativo 1665, que modificó la Ley de Pagos (publicada en 2009) para adecuarla a las innovaciones en el mercado de pagos y a la mayor importancia de los pagos minoristas, otorgando facultades adicionales de regulación y supervisión al Banco Central de Reserva del Perú (setiembre de 2024).
9. El sector *Fintech* sigue consolidándose y expandiéndose estratégicamente. Si bien la actividad de financiamiento participativo financiero muestra un crecimiento en montos financiados, aún se observan desafíos importantes para que más plataformas empiecen a operar en este segmento. En contraste, el financiamiento no participativo y las soluciones digitales de inversión mantienen dinamismo, mientras que el segmento de cambio de divisas podría estar entrando en una fase de consolidación.



PERÚ: SISTEMA NACIONAL DE PAGOS

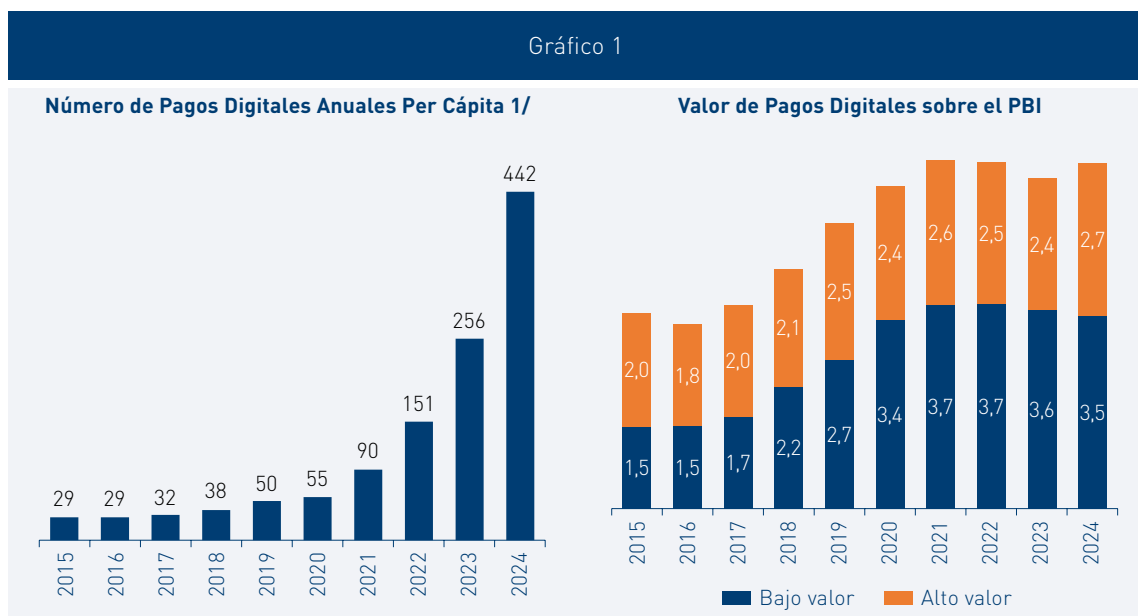


* Sistema de compensación y liquidación de cheques y otros instrumentos compensables.

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

I. SISTEMA NACIONAL DE PAGOS¹

1. **Los pagos digitales, medidos a través del Indicador de Pagos Digitales (IPD)², continúan creciendo considerablemente.** En el 2024, los pagos per cápita aumentaron en casi 73 por ciento, acumulando un crecimiento de 884 por ciento desde 2019. Además, el IPD alcanzó los 442 pagos en 2024, superando el importante hito de un pago digital diario por adulto en el país. Por otro lado, el valor del IPD equivale a 6,2 veces el PBI, distribuido en 3,5 veces para pagos de bajo valor y 2,7 veces para pagos de alto valor.



1/ Para la población entre 18 y 70 años se toma la proyección del INEI para el año 2024.
Fuente: BCRP.

Este crecimiento se debe al aumento exponencial de las operaciones de pagos de bajo valor, especialmente a través de billeteras digitales. La transformación en el

- 1 Conjunto de servicios, entidades, e instrumentos de pago asociados al envío, la recepción, procesamiento y liquidación de transferencias de fondos, incluye a: (i) Sistemas de Pagos y Acuerdos de Pago, abarca a sus administradores y participantes; (ii) Empresas de Servicios de Canje y Compensación; (iii) Proveedores de Servicios de Pagos; y (iv) Proveedores de Servicios Tecnológicos.
- 2 El IPD incluye operaciones de clientes de los participantes en el Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR) del BCRP y pagos minoristas digitales (transferencias de crédito e inmediatas vía CCE, transferencias intrabancarias e interbancarias vía billeteras (incluye transferencias interoperables vía billeteras) y otros canales digitales, tarjetas de pago, débito directo y operaciones con dinero electrónico (BIM).



ecosistema de pagos digitales minorista se ha visto impulsado por la implementación de las distintas fases de la estrategia de interoperabilidad del BCRP, lo que permitió pasar de un ecosistema fragmentado a uno integrado. Además, el BCRP ha facilitado el acceso de nuevos participantes a través de cambios normativos complementarios, lo que promueve la innovación y la competencia. Paralelamente, el uso de tarjetas de débito en operaciones de bajo valor ha crecido y se observan reducciones de las tasas de descuento, lo que ha facilitado la aceptación de tarjetas en más comercios.

Para consolidar este crecimiento, aún quedan desafíos por abordar, tales como mejorar la calidad y disponibilidad de los servicios que ofrecen los Sistemas y Acuerdos de Pago y sus participantes, fortalecer las infraestructuras tecnológicas para garantizar estabilidad ante el creciente volumen de transacciones y continuar con la Estrategia de Interoperabilidad para integrar más actores al ecosistema.

RECUADRO 1 EL NUEVO ECOSISTEMA DE PAGOS DIGITALES EN PERÚ

En solo tres años, el ecosistema de pagos digitales en el Perú ha experimentado una transformación trascendental. Lo que antes era un sistema fragmentado y de difícil acceso para nuevos participantes, hoy se ha convertido en una red integrada, más inclusiva, eficiente y accesible.

En 2021, las transferencias digitales habían crecido de manera significativa debido a la preferencia de las personas por pagos sin contacto luego de la pandemia y el esfuerzo de los participantes del mercado que desarrollaron canales e instrumentos más accesibles y de fácil uso, como las billeteras digitales y las transferencias inmediatas. Sin embargo, existían factores que limitaban una mayor adopción y uso de los pagos digitales. Por un lado, el ecosistema estaba dominado por esquemas cerrados como Yape y Plin, lo que limitaba la interacción entre diferentes entidades financieras. Además, ambas billeteras solo podían utilizar el riel de tarjetas Visa Direct para procesar sus operaciones, dado que en ese entonces la Cámara de Compensación Electrónica (CCE) sólo ofrecía transferencias inmediatas usando el Código de Cuenta Interbancario (CCI). De otro lado, las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (EEDE) y las *Fintech* que deseaban ofrecer servicios de pagos con sus propias billeteras sólo podían hacerlo entre sus propios usuarios dentro de esquemas cerrados.

La estrategia de interoperabilidad del BCRP, en sus fases 1 y 2, hizo mandatorio, desde el 2023, la interoperabilidad de las billeteras digitales y los aplicativos móviles de las sociedades de depósito con el uso del número de celular como alias y la lectura de códigos QR de distintos proveedores. Además, como parte de la fase 3 de la estrategia de interoperabilidad, el BCRP permitió el acceso de las EEDE a la CCE y creó la figura de participante indirecto en la CCE para facilitar el acceso de nuevas entidades en el ecosistema en 2024.

Hoy, han aparecido nuevas billeteras interoperables, como Luqea, y más entidades han ingresado al servicio de Transferencias Inmediatas, incluyendo el Banco de la Nación y Banco Ripley. Las microfinancieras, que antes no formaban parte de este ecosistema, han lanzado billeteras digitales propias, como Wayki y Efectiva Tu Financiera, permitiendo a más peruanos acceder a pagos digitales sin restricciones.

Las EEDE han evolucionado significativamente. Antes, su interoperabilidad se limitaba al acuerdo PDP – Bim, pero ahora participan en los servicios de Transferencias Inmediatas de la CCE. Empresas como Gmoney y Tarjetas Peruanas Prepago han ampliado su alcance, ofreciendo nuevos servicios como la participación indirecta en la CCE. Precisamente, las *Fintech* han logrado integrarse a las Transferencias Inmediatas gracias a acuerdos con las EEDE que cuentan con acceso a la CCE. Casos como Prexpe y Global66 reflejan este avance.

Otro cambio significativo ha sido la incorporación de las empresas de telecomunicaciones al ecosistema de pagos digitales. Si en 2021 no tenían un rol en este ámbito, hoy han comenzado a desarrollar sus propias billeteras digitales. Un ejemplo de ello es BiPay de Bitel, que participa en el primer Piloto de Innovación de Dinero Digital del BCRP, permitiendo pagos inmediatos con número de celular dentro de un ecosistema cerrado.

Asimismo, el uso de códigos QR ha crecido exponencialmente. Si en 2021 los principales proveedores eran Niubiz, Vendemás y Fpay, hoy se han sumado Izipay, BBVA, Financiera OH, e Interbank con IzipayYa, entre otros.



El acceso a los pagos digitales también se ha visto beneficiado con la diversificación de los rieles de pago. En 2021, las opciones para el procesamiento de pagos inmediatos con celular estaban limitadas a Visa Direct. Actualmente, la CCE también ofrece su servicio de transferencias inmediatas utilizando como alias el número de celular y se espera el ingreso de Mastercard Send, ofreciendo más alternativas para los participantes y ampliando la competencia en el sector.

El BCRP continúa promoviendo el crecimiento, la eficiencia y la competencia del sistema de pagos mediante tres frentes: 1) el fortalecimiento de la infraestructura de pagos mediante la introducción de la plataforma de pagos minoristas del BCRP basada en tecnología de la India (en junio de 2024 se firmó el convenio con UPI); 2) la introducción de innovaciones mediante el primer Piloto de Dinero Digital del BCRP (en octubre de 2024 se firmó el convenio con Bitel); y 3) cambios normativos como el despliegue de los acuerdos de nivel de servicio en los pagos digitales interoperables y la evaluación de nueva regulación como la relacionada a la iniciación de pagos.

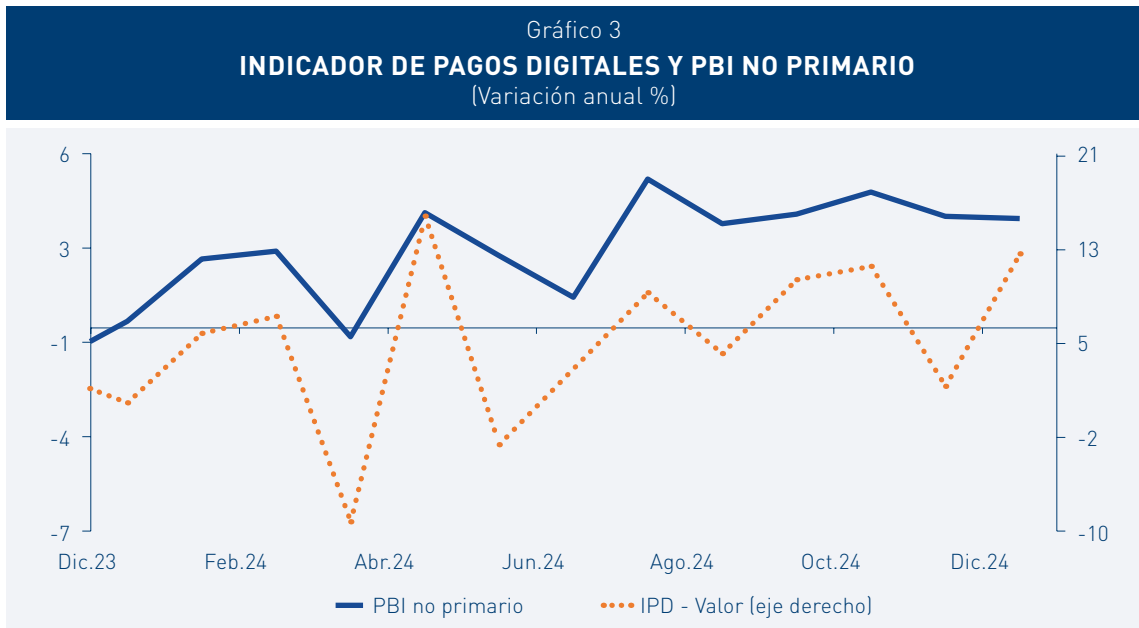
2. **La participación de los pagos de bajo valor respecto al valor total de las operaciones realizadas en el Sistema Nacional de Pagos³ registró un salto a partir de la pandemia,** manteniéndose por encima del 40 por ciento durante los últimos 5 años. Esto destaca la creciente importancia de los pagos minoristas, no solo en términos de número de operaciones, sino también en el valor de estas.



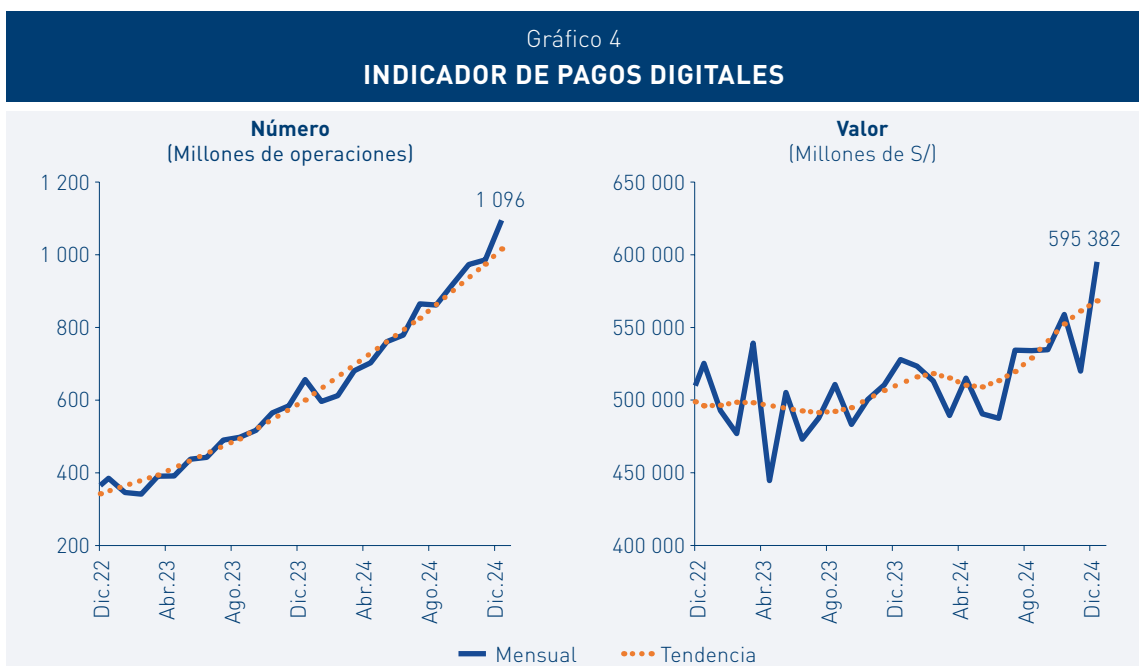
Fuente: BCRP.

3. **Se observa una correlación positiva entre la variación anual del PBI no primario y el IPD.** Esto sugiere que la creciente adopción de los pagos digitales habría incrementado su importancia como indicador de la actividad económica.

3 A diferencia del IPD, en este cálculo se incluye la totalidad de pagos en el Sistema Nacional de Pagos.



4. **El IPD registró 819 millones de operaciones promedio mensual durante 2024, que representó 74 por ciento más que el año anterior, impulsado principalmente por el crecimiento de las operaciones interbancarias vía billeteras digitales.** Respecto al valor, se observa un incremento significativo desde el cuarto trimestre de 2024, explicado por las transferencias intrabancarias realizadas mediante *software* corporativo⁴.



- 4 Cabe destacar que la notable subida en el valor de las transferencias intrabancarias durante 2024 se debe principalmente a la dinámica de las transferencias realizadas a través del canal Software Corporativo, reportado por una entidad, en el cual participa una empresa que representa el 70 por ciento de su volumen transaccional.

Cuadro 1 ^{1/}
PAGOS DE ALTO Y BAJO VALOR ^{2/}
 Promedio 12 meses (Enero - Diciembre)

Instrumento de Pago	2024			Participación (%)		Var. anual (%)	
	Valor	Número	Valor Promedio	Valor	Número	Valor	Número
ALTO VALOR	468 420	0,09	4 988 161	100,0	100,0	15,5	2,8
Sistema LBTR	468 420	0,09	4 988 161	100,0	100,0	15,5	2,8
- Clientes de los participantes	231 226	0,07	3 298 078	49,4	74,7	17,1	3,5
- Propias de los participantes	237 193	0,02	9 967 426	50,6	25,3	14,1	0,9
BAJO VALOR	307 776	819	376	100,0	100,0	-1,4	74,1
Transferencias Intrabancarias	229 703	551	417	74,6	67,3	-6,9	81,1
- Vía Software corporativo	100 888	10	10 145	32,8	1,2	-28,4	8,5
- Vía Otros canales 3/	109 506	87	1 253	35,6	10,7	14,8	26,9
- Vía Billeteras digitales	19 309	454	43	6,3	55,4	85,9	100,6
Cheques intrabancarios	7 956	0,4	18 688	2,6	0,1	2,1	-8,1
Transferencias Interbancarias	7 475	108	70	2,4	13,1	141,2	153,0
- Vía Billeteras digitales	7 475	108	70	2,4	13,1	141,2	153,0
Sistema CCE	47 162	24	1 954	15,3	2,9	16,1	49,7
- Transferencias de crédito	25 734	3	7 552	8,4	0,4	8,1	-6,0
- Transferencias inmediatas	14 901	21	723	4,8	2,5	40,6	66,5
- Cheques	6 527	0,1	59 795	2,1	0,0	4,8	-2,6
Acuerdo de Pago con Tarjetas	14 414	130	110	4,7	15,9	10,8	28,1
- Tarjetas de Débito	6 581	91	73	2,1	11,1	18,4	36,8
- Tarjetas de Crédito	7 832	40	197	2,5	4,8	5,1	11,9
Débitos automáticos	756	5	153	0,2	0,6	2,3	5,5
Acuerdo de Pago con Dinero Electrónico (Bim)	310	0,7	420	0,1	0,1	18,1	12,1
Indicador de Pagos digitales – IPD	524 519	819	641			5,8	74,2

1/ A partir de setiembre de 2024, se ha registrado un incremento en las Transferencias Intrabancarias a través de Otros Canales, atribuible a la actualización de datos proporcionados por las entidades financieras, especialmente en los canales de Banca Móvil (celular) y Cajeros Corresponsales.

2/ Datos preliminares para 2024. Valor en millones de soles. Número en millones de operaciones. Valor promedio por transacción en soles.

3/ 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.

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

A. Pagos de Alto Valor

Sistema LBTR

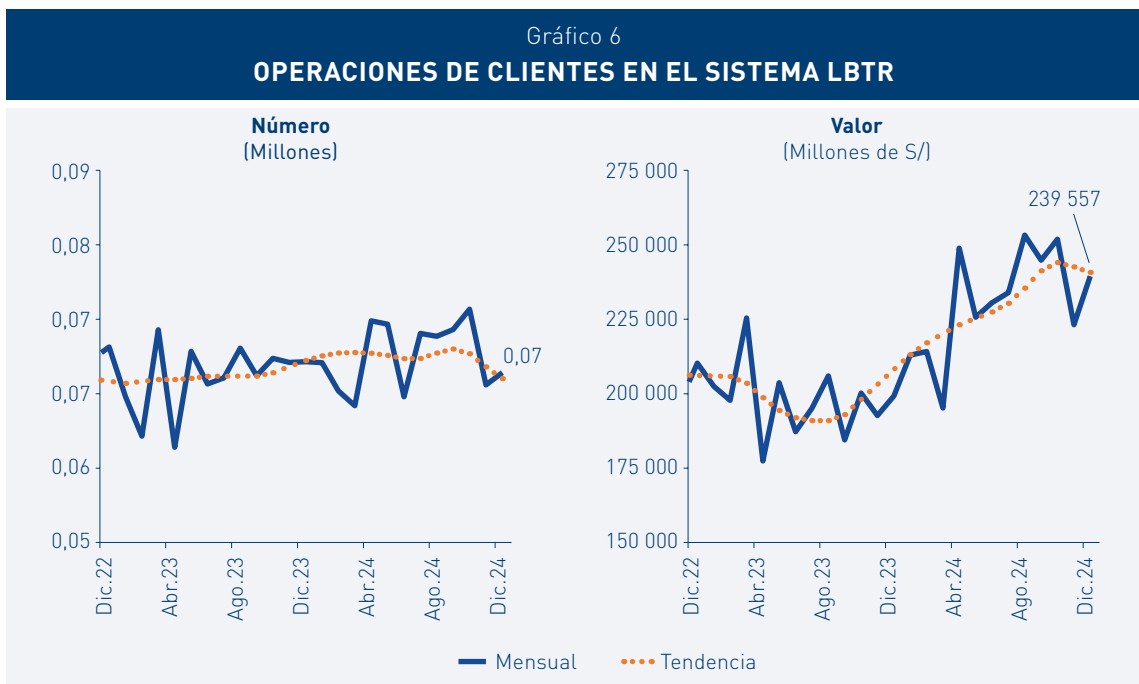
5. **En el año, el valor de las operaciones en el Sistema LBTR aumentó en 15,5 por ciento respecto a 2023, por las operaciones propias y las de los clientes de los participantes⁵.** Además, el número de operaciones registró un incremento del 2,8 por ciento en similar periodo de comparación.

5 Transferencias de alto valor a un código de cuenta interbancario (CCI), principalmente entre empresas.



Fuente: BCRP.

El valor de las operaciones propias de los participantes (préstamos, compra y venta de moneda extranjera) se incrementó en 14,1 por ciento y el de las transferencias por orden de clientes aumentó en 17,1 por ciento. En número, las operaciones propias aumentaron 0,9 por ciento y de clientes en 3,5 por ciento.



Fuente: BCRP.

Fortalecimiento de la seguridad y continuidad operativa del Sistema LBTR

6. Con el objetivo de fortalecer la seguridad, continuidad operativa y eficiencia del Sistema LBTR, el Banco Central viene trabajando de manera conjunta con las entidades del sistema financiero en el desarrollo de proyectos que refuerzan cada uno de estos aspectos.
7. **Implementación del protocolo de encriptación AES 256:** El Sistema LBTR cuenta con mecanismos de seguridad que garantizan la autenticidad, integridad y confidencialidad de sus transacciones y el intercambio de información entre sus Participantes. Además, las transferencias interbancarias de clientes incluyen mecanismos adicionales de encriptación que aseguran que solo las entidades autorizadas puedan acceder a los datos sensibles de la operación, minimizando riesgos en el intercambio de información entre Participantes en el Sistema LBTR.

En 2023, para fortalecer aún más la seguridad en el sistema, se priorizó la modernización del esquema de firma y cifrado existente, adoptando AES 256, un estándar recomendado por organismos internacionales por su mayor robustez y eficiencia. Esta actualización refuerza la protección de las transacciones sin afectar el rendimiento del sistema.

Dado que las soluciones desarrolladas por las entidades del sistema financiero interactúan con el Sistema LBTR a través del acceso seguro a sus servicios web (Aplicación Participante LBTR)⁶, la modernización también requirió adecuaciones por parte de los 25 Participantes que mantienen este tipo de integración para adaptarse al nuevo estándar.

Durante el año 2024, se llevaron a cabo pruebas con los Participantes con el fin de validar la correcta implementación en cada uno de sus sistemas y asegurar una transición coordinada y sin interrupciones.

La implementación finalizó con éxito el 14 de junio de 2024, con la adopción definitiva del protocolo AES 256 por parte del BCRP y todos los Participantes del proyecto, elevando la seguridad del sistema. Finalmente, en julio de 2024, se llevó a cabo una reunión en la que se agradeció el esfuerzo y compromiso de los Participantes mediante la entrega de certificados de reconocimiento.

6 Aplicación desarrollada por cada uno de los Participantes, de acuerdo con las especificaciones técnicas establecidas por el Banco Central, para conectar, mediante interfaces, sus respectivos canales de atención con los servicios web del Sistema LBTR.

8. **Centro Externo de Respaldo Extremo – CER Piura:** Se encuentra en implementación un centro de contingencia en Piura para asegurar la continuidad operativa del Sistema LBTR en caso de eventos extremos, como un terremoto de gran magnitud en Lima. Este proyecto habilitará el Sistema LBTR en Piura y permitirá el acceso de los Participantes a través de una conexión segura por internet (VPN). Durante el 2024, se realizaron pruebas con los Participantes del Sistema LBTR.
9. **Implementación de nuevas funcionalidades en el Sistema LBTR:** Con el fin de mejorar la eficiencia del Sistema LBTR, se ha implementado la automatización de procesos en el Sistema LBTR, como la liquidación automática de facilidades intradía y la liquidación de la compensación de transferencias inmediatas; así como también se ha desarrollado un nuevo servicio de solicitud de cobro entre Participantes y se ha incluido nuevas alertas que faciliten la gestión operativa.

Extensión de horario en Sistemas LBTR

10. **En 2024, el BCRP realizó la encuesta *Modernización del Sistema LBTR a los participantes de dicho sistema*.** Respecto a la extensión del horario de operaciones del LBTR, el 57 por ciento de los Participantes considera que el horario actual cubre sus actuales necesidades. Aquellos que sugirieron la extensión del horario, señalaron que el principal motivo es atender las transferencias de clientes⁷.

En general, algunos de los beneficios de la extensión del horario incluyen el procesamiento de operaciones de alto valor de clientes en horario extendido, la gestión más eficiente de la liquidez de los Participantes de sistemas de pagos minoristas o facilitar la integración con los mercados / infraestructuras de pagos de otros países.

11. **Diversos bancos centrales han ampliado o están evaluando ampliar el horario operativos de sus sistemas LBTR.** Por ejemplo, India, México, Sudáfrica y Suiza operan sus sistemas LBTR con un horario extendido. Esta ampliación puede ser dentro de los días hábiles actuales, incluir días no hábiles (por ejemplo, sábados) o ser completamente 24/7 (Ver Recuadro 2).

7 Además, se observó una clara preferencia a que una posible ampliación de horario sea sólo en días laborales. Las principales dificultades para extender el horario, según la encuesta, serían costos de personal, riesgos de fraude y desafíos en supervisión y contabilidad.



RECUADRO 2 EXTENSIÓN DE HORARIO EN SISTEMAS LBTR

Según una encuesta del Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercado (CPMI) de 2023, realizada a 69 sistemas LBTR, 7 ya funcionan 24/7 y 18 planean ampliar el horario, no necesariamente a 24/7, en los próximos cinco años. Otros vienen evaluando la demanda y el impacto de dicha ampliación.

La definición de una estrategia de extensión de horario implica un proceso iterativo de 3 pasos: (i) Determinar el tipo de extensión, (ii) identificar desafíos técnicos y operativos, y (iii) diseñar un plan de implementación. Respecto al primer paso, se consideran 3 tipos de extensión: (1) ampliar el horario dentro de los días hábiles actuales, (2) incluir días no hábiles actuales y (3) totalmente 24/7. La elección del tipo de extensión debe sopesar los beneficios y los desafíos implicados.

La extensión de horario ofrece los siguientes beneficios:

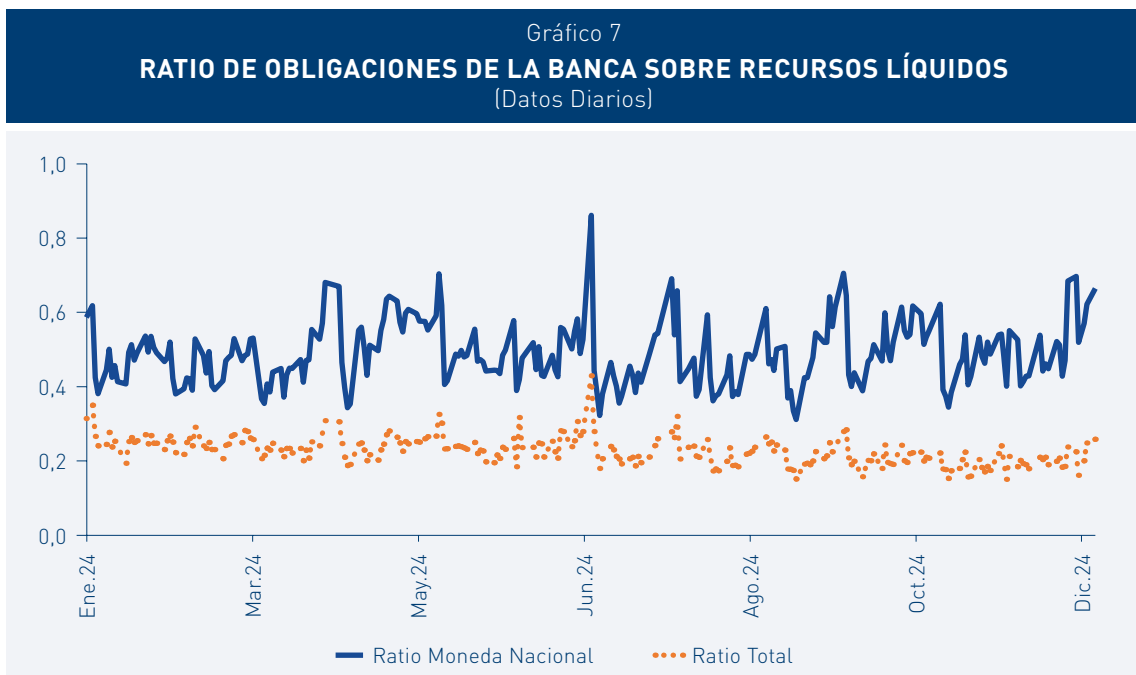
- A nivel nacional, extiende el horario para operaciones de clientes mayoristas o valores y para el servicio de liquidación de sistemas de compensación de pagos minoristas, optimiza la gestión de liquidez intradía y reduce la congestión en horarios pico, aumentando la eficiencia operativa. Además, refuerza la resiliencia del sistema al mejorar la capacidad de respuesta ante interrupciones y fomenta la modernización tecnológica para la automatización de procesos.
- A nivel transfronterizo, facilita una mayor interconexión con sistemas LBTR de otros países, reduce retrasos, agiliza las transferencias y disminuye costos. También, una mejor alineación con las ventanas de liquidación globales mejora la interoperabilidad entre jurisdicciones y facilita la liquidación pago contra pago en operaciones de divisas, lo que reduce el riesgo de liquidación.

En el siguiente cuadro se describe los principales desafíos de ampliar el horario en sistemas LBTR y algunos enfoques prácticos para abordarlos. Si bien se centra en bancos centrales, los participantes, sistemas auxiliares y otros interesados se enfrentarán a desafíos similares.

Desafíos	Descripción	Enfoques prácticos para abordarlos
Cambios en infraestructura	La extensión del horario puede requerir actualizaciones en hardware, software y aplicaciones relacionadas. Esto incluye ajustes en la plataforma de mensajería, mayor capacidad de procesamiento y mejoras en la conectividad con otros sistemas.	<ul style="list-style-type: none"> Realizar un diagnóstico de la infraestructura actual para identificar qué componentes requieren actualización. Diseñar una estrategia escalonada que permita implementar cambios de manera gradual y minimizando interrupciones. De requerirse actualizaciones significativas, pueden implementarse junto con la migración a ISO 20022 o modernización tecnológica para minimizar costos.
Mantenimiento del sistema	La reducción de los períodos de inactividad para mantenimiento puede dificultar la ejecución de actualizaciones, pruebas y correcciones de errores.	<ul style="list-style-type: none"> Adoptar arquitecturas tecnológicas flexibles que permitan mantenimiento en paralelo sin afectar la operación del sistema. Implementar estrategias de mantenimiento predictivo para minimizar fallas inesperadas. Evaluar ventanas de mantenimiento en horarios de menor actividad o mantenimiento sin interrupción.
Riesgo operativo	Ampliar el horario de operación incrementa la exposición a riesgos operativos, como fallas en el sistema, ciberataques o incidentes inesperados.	<ul style="list-style-type: none"> Reforzar los protocolos de ciberseguridad y monitoreo en tiempo real. Implementar sistemas de contingencia para asegurar la continuidad operativa en caso de fallas. Mejorar los planes de recuperación ante desastres, asegurando disponibilidad 24/7.
Procesos de inicio y fin de día	Las tareas operativas al inicio y fin del día pueden verse afectadas, impactando procesos clave como la conciliación de cuentas, provisión de liquidez y generación de reportes.	<ul style="list-style-type: none"> Automatizar y optimizar tareas como la activación de procesos de liquidez y generación de reportes. Definir ventanas de tiempo más eficientes para la ejecución de procesos críticos. Coordinar con participantes y sistemas auxiliares para garantizar la alineación de horarios.
Gestión de liquidez	Una mayor disponibilidad del sistema requiere garantizar que los participantes cuenten con suficiente liquidez en todo momento para cumplir con sus obligaciones.	<ul style="list-style-type: none"> Revisar mecanismos de provisión de liquidez intradía y asegurar su disponibilidad en los nuevos horarios. Establecer facilidades de crédito de emergencia para cubrir necesidades inesperadas. Coordinar con participantes para ajustar modelos de gestión de liquidez.
Requerimientos de personal	El aumento de horas de operación implica la necesidad de personal adicional o cambios en los turnos de trabajo, lo que puede generar costos laborales adicionales y desafíos en la gestión del talento.	<ul style="list-style-type: none"> Diseñar un esquema de turnos rotativos para garantizar cobertura sin sobrecargar a los equipos. Capacitar a más personal para asegurar disponibilidad en horarios extendidos. Evaluar la automatización de procesos para reducir la necesidad de supervisión manual.
Costos y precios	La extensión del horario puede generar costos adicionales en infraestructura, seguridad y personal, por lo que es necesario definir un esquema sostenible de recuperación de costos.	<ul style="list-style-type: none"> Revisar el modelo de tarifas y evaluar ajustes en las comisiones de operación para los participantes. Explorar fuentes de financiamiento alternativas, como gubernamental o alianzas con el sector privado. Optimizar el uso de recursos.
Estrategia de implementación	La transición hacia horarios extendidos requiere una estrategia clara que considere pruebas, comunicación con participantes y mitigación de riesgos.	<ul style="list-style-type: none"> Aplicar un enfoque gradual de implementación para evaluar impactos y ajustar procesos. Involucrar a todos los actores del sistema en pruebas piloto antes del lanzamiento final. Establecer métricas para monitorear el impacto y asegurar el éxito de la extensión de horarios.

Fuente: CPMI (2023). Operational and technical considerations for extending payment system operating hours. CPMI (2025). Changing the clock: practical approaches to extend payment system operating hours.

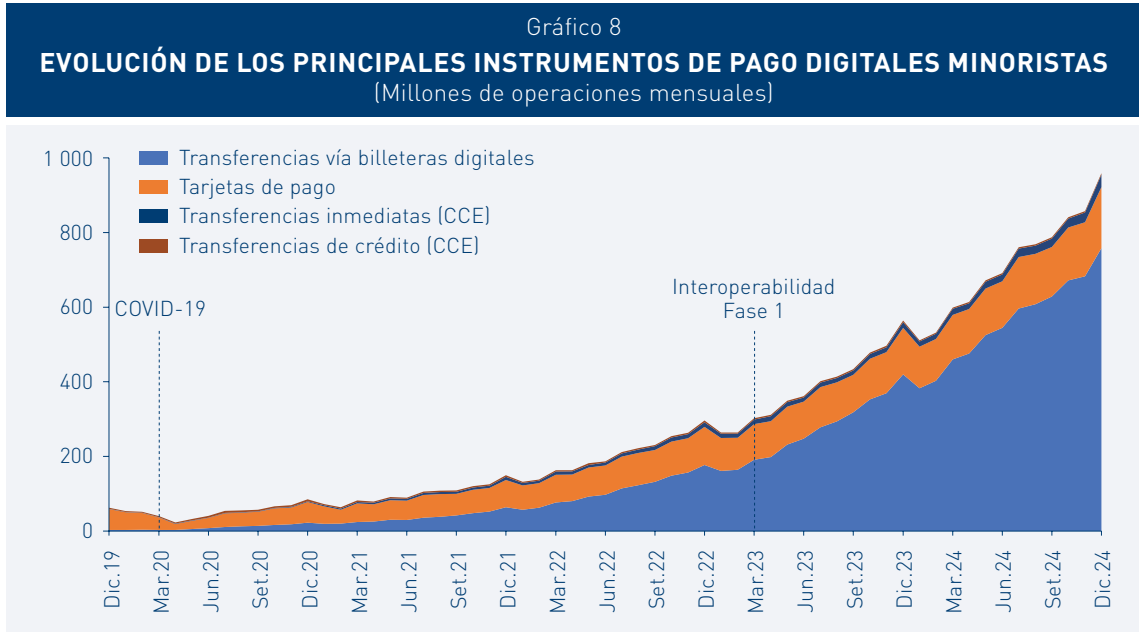
12. **El indicador de liquidez del sistema bancario se encuentra en niveles que muestran un bajo riesgo de incumplimiento de las obligaciones en el Sistema LBTR.** El indicador de liquidez del sistema bancario compara las obligaciones diarias de los bancos en el LBTR (cargos a sus cuentas por operaciones en el Sistema 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

13. **Los pagos de bajo valor experimentaron un crecimiento de 74,1 por ciento en número y una caída de 1,4 por ciento en valor, respecto a 2023.** Las transferencias intra e interbancarias a través de billeteras digitales⁸ han crecido hasta representar el 68,5 por ciento del número de pagos minoristas. Asimismo, el número de transferencias CCE y pagos con tarjetas mostraron un crecimiento acelerado.

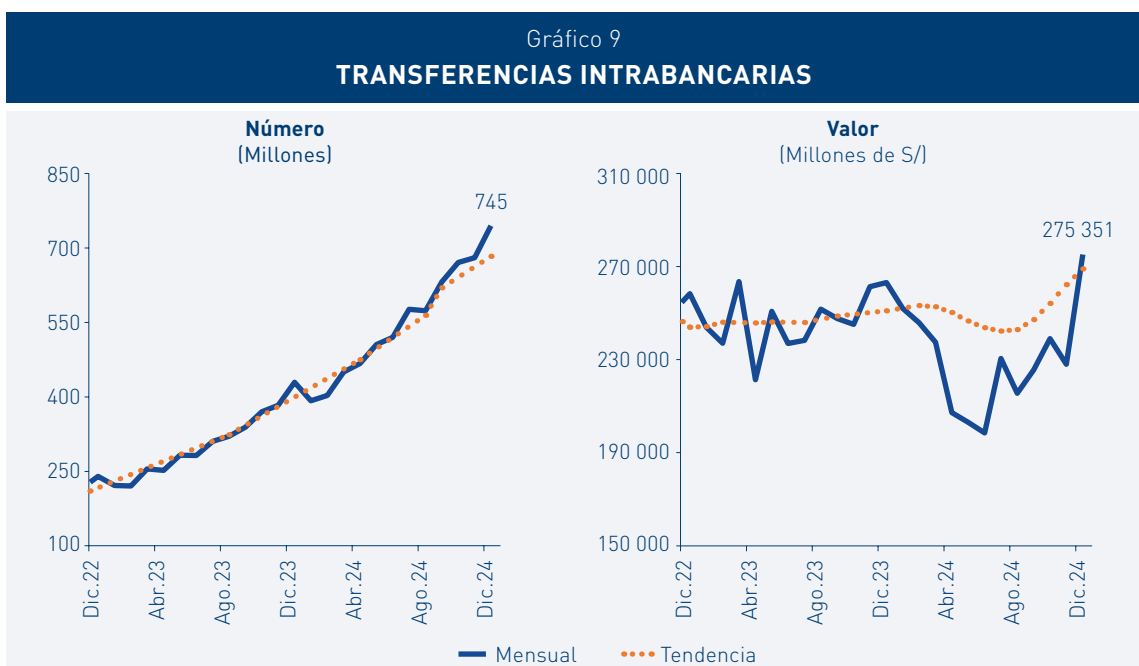
8 Incluye operaciones de Yape y Plin mediante Visa Direct. Las entidades financieras afiliadas a Yape incluyen a BCP, Mibanco, Caja Huancayo, Caja Ica, Caja Piura, Caja Tacna, Caja Trujillo y Caja Metropolitana. Las entidades financieras afiliadas a Plin incluyen a BBVA, Interbank, Scotiabank, BanBif, Caja Arequipa, Caja Ica, Alfin, Caja Huancayo y Financiera Confianza.



Transferencias

Transferencias intrabancarias

14. **Las transferencias intrabancarias, entre clientes de una misma empresa del sistema financiero, representaron en 2024 el 74,6 por ciento del valor y 67,3 por ciento del número de pagos de bajo valor.** El número de operaciones se incrementó en 81,1 por ciento respecto a 2023, en buena parte por el aumento de los pagos con billeteras.





Cabe resaltar que el aumento pronunciado en el valor de las transferencias intrabancarias durante 2024 se explica principalmente por la dinámica en las transferencias vía software corporativo.

15. **Las transferencias realizadas a través de billeteras digitales (intra e interbancarias) se incrementaron en 108,9 y 98,6 por ciento en número y valor, respectivamente.**

Cuadro 2
TRANSFERENCIAS VÍA BILLETERAS DIGITALES
Promedio 12 meses (Enero - Diciembre) ^{1/}

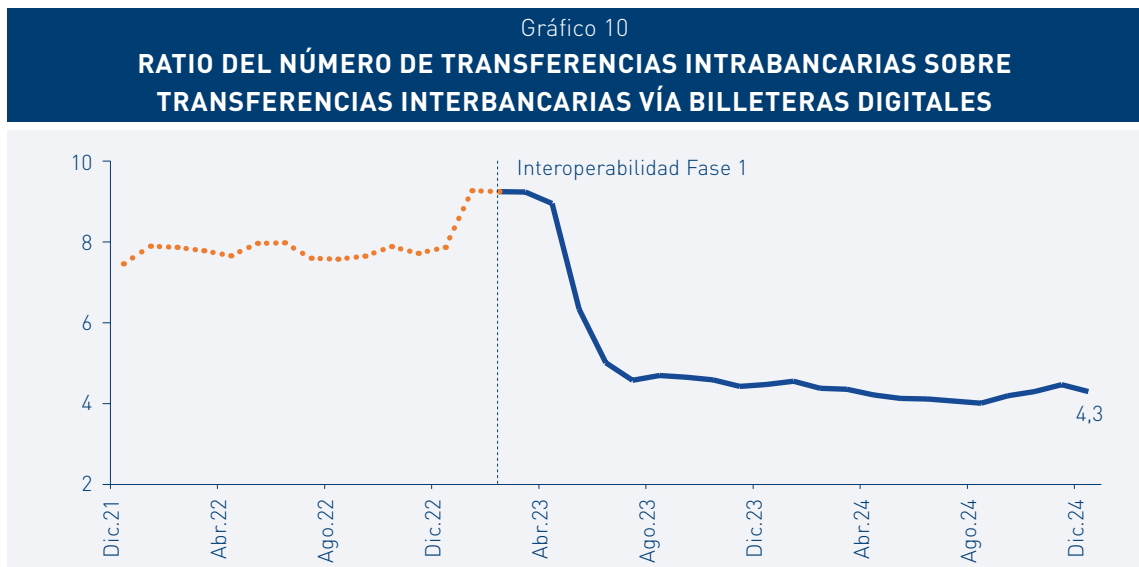
Transferencias	2024		Participación (%)		Var. anual (%)	
	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número
Total Transferencias	26 784	561	100	100	98,6	108,9
Transf. Intrabancarias	19 309	454	72	81	85,9	100,6
- Yape (BCP)	19 122	452	71	81	87,6	101,6
- Plin (BBVA)	187	2	1	0	-5,4	-11,4
Transf. Interbancarias ^{2/}	7 475	108	28	19	141,2	153,0
- Yape	2 619	35	10	6	277,8	250,4
- Plin	4 856	73	18	13	101,9	123,3

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. Para las transferencias entre Yape y Plin se considera la billetera que origina la operación.

Fuente: BCRP.

16. **Desde su implementación, la primera fase de la Estrategia de Interoperabilidad ha impulsado el crecimiento de las operaciones interbancarias a través de billeteras digitales.** Así, el ratio entre el número de transferencias intrabancarias e interbancarias vía billeteras digitales experimentó una caída significativa de un máximo de 9,3 veces en enero de 2023 a un nivel en torno a 4,3 en diciembre de 2024. Sin embargo, dicho nivel es similar al observado a fines de 2023, lo que resalta la necesidad de desarrollar nuevos casos de uso que continúen el impulso de las operaciones interbancarias.

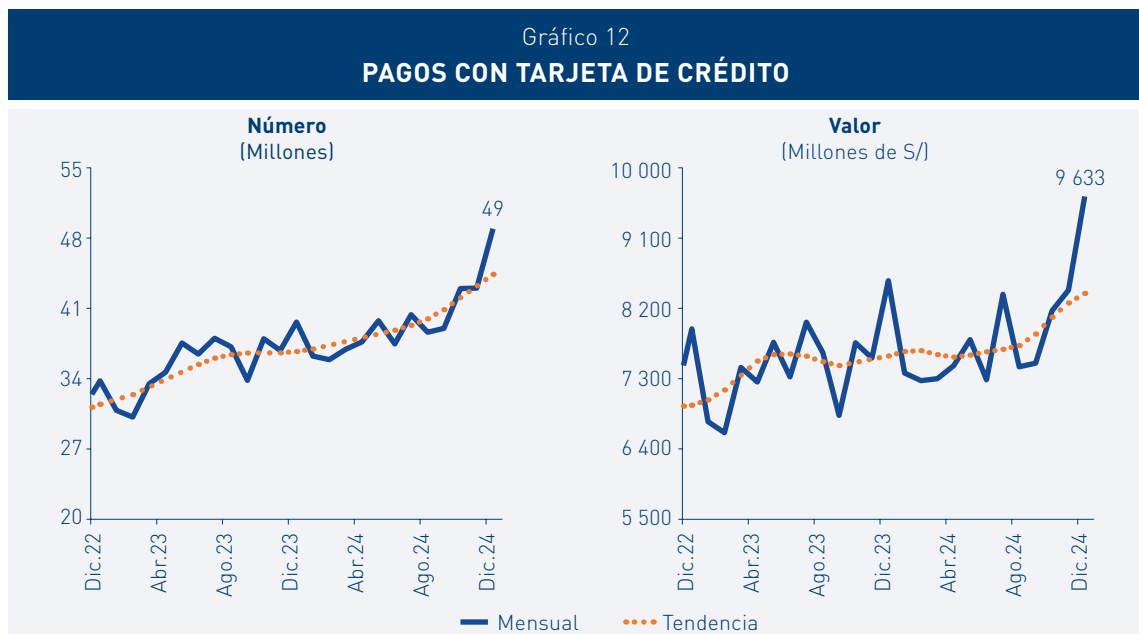
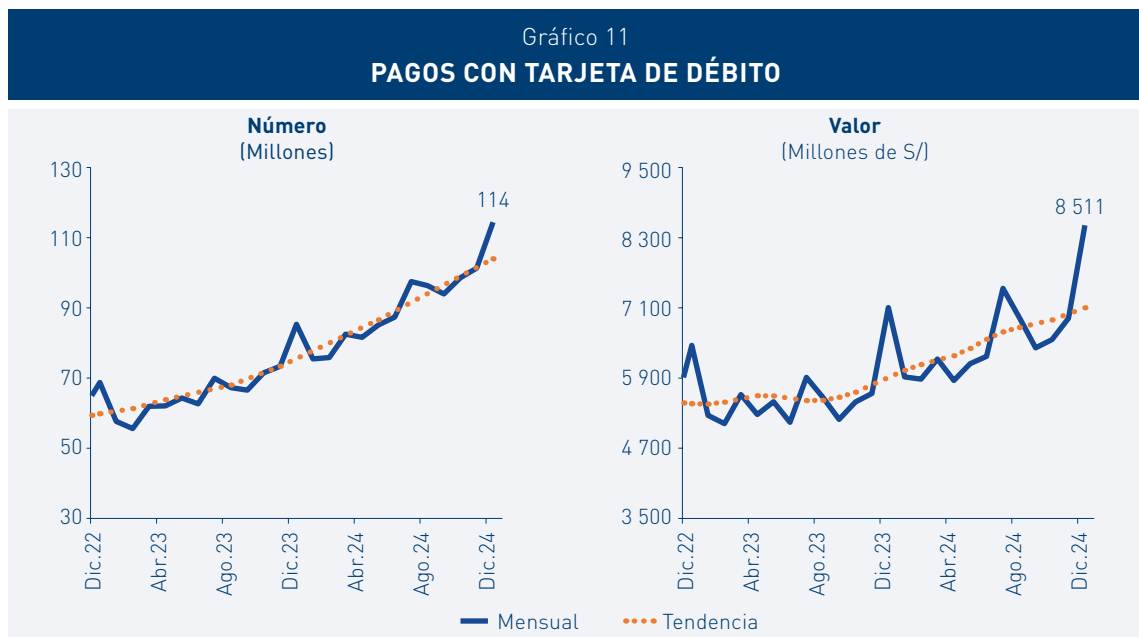


Fuente: BCRP.

17. **Respecto a la profundización de las billeteras digitales en el mercado de pagos minorista, el ticket promedio se redujo en el caso de las transferencias intrabancarias vía Yape a S/ 44 y de las transferencias interbancarias vía Plin a S/ 71 en diciembre de 2024.** Yape ha profundizado más su presencia en el mercado de pagos asociados al uso de efectivo, posiblemente debido a su acceso a un mayor número de comercios de menor tamaño.

Acuerdo de Pagos con Tarjetas

18. **En 2024, los pagos con tarjetas (crédito y débito) crecieron 10,8 y 28,1 por ciento en valor y número, respectivamente.** Dichos pagos representan el 15,9 por ciento del número total de pagos de bajo valor, siendo los pagos con tarjeta de débito el 11,1 por ciento.



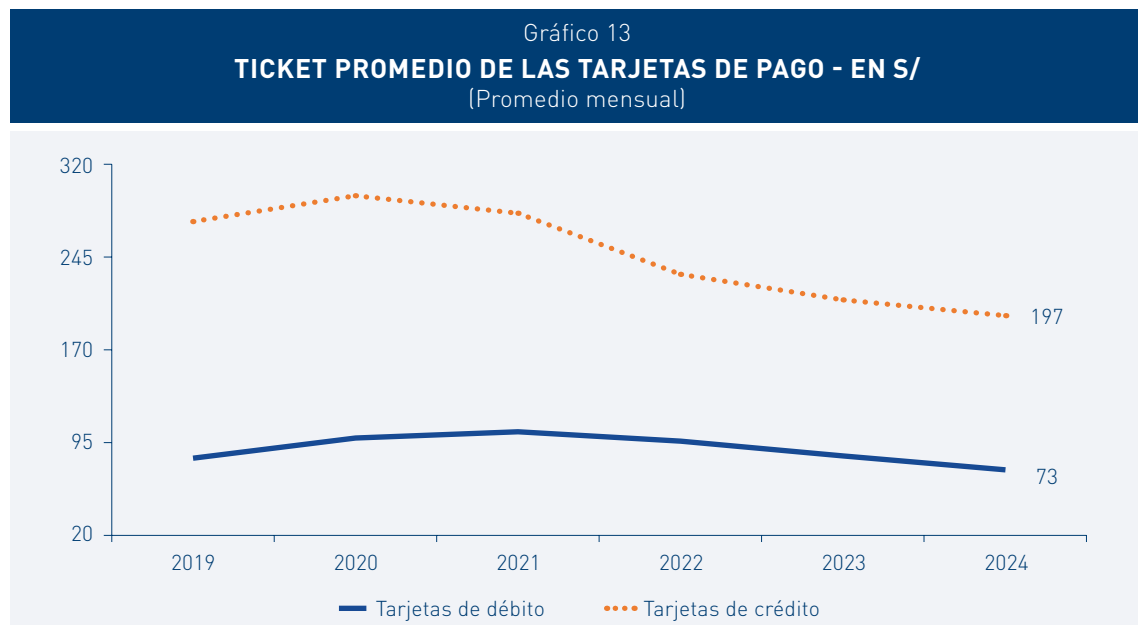
19. **El número de compras no presenciales (comercio electrónico) pagadas con tarjetas, principalmente con tarjetas de débito, vienen creciendo rápidamente.** Así, las compras no presenciales con tarjetas de débito crecieron 37,3 y 81,2 por ciento en valor y en número, respectivamente, con relación a 2023. Por su parte, las compras no presenciales con tarjetas de crédito se incrementaron en 5,7 y 7,5 por ciento en valor y número, respectivamente.

Cuadro 3
PAGOS CON TARJETAS
Promedio 12 meses (Enero - Diciembre) ^{1/}

Transferencias	2023		2024		Var. anual (%)	
	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número
Tarjetas de débito	5 557	66	6 581	91	18,4	36,8
Canal no presencial	1 533	15	2 104	26	37,3	81,2
Canal presencial	4 024	52	4 477	64	11,3	24,3
Tarjetas de crédito	7 452	35	7 832	40	5,1	11,9
Canal no presencial	1 590	6	1 680	6	5,7	7,5
Canal presencial	5 861	30	6 152	34	5,0	12,7
Total	13 009	102	14 414	130	10,8	28,1
Canal no presencial	3 123	20	3 785	32	21,2	60,8
Canal presencial	9 885	82	10 629	98	7,5	20,0

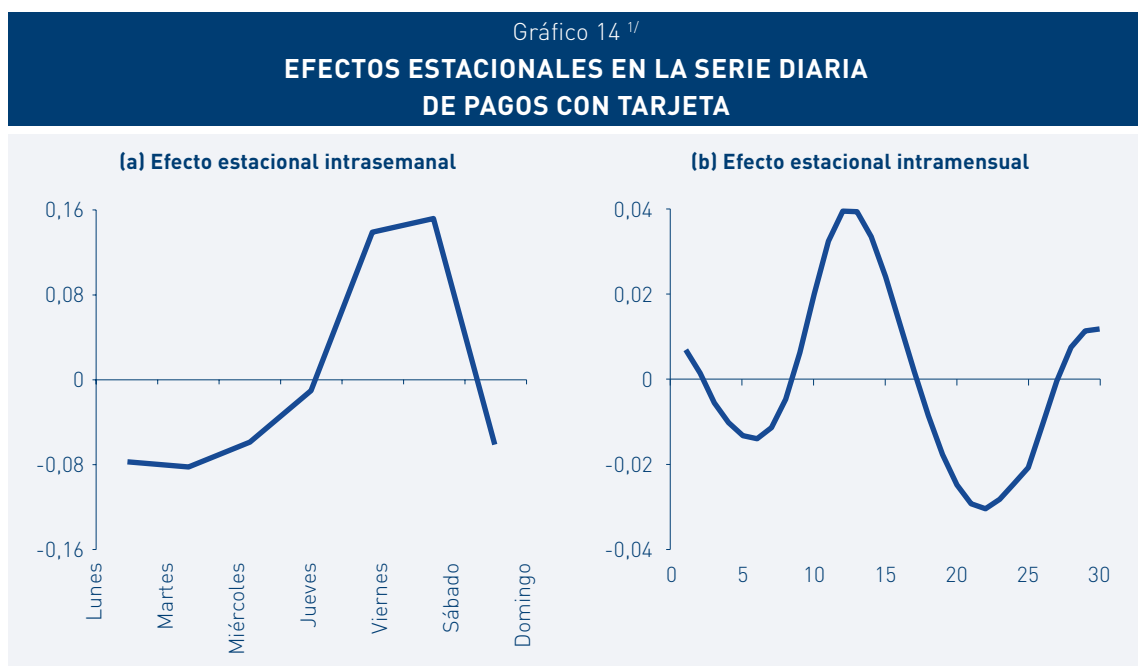
^{1/} Valor en millones de soles y número en millones de operaciones.
Fuente: BCRP.

20. **El ticket promedio de las tarjetas de pago viene disminuyendo cada año desde 2022.** En 2024, el ticket promedio de las tarjetas de débito se redujo a S/ 73, mientras que el de las tarjetas de crédito se redujo a S/ 197, reflejando compras de mayor valor.



Fuente: BCRP.

21. **El análisis de los datos diarios de compras con tarjeta⁹ de una canasta minorista¹⁰, permite identificar patrones temporales en el comportamiento de los consumidores a lo largo de los últimos tres años.** Así, a nivel semanal, el número de compras realizadas se incrementa por encima de la tendencia en los fines de semana, lo cual se explicaría por la disponibilidad de mayor tiempo de los usuarios para realizar compras de bienes y servicios (Gráfico 11a). A nivel mensual, se observa un crecimiento anticipado en los pagos con tarjeta antes de las quincenas y fines de mes, posiblemente adelantando el pago de remuneraciones (Gráfico 11b).

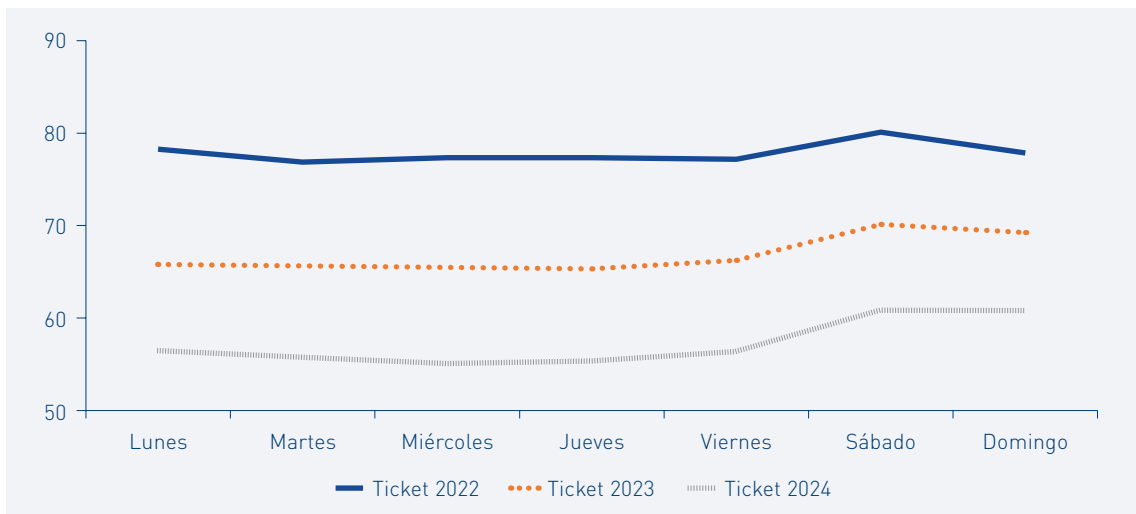


^{1/} Desviación porcentual respecto a la tendencia
Fuente: BCRP.

El análisis del *ticket* promedio muestra que las personas no solo realizan más transacciones en los fines de semana, sino que también efectúan compras de mayor valor.

- 9 Siguiendo la metodología propuesta por Bodas et al. (2019) y aplicada al caso peruano por Vega et al. (2024).
- 10 Está compuesta por los segmentos de menor *ticket* promedio: transportes, microcomercios, farmacias, restaurantes, gasolineras y supermercados.

Gráfico 15
TICKET PROMEDIO POR DÍA DE LA SEMANA



Fuente: BCRP.

Comisiones de tarjetas de pago

22. **Las comisiones cobradas en el mercado de tarjetas de pago en Perú se han reducido de manera generalizada en los últimos doce meses.** A diciembre de 2024, se registró una reducción interanual de 5 puntos básicos en la tasa de intercambio¹¹ promedio en el mercado peruano (de 1,57 a 1,52 por ciento). Por sectores se puede identificar que la mayor caída se da en los rubros de compras minoristas. Por tipo de tarjeta, la tasa de intercambio muestra una reducción interanual en las tarjetas de débito y crédito y un aumento en las tarjetas prepago
23. **Las tasas de descuento cobradas por adquirentes y facilitadores muestran una disminución en el período para las tarjetas de débito y crédito.** La tasa de descuento cobrada por los adquirentes¹² a los comercios se redujo en 4 puntos básicos (de 2,21 a 2,17 por ciento), mientras que la comisión aplicada por los facilitadores¹³ se contrajo en 32 puntos básicos (de 3,15 a 2,83 por ciento), cayendo en casi todos los rubros en el mismo período de tiempo. Destaca la reducción de 43 puntos básicos (de 3,08 a 2,65 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

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

12 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.

13 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.

reducción en la tasa de descuento cobrada por los facilitadores en el canal presencial, la que fue en parte compensada por el alza en otros rubros, destacando el caso de las gasolineras.

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)	
	Dic.23	Dic.24	Dic.23	Dic.24	Dic.23	Dic.24
Pagos con Tarjetas ^{2/}	1,57	1,52	2,21	2,17	3,15	2,83
Por tipo de tarjeta						
- Tarjeta prepago	1,39	1,46	1,84	1,80	3,26	2,91
- Tarjeta de débito	1,35	1,29	2,03	2,01	3,08	2,65
- Tarjeta de crédito	1,86	1,84	2,43	2,39	3,21	3,00
Por canal						
- Presencial	1,52	1,46	2,18	2,14	3,21	2,78
- No presencial	1,73	1,74	2,31	2,30	2,96	2,91
Por segmento de comercio						
- Aerolíneas	1,91	2,00	2,06	2,16	3,54	3,38
- Alojamientos	2,85	2,87	3,08	3,10	3,22	3,02
- Educación	1,78	1,80	2,30	2,26	3,27	2,82
- Electrodomésticos	1,93	1,96	2,51	2,41	3,37	2,96
- Farmacias	1,43	1,36	2,55	2,39	3,31	3,05
- Gasolineras	1,23	1,31	1,76	1,94	3,18	1,59
- Microcomercios	0,99	0,98	2,52	2,59	3,15	2,86
- Otros	1,50	1,47	2,38	2,31	3,22	2,95
- Restaurantes	2,55	2,55	2,80	2,76	3,23	3,05
- Salud	2,01	2,05	2,67	2,59	3,26	2,98
- Servicios personales	2,62	2,64	2,81	2,82	3,44	3,19
- Supermercados	1,04	0,98	1,69	1,65	3,01	2,52
- Telecomunicaciones	1,62	1,18	2,11	2,24	3,27	3,55
- Tiendas por departamento	1,57	1,49	1,77	1,76	2,73	2,79
- Transportes	1,79	1,78	2,43	2,31	2,69	2,54

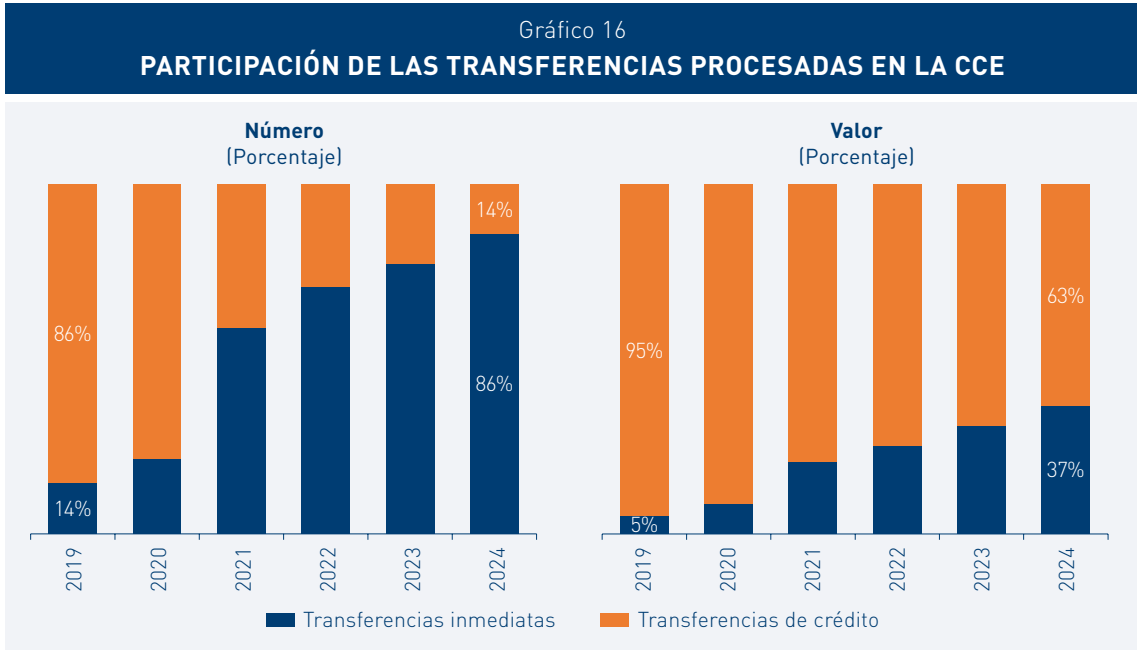
1/ Los campos que registran una caída en la comisión se resaltan en verde; aquellos cuyo nivel se incremento se resaltan en rojo.

2/ Se excluyeron los segmentos de Entidades Financieras y Gobierno porque presentaban tasas con valores atípicos.

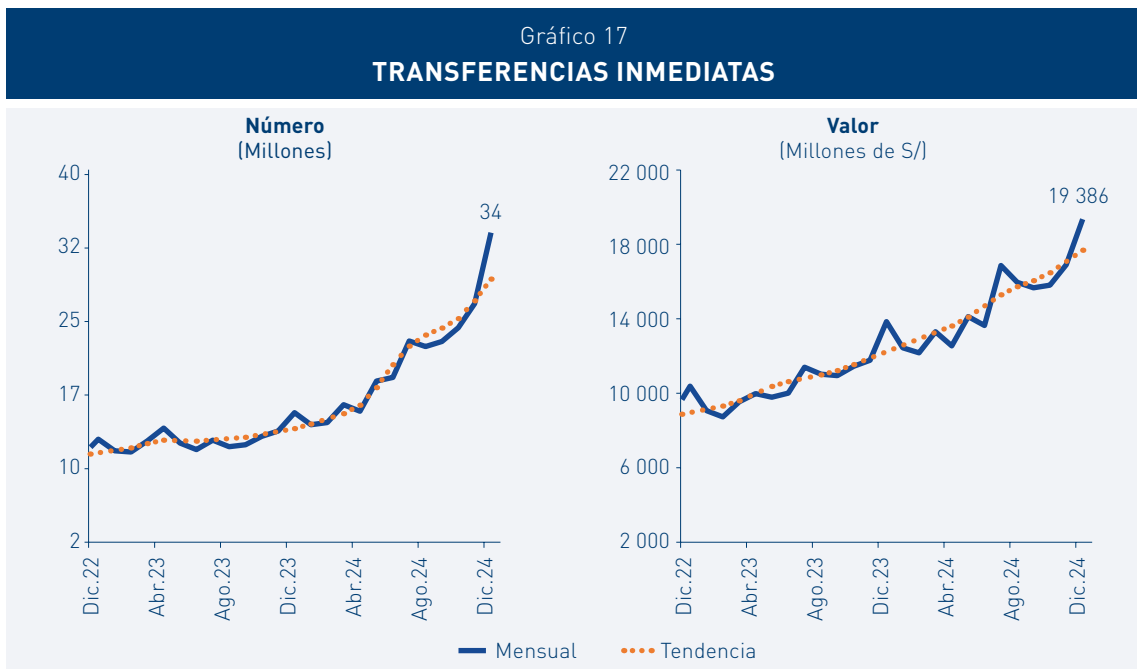
Fuente: BCRP.

Sistema CCE

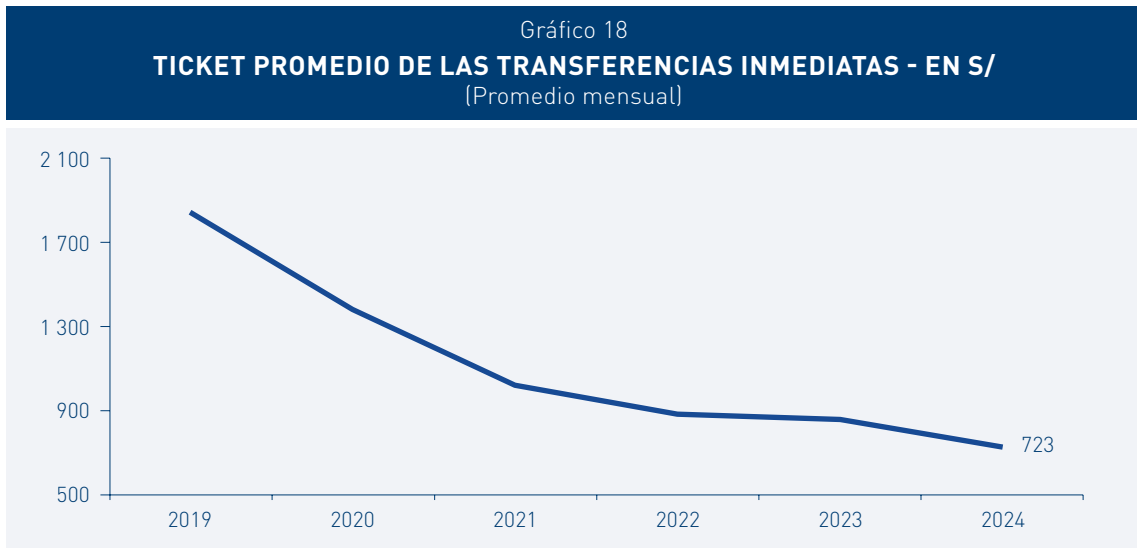
24. **Las transferencias inmediatas han venido ganado importancia tanto en valor como en número de operaciones en la CCE desde su introducción**, impulsadas con la ampliación de operaciones a 24/7, el inicio de la interoperabilidad y por el no cobro por transferencias hasta S/ 500. Esto ha reducido la participación relativa de las transferencias diferidas, por el rápido crecimiento de las primeras en número.



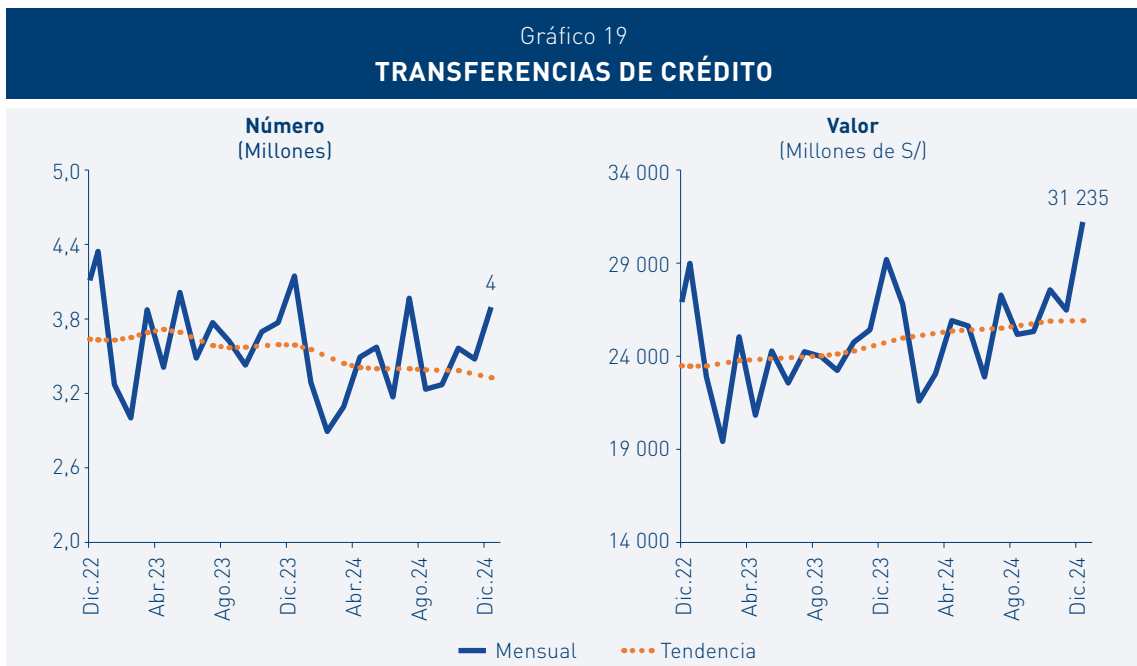
25. **Las transferencias inmediatas han experimentado un incremento interanual del 40,6 por ciento en valor y del 66,5 por ciento en el número de operaciones.** Este crecimiento fue impulsado principalmente por la consolidación de la fase 2 de la Estrategia de Interoperabilidad.



Además, el incremento del número de operaciones se ha visto acompañado de una reducción significativa en el ticket promedio por transacción.



26. **Las transferencias de crédito crecieron 8,1 por ciento en valor y se redujeron en 6 por ciento en número, respecto a 2023.** El valor de la transacción promedio, la más alta entre los instrumentos digitales de pago minorista, es de S/ 7 552, ligado principalmente a operaciones entre empresas.



C. Regulación y Supervisión

Regulación

27. **Registro de Participantes en Acuerdos de Pago con Tarjetas:** Las Redes de Pago con Tarjetas, Emisores, Adquirentes y Facilitadores de Pago tienen la obligación

de inscribirse en el Registro creado por el Banco Central. En 2024 se registraron 8 entidades (1 Emisor y 7 Facilitadores); mientras que de enero a marzo del 2025 hubo 3 nuevos registros (todos Facilitadores). El registro cuenta actualmente con 76 entidades, algunas de las cuales desempeñan más de un rol.

Cuadro 5 ENTIDADES REGISTRADAS EN EL REGISTRO DE APT				
Rol	Acuerdos de pago			
	Visa	Mastercard	Amex	Diners
Emisores	34	18	2	1
Adquirentes	6	6	2	2
Facilitadores	29	28	15	15
Total	69	52	19	18

28. **Registro del Servicio de Pago con Códigos QR:** Los Proveedores de Billeteras Digitales y los Proveedores de Códigos QR deben inscribirse en el registro creado por el Banco Central. En 2024, se registraron tres nuevas entidades: Luqea, Máximo y GMoney (Panda). De este modo, al 31 de diciembre de 2024, el registro de pagos con QR cuenta con 6 Proveedores de Códigos QR, 8 Proveedores de Billetera Digital y 5 Proveedores de Códigos QR y Billetera Digital.

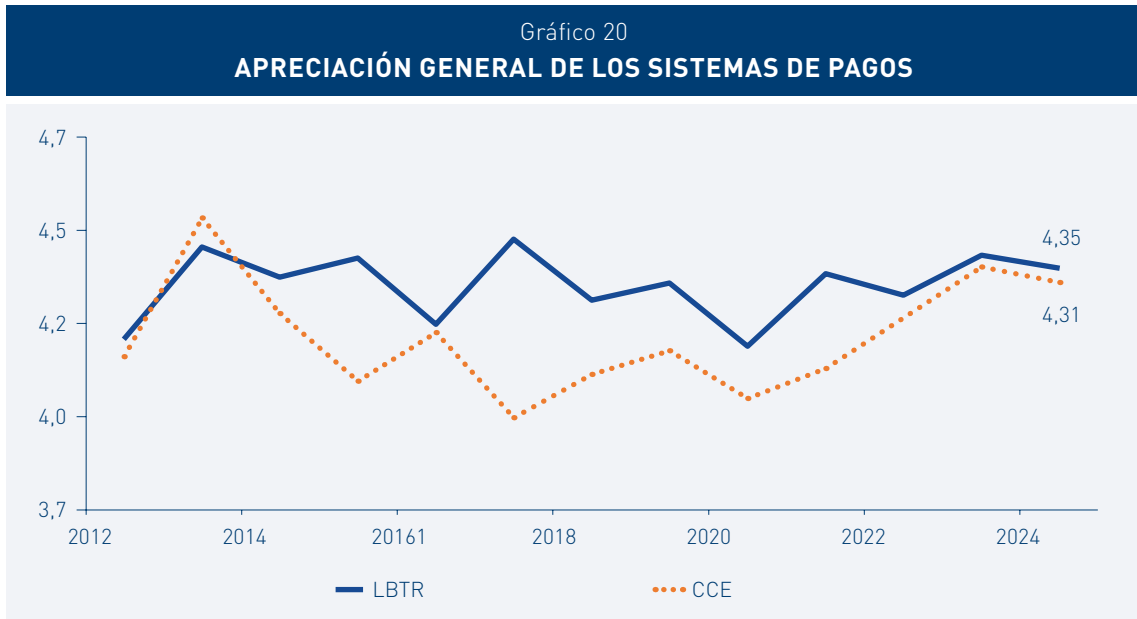
Cuadro 6 ENTIDADES REGISTRADAS EN EL REGISTRO QR	
Tipo de inscripción	Tipo de inscripción
Como Proveedor de Código QR	Niubiz
	Vendemás
	YellowPepper
	Izipay
	BBVA (Adquirente – POS)
	Cámara de Compensación Electrónica (CCE)
Como Billetera Digital	Ligo (TPP)
	Financiera Oh
	Interbank (IzipayYa)
	Prex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

Fuente: BCRP.

29. **En el tercer trimestre de 2024, el Banco Central emitió la Circular N° 0021-2024-BCRP, que regula el Servicio de Compensación de Transferencias Inmediatas.** Este reglamento permitió que los Participantes de la CCE pudieran brindar acceso a este servicio a otras entidades, conocidas como Participantes Indirectos. Durante el cuarto trimestre de 2024, el Banco Central registró a dos Participantes Indirectos: Prex y Global66. En ambos casos, la EEDE GMoney actúa como el *sponsor* que les proporciona acceso indirecto a la CCE.
30. **En setiembre de 2024, se publicó el Decreto Legislativo N° 1665, que modifica la Ley de Pagos con el propósito principal de actualizar la normativa para adaptarla a los avances en el ecosistema de pagos observados en los últimos 15 años.** Las reformas fortalecen las competencias del BCRP como entidad encargada del Sistema Nacional de Pagos, con el fin de promover el crecimiento y la resiliencia del ecosistema de pagos. El BCRP realizará la adecuación gradual del marco normativo para crear un entorno regulatorio que fomente el desarrollo de pagos digitales seguros, eficientes, accesibles e interoperables, en un entorno de constante innovación, favoreciendo la incorporación de nuevos proveedores de servicios de pagos y casos de uso.

Supervisión

31. La supervisión realizada por el BCRP durante el año 2024 revela que los sistemas y acuerdos supervisados cumplen con la normativa vigente, han venido mejorando la gestión de sus riesgos e implementando medidas para garantizar su continuidad operativa. Asimismo, se observó que estas entidades están desarrollando y atendiendo las observaciones y oportunidades de mejora identificadas.
32. A fines de marzo de 2024, se recibió el cuestionario de autoevaluación a las empresas participantes en el Sistema Nacional de Pagos, referente al cumplimiento de los principios BIS-IOSCO. Adicionalmente, se llevaron a cabo las visitas de supervisión a los sistemas de pagos. Asimismo, se incluyó en las visitas a los Acuerdos de Pago con Tarjetas y Dinero Electrónico, abarcando a entidades como Pagos Digitales Peruanos, Niubiz e Izipay.
33. La Encuesta Anual 2024 Sobre los Sistemas de Pago en el Perú evaluó las dimensiones de eficiencia, seguridad y calidad en los sistemas LBTR y CCE. Los resultados reflejan que la percepción de los participantes acerca de los servicios brindados en los Sistemas LBTR y CCE se sitúa en el rango excelente, permaneciendo en este rango por tercer año consecutivo.



Fuente: BCRP.

D. Innovaciones y Proyectos

Piloto de Innovación de Dinero Digital

34. **El BCRP continuó con la implementación y desarrollo del Primer Piloto de Innovación con Dinero Digital (CBDC), el cual busca crear condiciones para promocionar el acceso y uso de medios de pagos digitales entre la población que habita en zonas de baja bancarización y limitada conectividad al internet.**

En el marco de la Circular N° 011-2024-BCRP (en adelante, el Reglamento), emitida el 16 de abril de 2024, el BCRP avanzó con la implementación del Primer Piloto de Innovación con Dinero Digital. Este piloto adopta una arquitectura híbrida, en la cual el BCRP emite una moneda digital de banco central (CBDC) que es distribuida a la población a través de un agente privado.

Luego de la publicación del Reglamento, el BCRP inició un proceso de selección y, como resultado de la evaluación de las solicitudes, seleccionó a Bitel como participante en el Primer Piloto. Bitel es una empresa de telecomunicaciones que distribuye el dinero digital emitido por el BCRP a través de su billetera digital BiPay.

Como parte del proceso de desarrollo del Primer Piloto, el BCRP y Bitel firmaron un Acuerdo Marco el 14 de octubre de 2024. En este acuerdo se establece el marco operativo del Piloto y las obligaciones de cada parte. Bitel como empresa participante

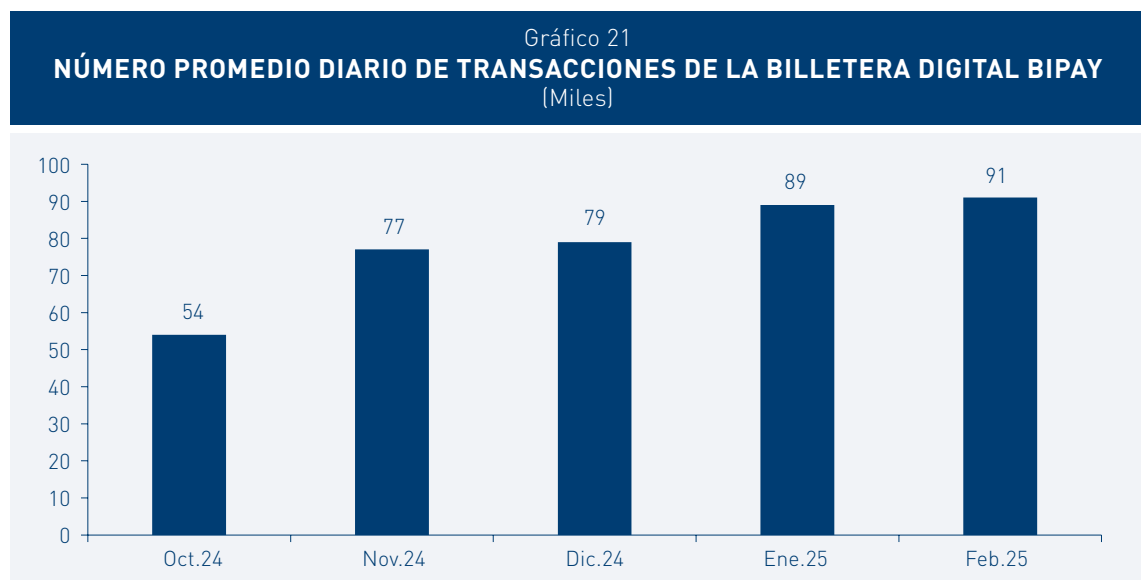
está encargada, entre otras actividades, de la distribución del CBDC, de ejecutar las transacciones y de la relación directa con los usuarios de la billetera. Por su parte, el BCRP mantendrá un registro anónimo de los saldos y transacciones sin conocer la identidad de los usuarios y llevará el control y supervisión del sistema.

Adicionalmente, el Acuerdo Marco establece lineamientos de experiencia de usuario, acuerdo de nivel de servicio (*Service Level Agreements*, SLAs) y restricciones al cobro de comisiones en pagos entre personas, así como la importancia de desarrollar un servicio de pago *offline*. Los usuarios que no cuenten con *smartphones* o aquellos en zonas donde no hay internet también podrán utilizar este tipo de solución *offline* si cuentan con cobertura de llamadas de Bitel.

Periodo de prueba y lanzamiento del Piloto

Luego de la firma del Acuerdo Marco, y como parte del proceso de implementación y desarrollo, el Primer Piloto inició un período de prueba el 15 de octubre de 2024. Este periodo incluye pruebas de los sistemas de interconexión y los mecanismos de transmisión de datos, controles de validación e integridad de la información, así como medidas de contingencia para abordar posibles interrupciones.

Luego de terminado este periodo de prueba, en el mes de marzo de 2025 se inicia el periodo anual del Piloto contemplado en la Circular N°011-2024-BCRP. De acuerdo con este Reglamento, el BCRP evaluará sus resultados y la consecución de los objetivos del Piloto luego del término de ese periodo anual. Además de esa evaluación, el BCRP analizará las consecuencias y efectos generados por el Piloto mediante la evaluación de impacto o la identificación de efectos causales.



Se consideran únicamente transacciones realizadas dentro del sistema. No se considera transacciones de recarga ni de retiro de CBDC.
Fuente: BCRP.

Evolución inicial del Piloto

El piloto inició con un saldo pre fondado de S/ 4 080 000. Al cierre de febrero de 2025, el saldo total ascendía a S/ 5 508 000, de los cuales aproximadamente el 77 por ciento se encontraba distribuido entre los usuarios finales de la billetera BiPay.

Desde el inicio del periodo de prueba y hacia el cierre de febrero, el número de usuarios activos¹⁴ de BiPay ha aumentado de 52 mil¹⁵ a 67 mil (30,6 por ciento). Con la expansión de la base de clientes también se ha reportado un aumento de las transacciones, cuyo número promedio diario¹⁶ ha pasado de 54 mil en octubre de 2024 a 91 mil en febrero de 2025 (68,5 por ciento).

Evaluación e investigación

La agenda de investigación tiene como principal objetivo identificar efectos causales de la introducción de dinero digital emitido por el BCRP en la inclusión financiera, la posible sustitución de efectivo y la adopción de medios de pagos digitales.

Para identificar efectos causales, el BCRP ha diseñado un despliegue gradual del piloto. Según este esquema, Bitel publicitará de forma diferenciada la adopción y uso de la billetera digital BiPay, otorgando incentivos diferentes a un conjunto de distritos aleatoriamente seleccionados mediante aleatorización por pares o *pairwise randomization*. La publicidad diferenciada será administrada durante el primer trimestre del periodo anual del Piloto, luego del cual el BCRP tiene planificado aplicar una encuesta a los usuarios.

Temas de innovación en pagos

35. **El ISO 20022 es un estándar global para la mensajería financiera que proporciona un marco estructurado para el intercambio de información entre instituciones financieras.** Ofrece beneficios como eficiencia, interoperabilidad, estandarización global, cumplimiento regulatorio, mejor experiencia del cliente e innovación. Su adopción está en aumento en diversas jurisdicciones y en la región, con directrices específicas para promover la interoperabilidad y armonización en los pagos transfronterizos.

14 Son los usuarios que realizaron al menos una transacción en el último mes.

15 Antes del inicio del periodo de prueba, la billetera digital BiPay ya existía. Este número corresponde a los usuarios registrados al inicio del periodo de prueba.

16 Se consideran únicamente transacciones realizadas dentro del sistema. No se considera transacciones de recarga ni de retiro de CBDC.

RECUADRO 3 ISO 20022 – ESTÁNDAR DE MENSAJERÍA FINANCIERA

El estándar ISO 20022 se ha convertido en un referente clave en la mensajería financiera a nivel mundial, brindando un marco estructurado y estandarizado para el intercambio de información entre instituciones financieras, sistemas de pago y otras entidades.

ISO 20022

Un estándar de mensajería establece reglas comunes en el intercambio de información de pago. Comprende la semántica, que se refiere al significado de los datos del mensaje, y la sintaxis, que se refiere a la estructura y organización de los datos en el mensaje. La norma ISO 20022 es un enfoque estandarizado para generar mensajes consistentes en los procesos de negocio de la industria financiera. Consta de una metodología de desarrollo, un proceso de registro y un repositorio financiero.

Metodología de desarrollo: ISO 20022 propone una metodología de modelado de negocio independiente de la sintaxis que permite identificar y estandarizar los datos comunes en los procesos de negocio. Estos datos se agrupan en modelos de mensaje, los cuales luego son transformados a la sintaxis deseada.

Repositorio financiero, está compuesto por:

- **Diccionario de datos:** Contiene los datos estandarizados con los que se construyen los modelos de negocio y de mensajes.
- **Catálogo de procesos de negocio:** contiene tres categorías de información: (i) Descripción del modelo de negocio, (ii) Transacciones de negocio y definiciones de mensaje, y (iii) Esquemas de sintaxis de mensajes.

BENEFICIOS

- **Eficiencia:** Permite el procesamiento directo, la automatización de procesos y la reducción de costos.
- **Interoperabilidad:** Facilita la comunicación entre diversos sistemas e instituciones.
- **Estandarización Global:** Proporciona un estándar común en el flujo de transacciones de inicio a fin a nivel global.
- **Cumplimiento Regulatorio y Seguridad:** Ayuda a cumplir los requisitos de transparencia y supervisión, así como detección de fraudes y delitos financieros.
- **Mejor Experiencia del Cliente:** Permite acelerar conciliaciones y conocer estado de pagos para mejor gestión de recursos.
- **Innovación:** Flexible y adaptable a las necesidades cambiantes en el mercado y a las tecnologías emergentes (CBDC, APIs, DLT).

ADOPCIÓN GLOBAL

Según la encuesta de seguimiento de 2023 del Comité de Pagos e Infraestructuras del Mercado:



- En sistemas LBTR: el 41 por ciento, de 69 sistemas, actualmente usa ISO 20022 y se espera que, en los próximos 5 años, se llegué al 88 por ciento.
- En sistemas de pagos instantáneos: el 73 por ciento, de 45 sistemas, ya viene usando ISO 20022, y en los próximos 5 años se espera alcanzar el 80 por ciento.

Según información de SWIFT, a diciembre de 2024 más de 1 680 instituciones en 150 países han enviado mensajes ISO 20022; asimismo, más de 5 940 instituciones en más de 220 países han recibido mensajes ISO 20022 a nivel nacional y transfronterizo por la red SWIFT.

INTEROPERABILIDAD Y ARMONIZACIÓN

Para promover la interoperabilidad, un grupo de instituciones expertas en pagos ha venido desarrollando mediante grupos de trabajo las siguientes directrices de uso de ISO 20022:

- **HVPS+:** Enfocado en la implementación en sistemas de pago de alto valor.
- **CBPR+:** Orientado en la implementación en instituciones financieras para pagos transfronterizos.
- **IP+:** Encaminado en la implementación en sistemas de pagos instantáneos.
- **CGI-MP:** Encauzado en la implementación entre empresas y bancos.

El G20 también estableció una Hoja de Ruta con acciones prioritarias para mejorar el costo, la velocidad, el acceso y la transparencia en pagos transfronterizos. Entre estas acciones se incluyen:

- **Finalizar los requisitos de armonización de ISO 20022 y promover su implementación en el mundo real:** Se ha identificado un grupo principal de mensajes para pagos transfronterizos y 12 requisitos de armonización de datos.
- **Armonizar el uso de API en pagos transfronterizos:** Se recomienda que los desarrolladores de API adopten la semántica y los modelos de datos ISO 20022.

IMPLEMENTACIÓN

Existen dos enfoques principales para implementar ISO 20022: **Big Bang** y **Por fases**. En el primero, todos los participantes migran al estándar en una fecha específica, lo que acelera la transición, pero requiere gran preparación y conlleva riesgos operativos. En el segundo, la adopción es gradual, permitiendo la coexistencia de formatos previos y reduciendo riesgos, aunque implica mayor complejidad operativa y un proceso prolongado. Cada opción tiene ventajas y desafíos; la elección dependerá de factores como la infraestructura actual del sistema, los costos, la complejidad técnica y el nivel de preparación de los participantes.

36. **El Proyecto Nexus, desarrollado por el BIS Innovation Hub, propone una solución diseñada para interconectar los sistemas de pago instantáneo de distintos países, facilitando transferencias transfronterizas más rápidas y accesibles sin necesidad de múltiples conexiones directas entre ellos.**

RECUADRO 4 BIS INNOVATION HUB – PROYECTO NEXUS

El Proyecto Nexus¹⁷ es una iniciativa del *BIS Innovation Hub* con el objetivo de facilitar pagos transfronterizos más baratos, rápidos, transparentes y accesibles. Su enfoque es estandarizar la comunicación entre los sistemas de pago instantáneo (IPS, por sus siglas en inglés) de distintos países, permitiendo que cada sistema se conecte una sola vez a Nexus y así acceder a todos los demás sistemas en la red. Actualmente, más de 70 países cuentan con IPS que permiten pagos domésticos instantáneos, lo que demuestra el potencial del Proyecto Nexus para escalar a nivel global.

Importancia

Nexus busca cerrar brechas en los pagos transfronterizos, eliminando la dependencia de sistemas tradicionales costosos y lentos. Mediante una estructura multilateral, permite pagos en tiempo real, con transparencia total en costos y tipos de cambio. Además, permite a los usuarios pueden utilizar *proxies*, como su número de teléfono móvil, en lugar de códigos bancarios largos como el CCI (Código de Cuenta Interbancario), facilitando aún más las transacciones.

Ventajas de Nexus

- **Costos reducidos:** Una sola integración permite a los participantes conectarse a múltiples sistemas, eliminando la necesidad de mayores costos asociados.
- **Pagos en segundos:** Las transacciones se completan en menos de 60 segundos, reduciendo tiempos de espera y mejorando la eficiencia.
- **Mayor transparencia:** Los usuarios reciben información detallada sobre todas las tarifas, el tipo de cambio y el monto que se acreditará en la cuenta del destinatario.
- **Mayor accesibilidad:** Nexus permite pagos a través de aplicaciones ya existentes y facilita la identificación con números de teléfono en lugar de códigos bancarios.
- **Escalabilidad global:** Su estructura abierta permite expandirse a nuevos países sin depender de un solo proveedor o infraestructura.
- **Innovación constante:** Admite futuras integraciones con pagos QR y otras funcionalidades.

Entidades Involucradas:

- *BIS Innovation Hub*
- Banco de Italia
- Banco de Indonesia
- Banco Central de Malasia
- Banco Central de Filipinas
- Autoridad Monetaria de Singapur
- Banco de Tailandia.

17 <https://www.bis.org/about/bisih/topics/fmis/nexus.htm>



Principales hitos del proyecto:

Fases del Proyecto Nexus

- **Fase 1 (2021):** Desarrollo del *blueprint* de Nexus. Se estableció la idea de un esquema multilateral que conecte sistemas de pago instantáneo (IPS) a nivel global.
- **Fase 2 (2022 - 2023):** Construcción de un prototipo funcional en colaboración con el Banco de Italia, el Banco Central de Malasia y la Autoridad Monetaria de Singapur. Se probó la interconexión de los IPS del Eurosistema, Malasia y Singapur, demostrando la viabilidad técnica del modelo.
- **Fase 3 (2023 - 2024):** Se realizó pruebas con los bancos centrales de Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Se validó la escalabilidad e interoperabilidad del sistema en diferentes marcos regulatorios y se diseñaron modelos de gobernanza, negocio y tecnología para su implementación real.
- **Fase 4 (Próxima etapa):** Implementación en el mundo real con la creación del *Nexus Scheme Organisation* (NSO, por sus siglas en inglés), una entidad encargada de administrar el esquema y su reglamento. El *BIS Innovation Hub* continuará como asesor mientras los países participantes trabajan en la puesta en marcha del sistema.

E. Difusión

37. **En 2024, el Banco Central ha continuado con sus actividades de difusión sobre el desarrollo de pagos minoristas y el rol del Banco Central en los sistemas de pagos.** Dichos talleres se han llevado cabo en universidades y asociaciones privadas, tanto en Lima como en varias regiones del país. También se realizaron talleres informativos sobre el Piloto de Dinero Digital. Estas actividades buscan promover el uso de los pagos digitales, así como mejorar la comprensión del rol y funciones del Banco en los Sistemas de Pagos.
38. **En abril de 2024, el Departamento de Administración del LBTR realizó el II Curso de Gestión y Operatividad del Sistema LBTR, con el propósito de capacitar y certificar al personal de las entidades financieras que operan en el Sistema LBTR.** Durante el segundo trimestre, 65 funcionarios de 30 entidades del sistema financiero fueron certificados. Recibieron información sobre el reglamento del Sistema LBTR, funcionamiento del ciclo operativo, los servicios ofrecidos y las mejoras implementadas durante el año 2024. Además, aprobaron con éxito la evaluación final del curso, requisito obligatorio para la certificación.
39. **Durante el tercer trimestre de 2024 se realizó la encuesta “Modernización del Sistema LBTR” a los participantes del sistema.** La encuesta tuvo dos objetivos

principales: i) medir la opinión de los participantes respecto a los servicios actuales que brinda el Sistema LBTR a través de la Aplicación Participante LBTR y Cliente Web¹⁸ y ii) medir la aceptación de los participantes a la propuesta de nuevos servicios y funcionalidades en las siguientes categorías: extensión de horario, optimizar el uso de liquidez, inteligencia de negocios/ API para los participantes, estándar ISO 20022, pagos transfronterizos y canales de acceso. La encuesta recopiló respuestas de 38 participantes del sistema LBTR.

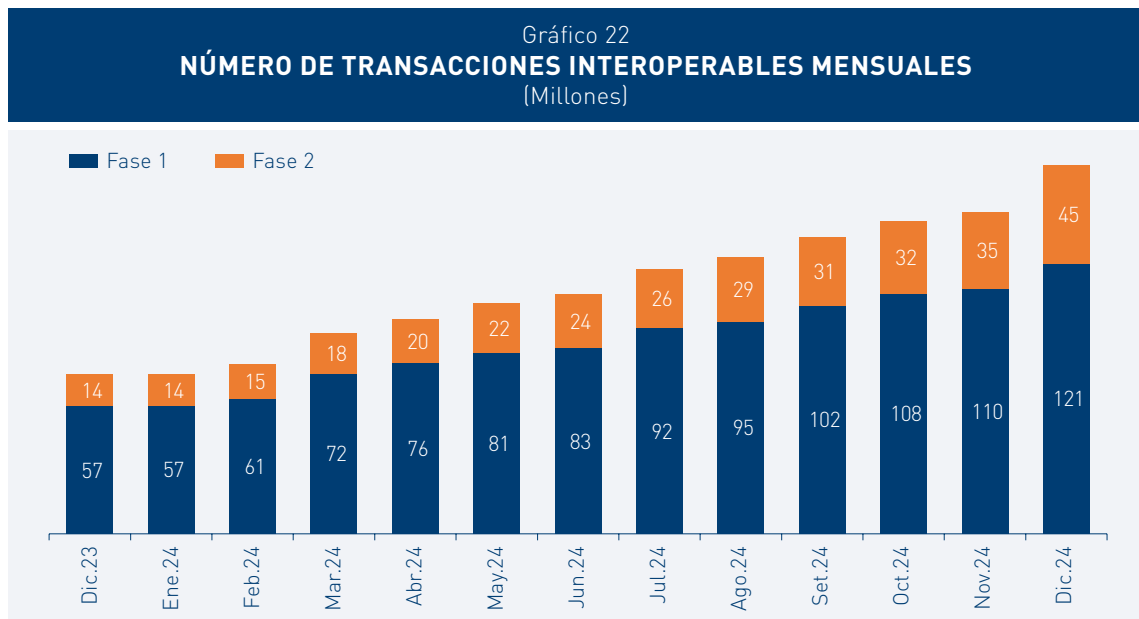
40. **En noviembre de 2024, se realizó el seminario ISO 20022 organizado por la Subgerencia de Pagos e Infraestructuras Financieras del BCRP.** El evento estuvo dirigido a áreas de operaciones y de tecnología del BCRP para fortalecer sus conocimientos sobre el tema. Se contó con la participación de expertos de instituciones, como SWIFT, el Banco Mundial, el Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercado del BIS, un operador de pagos de Australia y los bancos centrales de España y Chile.
41. **En diciembre de 2024, el Banco Central llevó a cabo el I Seminario Internacional del Sistema Nacional de Pagos,** con el objetivo de analizar las perspectivas de los pagos digitales y las infraestructuras financieras, para seguir promoviendo servicios de pago eficientes y seguros. Al seminario asistieron diversos representantes de la industria de servicios de pagos en Perú y también se contó con la participación virtual de funcionarios de bancos centrales de Sudamérica.

Las exposiciones incluyeron la Perspectiva Internacional sobre el Futuro de los Pagos Digitales, un panorama sobre la implementación del estándar mundial de pagos ISO 20022, los avances en la Estrategia de Interoperabilidad de pagos minoristas en Perú y el primer Piloto de Innovación de Dinero Digital del Banco Central. Asimismo, se llevó a cabo un panel con líderes de la industria de pagos, quienes compartieron sus perspectivas sobre los pagos digitales en el país.

18 Aplicación desarrollada por el Banco Central y utilizada como medio alternativo para el acceso por vía electrónica al Sistema LBTR. No se conecta directamente con los aplicativos internos desarrollados por los Participantes.

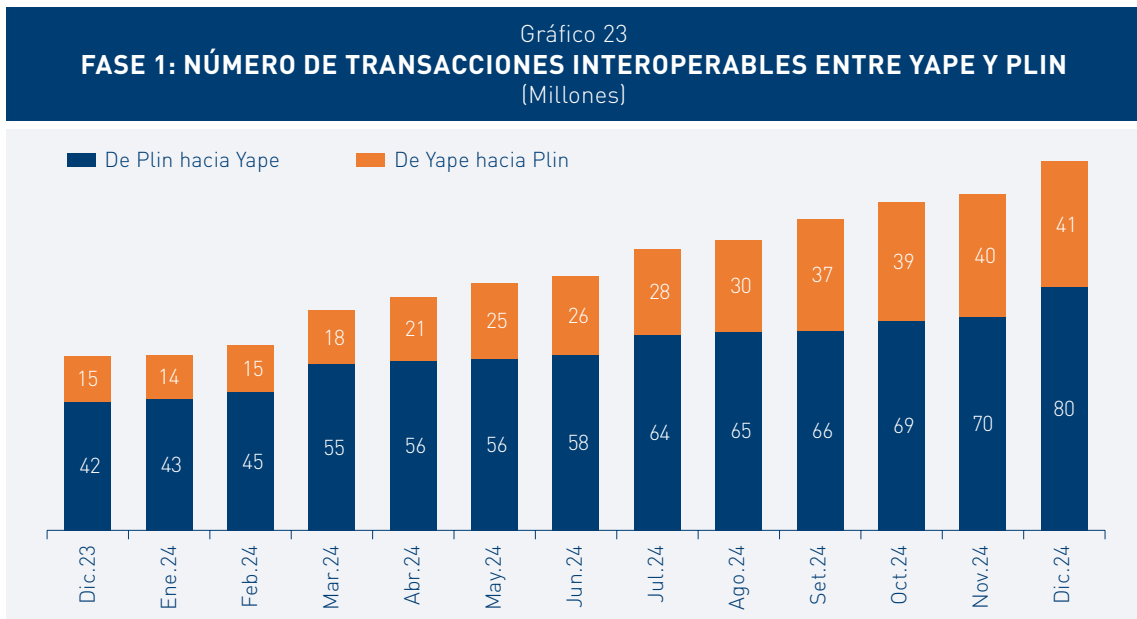
II. INTEROPERABILIDAD

42. **La Estrategia de Interoperabilidad del BCRP, desplegada progresivamente por fases, viene incrementado la adopción y uso de los pagos digitales en el país.** La Fase 1 (Interoperabilidad entre Yape y Plin) y la Fase 2 (aplicativos bancarios y Códigos QR), que iniciaron en marzo de 2023 y setiembre de 2023, respectivamente, han generado más de 165 millones de transacciones mensuales, a diciembre 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.



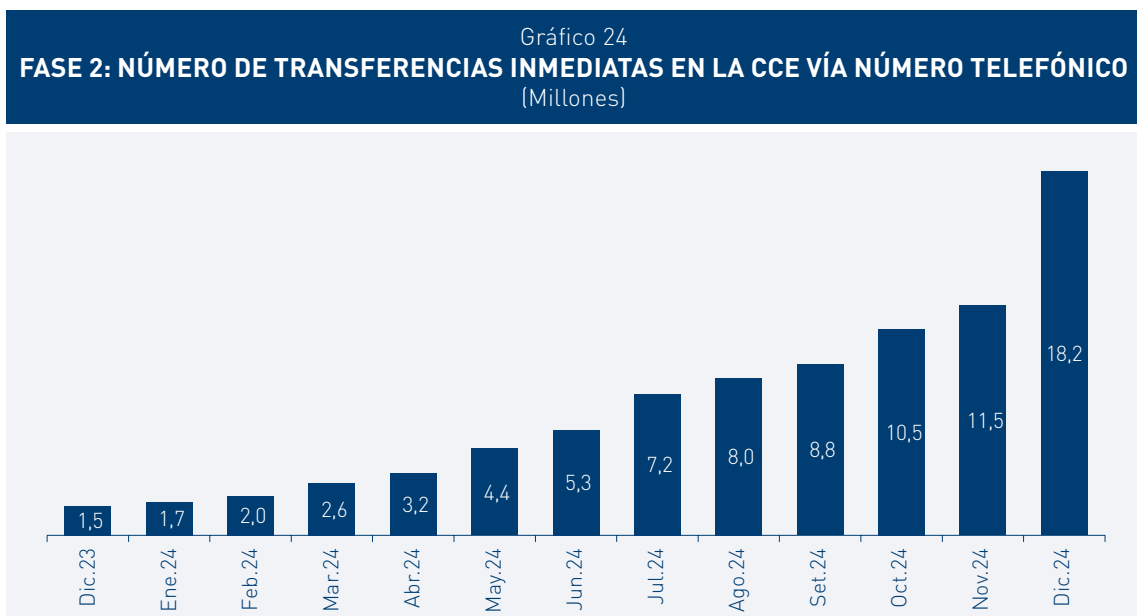
Fuente: Niubiz, Izipay y CCE.

43. **El número de transacciones interoperables mensuales correspondientes a la Fase 1 superó los 120 millones al cierre del año 2024.** En diciembre de 2024, estas transacciones se situaron en 121 millones. Los pagos desde la funcionalidad Plin de los bancos BBVA, Interbank y Scotiabank, representan aproximadamente dos tercios de las operaciones; mientras que los pagos desde Yape representan la tercera parte.



Fuente: Niubiz.

44. **La Fase 2 de la estrategia también sigue consolidándose, con un crecimiento acelerado en los últimos meses.** Las transferencias inmediatas vía número telefónico a través de la CCE han crecido continuamente desde su implementación. Este rápido crecimiento de las operaciones en los últimos meses se explica en parte por el ingreso del Banco de la Nación en enero de 2024.



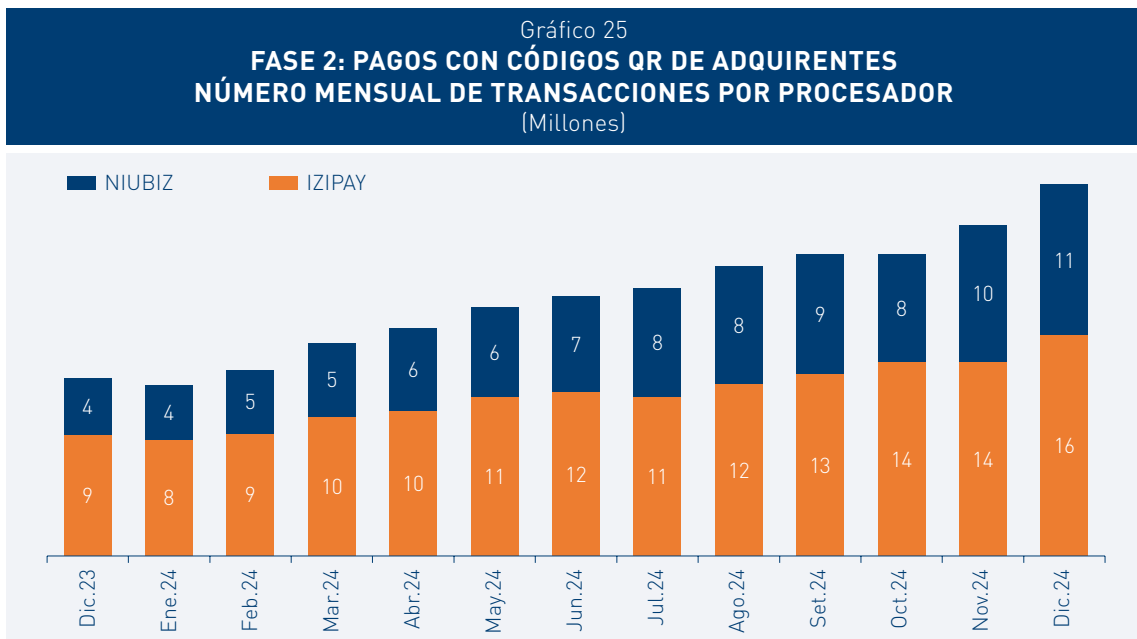
Fuente: CCE.

45. **La fase 2 de la interoperabilidad ha incrementado el número de entidades que participan de los pagos inmediatos** de 17 entidades (10 bancos, 6 cajas municipales)

y 1 financiera) con las que se inició el proyecto de interoperabilidad de la CCE¹⁹, a 29 entidades, que incluyen, 16 bancos, 8 cajas municipales, 3 financieras y 2 EEDes.

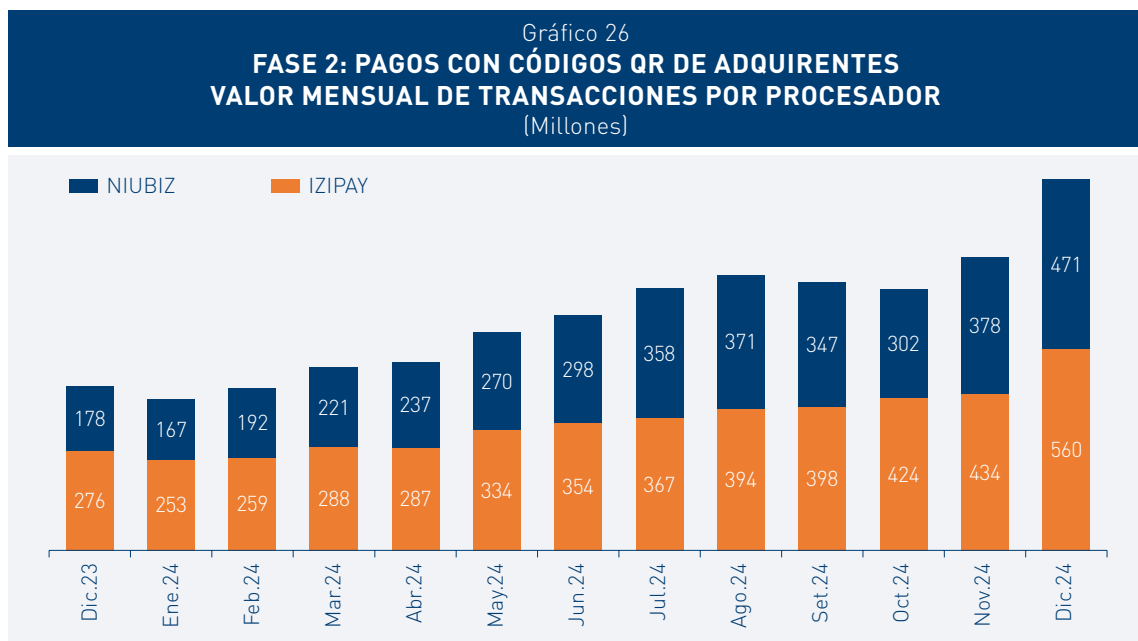
46. **Además, el BCRP realiza el seguimiento de las operaciones con códigos QR emitidos por adquirentes, los mismos que crecen continuamente.** Desde el inicio de la interoperabilidad en Perú, los códigos QR han impulsado la digitalización de pagos, siendo cruciales para el modelo de pagos inmediatos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

Desde la implementación de la Fase 2 en setiembre de 2023, se observó un incremento en el uso de códigos QR mostrados por los comercios (impresos o desde un POS). Estos pagos crecieron de manera sostenida, pasando de 12,7 millones en diciembre de 2023 a 26,7 millones en diciembre de 2024.



19 Según Informe de Interoperabilidad de Directorios remitido por la Cámara de Compensación Electrónica en mayo de 2023.

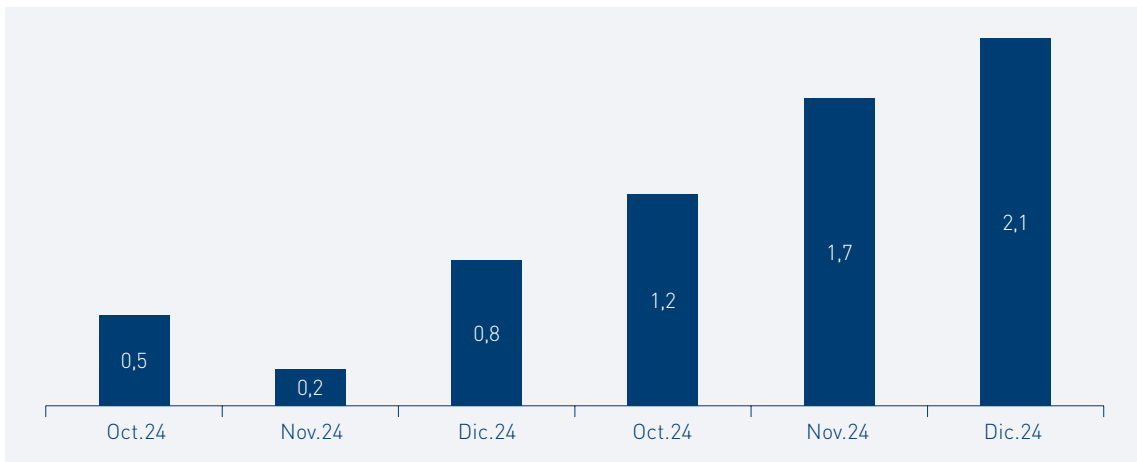
Del mismo modo, el valor de las transacciones se incrementó significativamente, superando los mil millones de soles en diciembre de 2024, más del doble que en diciembre del año anterior. El valor promedio por transacción se situó en S/ 36, manteniéndose estable a lo largo del último año.



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



Gráfico 27
NÚMERO DE TRANSACCIONES INTEROPERABLES MENSUALES DE LA FASE 3^{1/}
(Millones)



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

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

RECUADRO 5 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 de los Pagos Minoristas, 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. Este modelo permitirá que un usuario inicie una operación de pago a través de un tercero, llamado Proveedor de Servicios de Iniciación de Pagos (PSIP). Los PSIP podrán ser entidades (bancos, cajas, financieras, *Fintech*, *Bigtech*, etc.) que han obtenido el consentimiento de sus clientes para acceder a la información de sus cuentas e iniciar pagos en su nombre.

Con la finalidad de conocer las perspectivas de la industria acerca de un modelo de iniciación de pagos para el país, en setiembre y noviembre de 2024 y enero de 2025, respectivamente, el BCRP continuó organizando mesas de trabajo. Sin perjuicio de los lineamientos, estándares y en general las decisiones que finalmente decida adoptar el BCRP en esta materia a manera ilustrativa las principales conclusiones de estas mesas de trabajo fueron las siguientes:

a. **Experiencia de uso, requisitos y obligaciones para los participantes (set-24)**

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

b. **Ciberseguridad y fraude (nov-24)**

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

c. **Monetización y estructura de costos (ene-25)**

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



Las mesas de trabajo culminarán en el primer trimestre de 2025. Tras ello, el BCRP, como ente rector del Sistema Nacional de Pagos, determinará los aspectos que considera relevantes y adecuados con la finalidad de elaborar y publicar un marco normativo para la iniciación de pagos en el Perú.

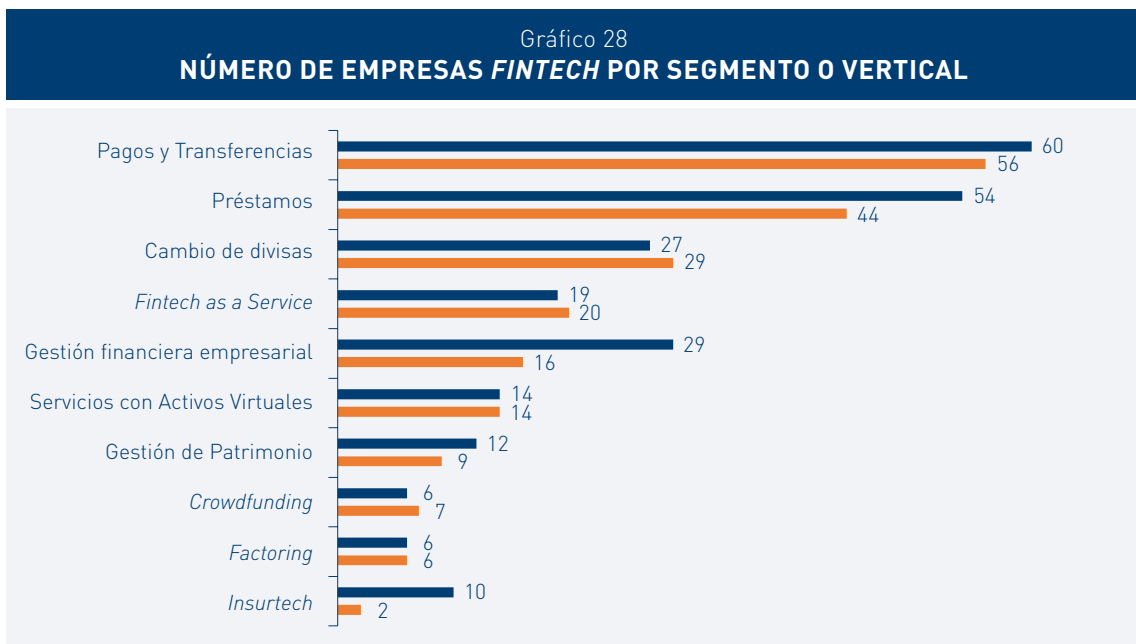
49. **Durante julio y diciembre de 2024 se identificaron incidentes en la disponibilidad de algunos ordenantes en días puntuales**, validado por el monitoreo en marcha blanca que empezó a realizar el BCRP desde el mes de setiembre de acuerdo con el cronograma de implementación del reglamento de los niveles de calidad de los servicios interoperables²⁰. El BCRP estuvo haciendo un seguimiento cercano de estos eventos, haciendo hincapié en la aplicación de medidas correctivas por parte de los ordenantes que eviten reincidencias.

50. **El 29 de octubre de 2024, el BCRP emitió el Anexo 3 del Reglamento de Interoperabilidad de los Servicios de Pago** provistos por los Proveedores, Acuerdos y Sistemas de Pago (Circular N° 0024-2022-BCRP). El Anexo 3 incluye cuatro lineamientos adicionales de experiencia de usuario que las Entidades Reguladas deberán implementar en sus billeteras digitales y aplicativos móviles. Estos lineamientos fueron definidos a través de mesas de trabajo realizadas por el BCRP durante el año 2024.

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

III. SECTOR *FINTECH*²¹

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



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

52. **A fines de 2024, Finnovista publicó una nueva edición del Radar *Fintech* Perú.** En este reporte se identifican 193 empresas locales y 153 empresas extranjeras operando en el ecosistema *Fintech* peruano. Las *Fintech* locales operan principalmente en los segmentos de préstamos, pagos y gestión de patrimonio (que incluye el cambio de divisas). Por su parte, las *Fintech* extranjeras que operan en el país provienen principalmente de países de la región y operan mayormente en los segmentos de infraestructura tecnológica para instituciones financieras y préstamos.

En 2024, las *Fintech* en el mercado local muestran, en general, una mejora de sus ingresos y, en 2025, se espera que continúe su proceso de consolidación, impulsado por la concentración de mercado en grandes actores, la expansión de competidores internacionales y el gran potencial de desarrollo del mercado local (Recuadro 6).

21 Sección elaborada por el Departamento de Análisis de Innovaciones Financieras y Regulación (excepto la subsección *Fintech* de Pagos).

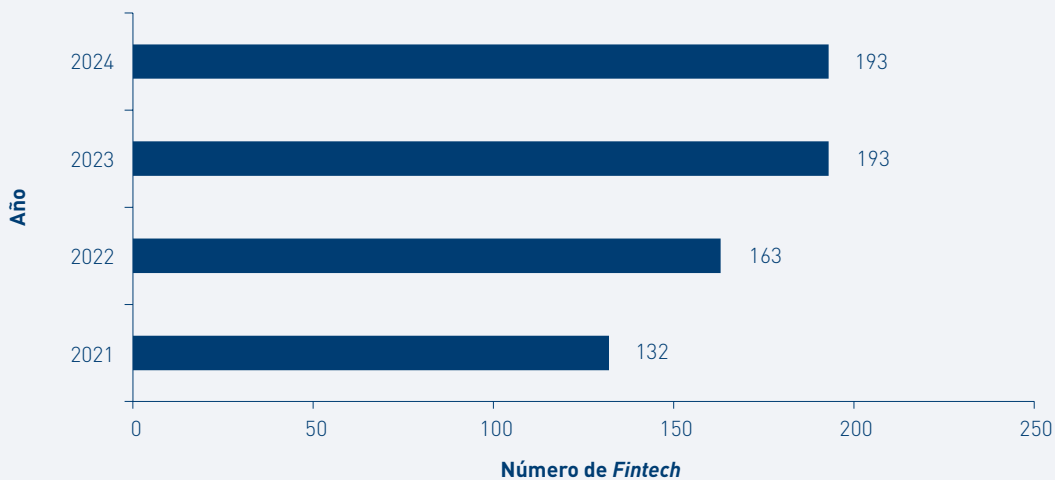
RECUADRO 6
RADAR FINECH PERÚ 2024 DE FINNOVISTA

La sexta edición del Radar *Fintech* Perú 2024 de Finnovista fue realizada en colaboración con Mastercard y Galileo, con el objetivo de lograr una imagen completa del sector *Fintech* en Perú y dar visibilidad a los *startups*, así como a sus innovaciones, soluciones y tendencias presentes en el sector. El estudio se divide en cuatro secciones: ecosistema *Fintech*, panorama extranjero, tendencias del sector *Fintech* en Perú y panorama de inversión.

Ecosistema *Fintech*

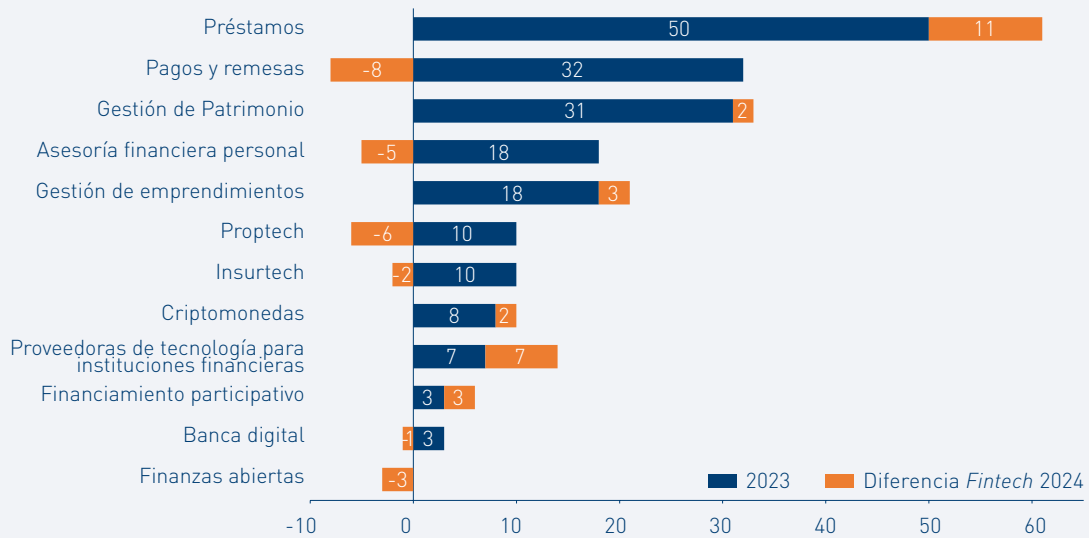
En 2024, el ecosistema *Fintech* peruano registra un total de 193 empresas *Fintech* constituidas o con fundadores peruanos operando en el país. Esto representa un crecimiento del 20,9 por ciento en comparación con las 132 *Fintech* locales identificadas en 2021. Sin embargo, no se registró variación en el número total de empresas con respecto a 2023.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE FINECH LOCALES



Si bien el número total de *Fintech* locales se mantuvo estable, se observaron variaciones en el número de empresas por segmentos o verticales. Así, se registró una reducción en el número de empresas en verticales como Pagos y Asesoría Financiera Personal, asociado a la falta de capital y el ingreso de nuevos competidores extranjeros. En contraste, segmentos como Préstamos y Proveedoras de Tecnología para Instituciones Financieras experimentaron el mayor incremento en número de empresas, aprovechando nichos de mercado desatendidos.

EVOLUCIÓN Y NÚMERO DE *FINTECH* POR SEGMENTO, 2021-2023

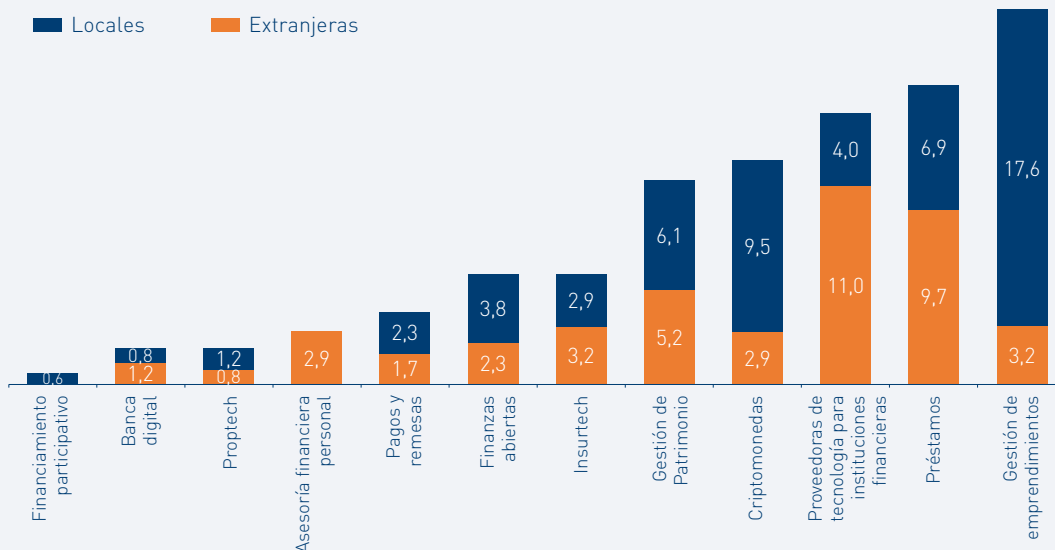


Panorama extranjero

Además de las 193 *Fintech* locales, en Perú operan cerca de 153 empresas extranjeras, representando el 44,2 por ciento del total de empresas del ecosistema *Fintech* en el país. Esta cifra posiciona a Perú como uno de los principales mercados receptores de soluciones de tecnología financiera internacionales, el cual ofrece oportunidades para emprendimientos extranjeros que buscan expandir sus operaciones.

PARTICIPACIÓN DE LAS *FINTECH* EXTRANJERAS EN EL MERCADO PERUANO POR SEGMENTO

(Porcentajes)

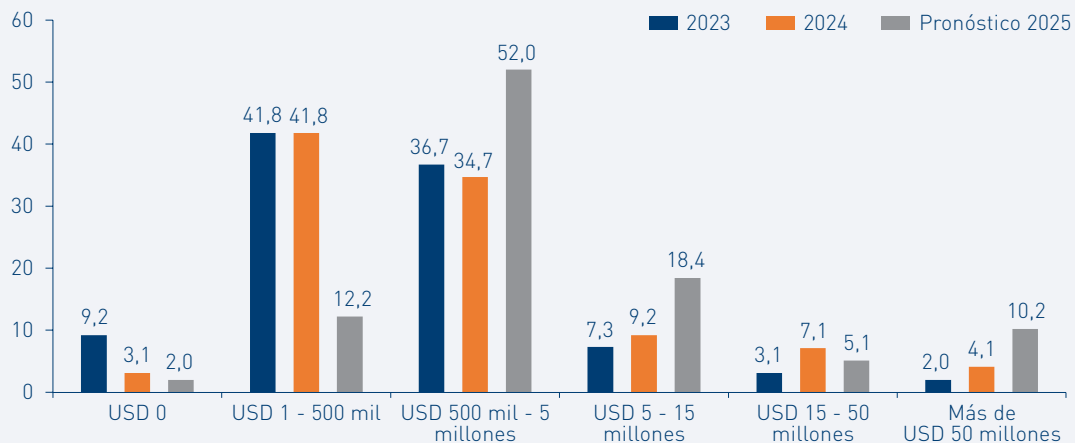


Chile, Argentina y Colombia son los principales países de origen de las soluciones *Fintech* extranjeras que operan en Perú, destacándose en segmentos como Infraestructura Tecnológica para Instituciones Financieras y Préstamos.

Tendencias del sector *Fintech* en Perú

En 2024, las *Fintech* muestran, en general, una mejora de sus ingresos. Así, respecto al año anterior, se observa un crecimiento en la proporción de empresas con ingresos más altos (USD 5 millones a más), mientras que la proporción de empresas en el rango de ingreso medio (entre USD 1 mil y USD 5 millones) se mantuvo estable. Por su parte, la proporción de *Fintech* que no reporta ingresos se redujo a la tercera parte (de 9,2 por ciento en 2023 a 3,1 por ciento en 2024).

TAMAÑO Y EVOLUCIÓN DE INGRESOS DE LAS FINTECH, 2023-2024 [Porcentajes]

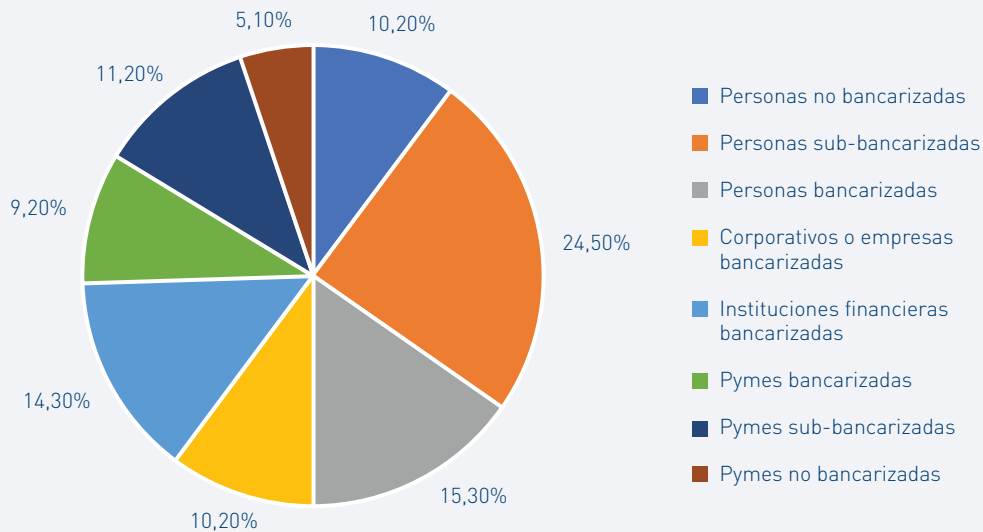


Fuente: Radar *Fintech* Perú 2023.

En 2025, se espera que continúe el proceso de consolidación de las *Fintech* en el mercado local, impulsado por la concentración de mercado en grandes actores, la expansión de competidores internacionales y el gran potencial de desarrollo del mercado local. Entre los pronósticos para este año, se proyecta que la proporción de *Fintech* ubicadas en rangos de ingresos entre USD 500 mil y USD 5 millones, entre USD 5 millones y USD 15 millones y más de USD 50 millones sean los que experimenten el mayor crecimiento. Por su parte, la proporción de *Fintech* que no reporta ingresos continuaría disminuyendo, pasando a representar solamente el 2 por ciento del total.

En cuanto al tipo de cliente atendido, el 50 por ciento de las *Fintech* en el Perú orienta sus productos principalmente a personas naturales (empresa a consumidor - B2C), mientras que el 50 por ciento restante atiende a personas jurídicas (empresa a empresa - B2B). Esto refleja una diversificación estratégica para atender tanto a consumidores individuales como a empresas. Cabe mencionar que las *Fintech* en Perú se enfocan principalmente en el sector no bancarizado o sub-bancarizado (75,5 por ciento)

DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE CLIENTE DE LAS *FINTECH*, 2024



Las *Fintech* del mercado peruano han identificado desafíos y avances en su colaboración con la banca tradicional. Algunos bancos han permitido que las *Fintech* utilicen su infraestructura de transferencias electrónicas, lo que facilita a sus clientes el acceso a servicios como depósitos y retiros. Sin embargo, varios bancos han optado por desarrollar internamente sus propias soluciones *Fintech*, lo que genera un escenario de competencia y cooperación. Actualmente, el 55 por ciento de las *Fintech* en Perú busca establecer colaboraciones con instituciones financieras. Sin embargo, entre los principales obstáculos para la colaboración se encuentran los riesgos relacionados con la ciberseguridad y el cumplimiento regulatorio.

Por otro lado, en comparación con otros países, Perú aún está cerrando la brecha de adopción tecnológica. De este modo, tecnologías como la Inteligencia Artificial, *Machine Learning*, Automatización de Procesos y Biometría han crecido significativamente en el ecosistema *Fintech*. Asimismo, algunas iniciativas recientes tales como la formación de una asociación de pagos (*Perú Payments Association*), que agrupa a bancos, *Fintech* y empresas de telecomunicaciones (telcos), está impulsando la colaboración y la interoperabilidad en el sector de pagos, lo que contribuye al fortalecimiento del ecosistema financiero del país.

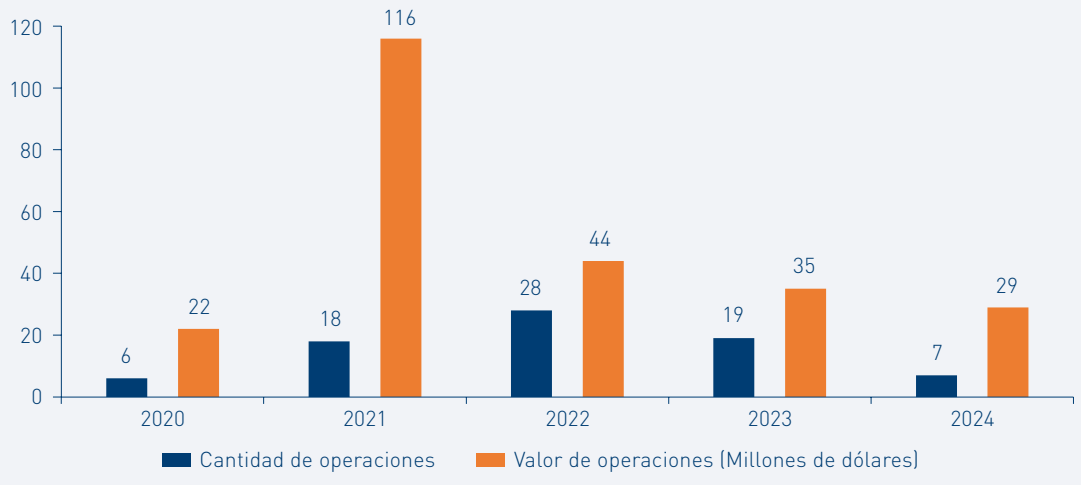
Panorama de inversión

De acuerdo con la Asociación Latinoamericana de Capital de Riesgo y Capital Privado (LAVCA), en los primeros tres trimestres de 2024 se han registrado siete operaciones de inversión de capital de riesgo en Perú por un monto total de USD 29 millones, de los cuales USD 28 millones corresponden a una ronda de financiamiento realizada por una sola *Fintech*. Esta concentración de capital refleja las dificultades que enfrentan las *Fintech* peruanas para acceder a financiamiento. De hecho, el 27,6

por ciento de estas empresas considera que la falta de acceso a capital es su principal obstáculo, mientras que el 51 por ciento la reconoce como un desafío significativo dentro del mercado.

En cuanto al ecosistema de capital de riesgo en Perú, en el período 2020 – 2024, el número y valor de las inversiones de capital de riesgo registraron un crecimiento anual compuesto (CAGR) de 3,93 por ciento y 7,15 por ciento, respectivamente. Destaca el año 2021, en que se levantó USD 116 millones en 18 operaciones, lo que representa el nivel máximo histórico registrado en valor de operaciones.

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



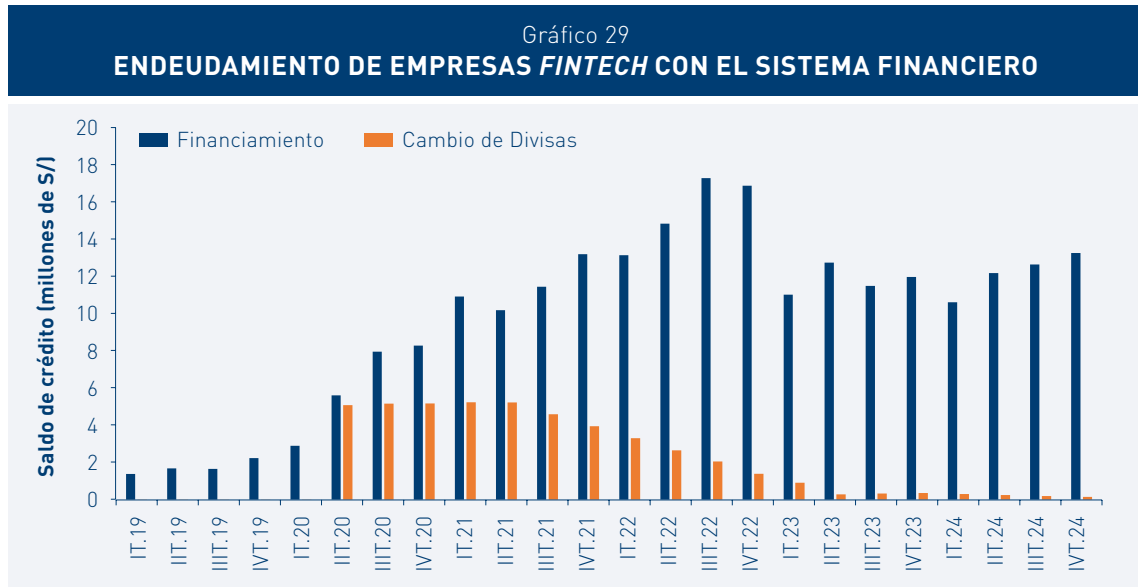
53. A diciembre de 2024, el saldo del financiamiento otorgado por el sistema financiero a empresas del sector *Fintech* (26 *Fintech* identificadas en el registro de deudores) asciende a S/ 13,4 millones.

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). Entre 2023 y diciembre de 2024, el saldo de crédito se mantiene en niveles alrededor de S/ 12, 5 millones.

Por otro lado, las *Fintech* de **cambio de divisas** no registran nuevas operaciones de endeudamiento con el sistema financiero²² y mantuvieron un saldo de financiamiento menor a S/ 300 mil en el año 2024. De acuerdo con los funcionarios de varias

22 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).

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.

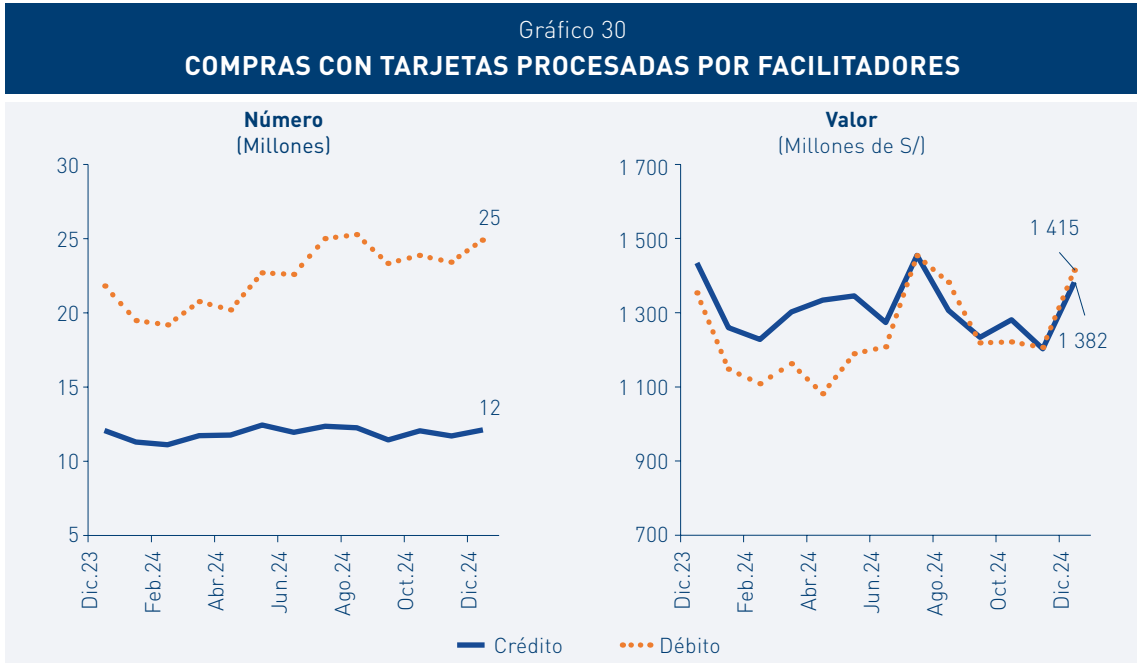


A. Pagos²³

54. **El registro de acuerdos de pagos con tarjeta (APT) del Banco Central incluye a las entidades participantes en dichos acuerdos, categorizadas bajo los roles de red de pago con tarjetas, emisor, adquirente y facilitador de pagos.** A marzo de 2025, los 30 facilitadores de pago que operan en el Perú son *fintech*, dedicadas a la provisión de soluciones de procesamiento de pagos con tarjetas a los comercios, a través de la instalación de botones, interfaces de pago en sus páginas web y terminales de puntos de venta.

La información reportada por los facilitadores de pago muestra que estos procesaron compras con tarjetas por un valor de aproximadamente S/ 2 800 millones en diciembre de 2024. Por su parte, el número de pagos con tarjetas procesados en diciembre de 2024 alcanzó los 37,0 millones.

²³ Empresas que ofrecen soluciones de pago a los comercios a través de la instalación de botones, interfaces de pago en sus páginas web y terminales de puntos de venta. Cabe señalar que también existen empresas *fintech* que ofrecen otros servicios de pagos, como transferencias de fondos a través de un aplicativo móvil.



Fuente: BCRP.

55. **Perú Payments Association (PPA) es el primer gremio especializado en pagos digitales del país.** Fundado por Niubiz, Vodanovic, Monnet y Tarjetas Peruanas (Ligo), el gremio busca fortalecer la regulación del ecosistema de pagos digitales, fomentar la adopción de mejores prácticas y promover la educación financiera.

RECUADRO 7 PERU PAYMENTS ASSOCIATION ²⁴

El 20 de noviembre 2024, se anunció la creación de Perú Payments Association (PPA), el primer gremio especializado en pagos digitales del país. Las empresas fundadoras son:

- **Niubiz:** Adquirente, procesador y proveedor tecnológico
- **Vodanovic:** Firma especializada en regulación de servicios financieros digitales
- **Monnet:** Facilitador de cobros y pagos en tiempo real con cobertura regional
- **Tarjetas Peruanas (Ligo):** Emisor de dinero electrónico.

El gremio destaca que el Perú vive una intensa transformación digital en la industria de pagos, lo que está facilitando a millones de personas y empresas acceder a medios de pagos seguros y eficientes. El propósito es acelerar el crecimiento de los pagos digitales en toda la economía para contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas, formalizar los negocios e incluir financieramente a más peruanos. Asimismo, se busca que Perú sea un referente regional en pagos digitales.

El gremio colaborará con las autoridades reguladoras y supervisoras en el diseño e implementación de políticas públicas que regulan el sistema de pagos; impulsará la adopción de estándares y buenas prácticas en los nuevos actores *Fintech* y promoverá la seguridad, eficiencia y competitividad del ecosistema, entre otras actividades.

Los objetivos del gremio son:

- Contribuir con las políticas públicas que fortalezcan la regulación del ecosistema y, con ello, generar más inclusión financiera.
- Fomentar la adopción de estándares y mejores prácticas en la industria, para generar más confianza en el ecosistema.
- Promover un mayor crecimiento de la industria de pagos digitales, en sus diversas sub verticales.
- Impulsar la educación financiera en pagos digitales por parte de los ciudadanos y la formación de capacidades de los profesionales.

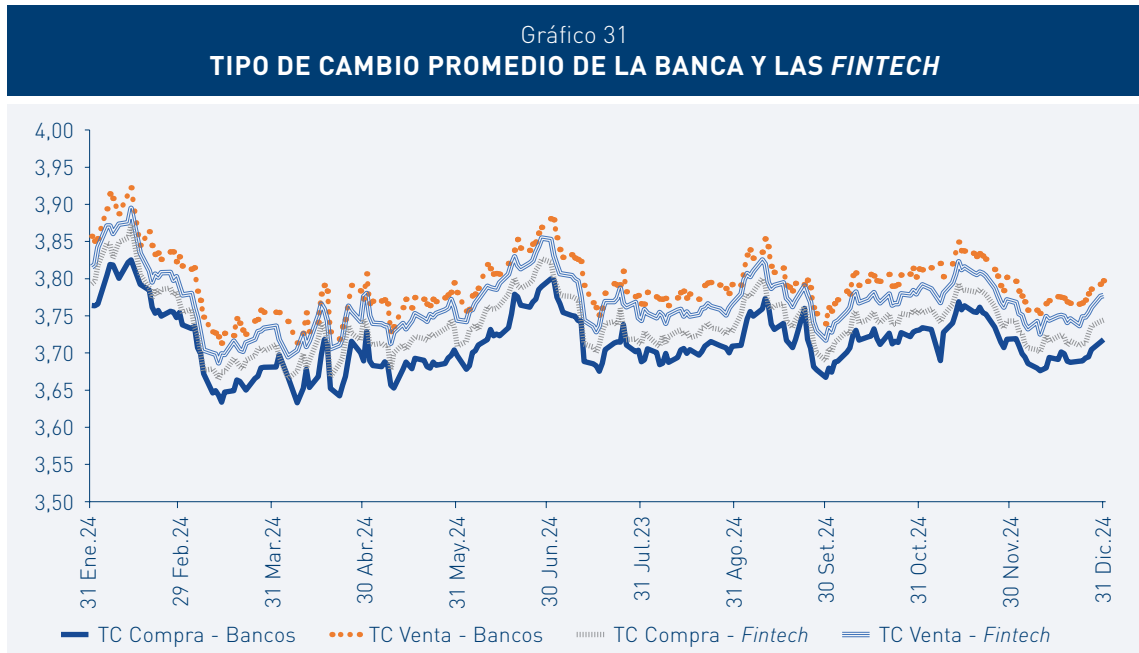
B. Cambio de Monedas ²⁵

56. A fines de 2024, se identifican alrededor de 27 *Fintech* operativas en este segmento (dos empresas menos que en 2023). Esta tendencia es opuesta al resto de verticales en que el número de participantes aún sigue en aumento, lo cual indicaría señales de un proceso de consolidación de las empresas que operan en este segmento.

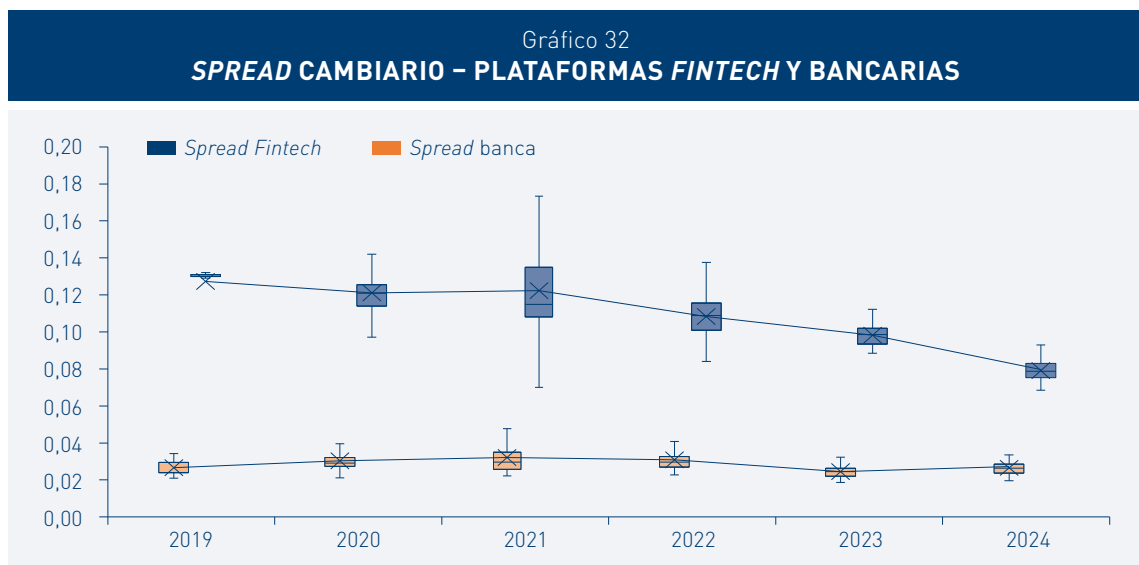
24 Información proporcionada por Vodanovic.

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

57. El *spread* del tipo de cambio promedio de las *Fintech* en los últimos doce meses fue aproximadamente una tercera parte del ofrecido por las soluciones bancarias digitales de cambio de monedas²⁶, en un contexto de apreciación moderada de la moneda local. En el año, el *spread* promedio *Fintech* fue de S/ 0,027, versus S/ 0,080 de la banca (en 2023, estos fueron de S/ 0,025 y S/ 0,099, respectivamente).



Con datos actualizados a diciembre de 2024, el *spread* cambiario promedio (y su variabilidad) ofrecido por las soluciones bancarias digitales para el cambio de monedas en el segmento minorista ha seguido disminuyendo.



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

Esta tendencia podría indicar una respuesta competitiva de la banca frente al crecimiento y la creciente adopción de las *Fintech* especializadas en cambio de divisas. En ese contexto, recientemente, una billetera digital vinculada a una entidad bancaria, luego de haber incluido la funcionalidad de cambio de monedas a inicios de 2024, ha incorporado una nueva funcionalidad de transferencias y pagos en dólares.

58. Entre los desarrollos recientes, destaca que una *Fintech* de cambio de monedas ha fortalecido su crecimiento y expansión internacional mediante alianzas estratégicas, obteniendo licencias en mercados extranjeros para diversificar su oferta y acceder a nuevos clientes. Asimismo, estaría contemplando expandirse a otros países de la región donde los mercados cambiarios sean activos. Otra *Fintech* ha optado por un modelo de franquicias digitales, permitiendo que empresas del sector no financiero ofrezcan servicios de cambio de divisas bajo su marca, lo que facilita su presencia en regiones con menor acceso a plataformas digitales.

C. Financiamiento

59. 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 (*crowdfunding*). 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.

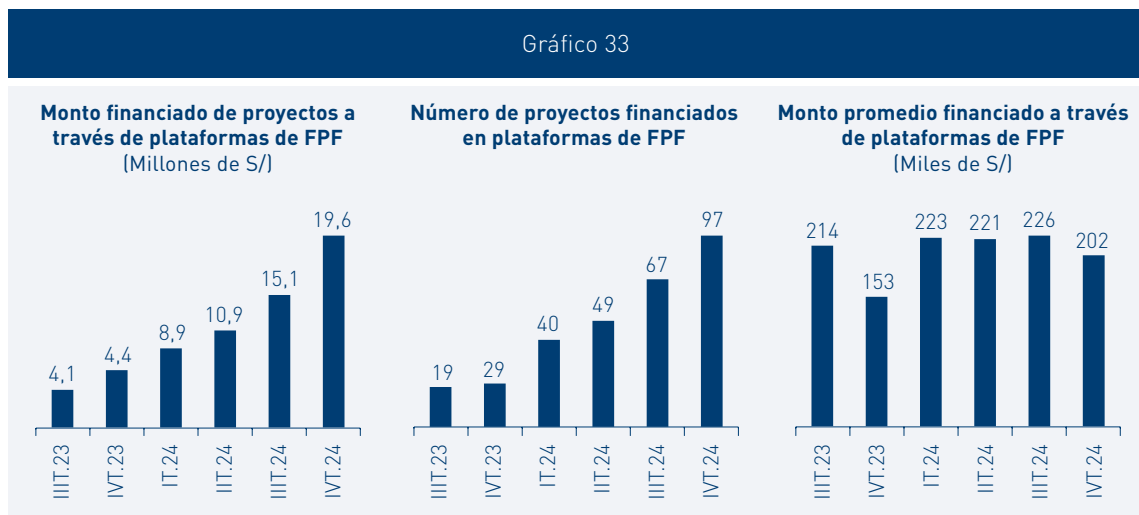
Financiamiento participativo financiero (FPF)

- 60. 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, en Perú operan dos sociedades administradoras de plataformas de FPF, aunque una de ellas no ha financiado nuevos proyectos desde abril de 2024. Adicionalmente, en el segundo semestre de 2023, una empresa obtuvo autorización de funcionamiento, seguido por otras dos a finales del segundo semestre de 2024. Sin embargo, estas últimas aún no han iniciado operaciones. Es importante destacar que, en febrero de 2025, una sociedad administradora solicitó la cancelación de su licencia de funcionamiento, por lo que actualmente quedan cuatro empresas de *crowdfunding*. En ese sentido, la operación en esta industria se ha vuelto cada vez más desafiante para la mayoría de sus participantes.

Cabe indicar que la SMV actualizó el capital social mínimo que deben mantener las sociedades administradoras de plataformas de FPF en el año 2025, el cual asciende a S/ 352 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).

- 61. En el segundo semestre de 2024, se han financiado 164 proyectos (3,4 veces el número de proyectos financiados en el mismo semestre de 2023) por un total de S/ 34,7 millones (4,1 veces el monto financiado en el mismo semestre de 2023). Cabe indicar que este dinamismo corresponde a una sola plataforma de FPF.



Fuente: Portal web SMV.

Financiamiento no participativo²⁷:

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

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

En este segmento, las *Fintech* buscan consolidarse en el mercado local a través de adquisiciones estratégicas. Estas operaciones les permiten ampliar su portafolio y fortalecer su modelo corporativo, con el objetivo de posicionarse como actores clave en el ecosistema *Fintech* del país. Asimismo, las adquisiciones les brindan la oportunidad de optimizar su estructura de soporte corporativo para impulsar el crecimiento de sus unidades de negocio.

Por otro lado, las *Fintech* continúan avanzando en el ecosistema de inversión, logrando cerrar rondas de financiamiento que combinan *equity* y deuda para expandir sus operaciones. La atracción de inversionistas internacionales, incluso aquellos sin experiencia previa en la región, refleja el creciente interés en modelos de negocio innovadores. Estos fondos permiten aumentar la colocación de créditos, diversificar portafolios y fortalecer la presencia en mercados estratégicos.

En cuanto a los productos, se han implementado soluciones que facilitan el acceso a microcréditos mediante adelantos de sueldo digitales e inmediatos para trabajadores del sector privado a través de convenios empresariales; de manera similar, existen empresas *Fintech* que ofrecen este mismo servicio para el sector público. Asimismo, se han desarrollado préstamos para la adquisición de vehículos dirigidos a conductores de aplicaciones de movilidad, así como financiamiento para la compra de motos para personas que requieren un medio de transporte ágil y accesible.

En el contexto de la inclusión financiera, las *Fintech* están promoviendo el acceso al crédito para grupos tradicionalmente no bancarizados, con un enfoque en préstamos grupales; además, están apoyando la gestión de "juntas". Estas innovaciones buscan

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

ampliar las oportunidades de ahorro y financiamiento. Adicionalmente, se han desarrollado soluciones específicas para el acceso a crédito en sectores como la educación, facilitando, por ejemplo, el financiamiento para la adquisición de laptops por parte de estudiantes.

Por otro lado, el uso de tecnología, en particular la inteligencia artificial, juega un papel importante para la toma de decisiones. La integración y análisis de información proveniente de diversas fuentes, tanto tradicionales como alternativas, permite generar perfiles detallados de los solicitantes. De este modo, las *Fintech* pueden evaluar con mayor precisión el riesgo crediticio y optimizar el otorgamiento de préstamos.

Finalmente, las *Fintech* especializadas en préstamos continúan ganando reconocimiento por su impacto e innovación en el sector. En 2024, varias de estas empresas fueron destacadas en rankings internacionales y listas de impacto, ya sea por su crecimiento, su modelo de negocio o su contribución a áreas clave como la inclusión financiera y el acceso a tecnología. Algunas han sido reconocidas entre los mejores startups del mundo, mientras que otras han recibido reconocimientos por su influencia en sectores como la educación, facilitando el acceso a financiamiento para la adquisición de herramientas esenciales.

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

Algunas *Fintech* del sector están expandiendo sus operaciones y desarrollando nuevos servicios. Por ejemplo, una *Fintech* especializada en *leasing* de laptops ha iniciado su expansión hacia Colombia, marcando un hito en la internacionalización del modelo. Además, el desarrollo de una unidad de financiamiento estructurado le permite ofrecer *leasing* operativo y financiero a empresas medianas y grandes. Esta estrategia amplía el acceso a soluciones flexibles, optimiza la gestión de activos tecnológicos y fortalece la competitividad empresarial.

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

Por un lado, las soluciones BNPL desarrolladas por el sistema tradicional han seguido consolidándose. Estas plataformas permiten a los usuarios financiar sus compras en plazos de entre 3 y 36 cuotas mensuales. En algunos casos, no se aplica interés para plazos cortos, mientras que en los más largos se establecen tasas de interés. Los montos financiados oscilan entre S/ 100 y S/ 7 mil, con tasas anuales de entre 25 y 99,9 por ciento.

Esta consolidación responde a la creciente incorporación de comercios afiliados, tanto físicos como digitales, con el objetivo de ampliar estas alianzas comerciales. Además, las plataformas han comenzado a ofrecer descuentos a los clientes para hacer el producto más atractivo.

Por otro lado, no se identificaron nuevas *Fintech* en el segmento BNPL, aparte de una que ya ofrecía una solución que permite a los usuarios financiar sus compras en cuotas quincenales de hasta ocho pagos. Los montos y plazos varían según la evaluación crediticia y el tipo de comercio. Para operaciones financiadas a más de cuatro cuotas, se aplica una tasa de interés fija de hasta 5 por ciento mensual, y la primera cuota debe pagarse al momento de la compra. Además, se cobran comisiones a los comercios afiliados.

Cabe mencionar que, aunque se preveía que en 2024 una *Fintech* desarrollaría una solución BNPL, hasta la fecha no se ha encontrado información pública sobre su estado actual.

Asimismo, es importante resaltar que una billetera digital anunció que se encuentra en etapa de prueba para implementar una solución BNPL, con una implementación masiva prevista para el año 2025. Inicialmente, el piloto incluye solo pagos de servicios; sin embargo, se espera que posteriormente se incorpore la opción de compra en tiendas y comercios afiliados a la aplicación.

65. *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.

Algunas *Fintech* de este sector permiten que múltiples inversionistas puedan financiar una misma operación o factura (*crowdfunding*)²⁸. 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 *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.

Durante el segundo semestre de 2024, el mercado de *factoring* se ha visto afectado por casos de malos manejos y/o fraude de las plataformas que, según especialistas del sector, se deben a una mala gestión de los fondos recibidos de los inversionistas. Así, una *Fintech* de *crowdfunding* notificó a sus inversionistas que no podían disponer de sus fondos debido al congelamiento de cuentas de la *Fintech*. Estos incidentes habrían dañado la imagen general del sector.

D. Mercado de capitales

66. 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.

El sector refleja una creciente competencia entre *Fintech* y entidades tradicionales. Mientras las *Fintech* priorizan la accesibilidad y costos reducidos, los *holdings* financieros fortalecen su oferta mediante tecnología avanzada y servicios personalizados.

67. El sector *Fintech* sigue innovando a través de la mejora de sus plataformas digitales y la introducción de nuevos servicios para los inversionistas. Por ejemplo, se ha identificado el posible lanzamiento de modelos de suscripción *premium*, que ofrecerían comisiones más bajas, análisis técnicos especializados y soporte prioritario al cliente. Además, una plataforma digital de inversión ha incorporado nuevas funcionalidades,

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

como el Programa de Reinversión de Dividendos (DRIP, por sus siglas en inglés), que permite reinvertir automáticamente los dividendos recibidos en más acciones de la misma empresa o en ETF, sin necesidad de realizar la asignación de fondos de manera manual dentro de la plataforma.

68. Por su parte, los *holdings* financieros tradicionales han apostado por la integración de inteligencia artificial (IA) y soluciones digitales. En este sentido, se está entrenando una herramienta de asesoría en inversiones basada en IA, diseñada para complementar el servicio personalizado.

Además, se están desarrollando proyectos internos de IA que proporcionarán a asesores y banqueros información consolidada del mercado local e internacional, lo que les permitirá ofrecer a los clientes una visión integral del contexto económico y mejorar la calidad de atención. Asimismo, se ha lanzado una aplicación enfocada en optimizar la gestión de portafolios mediante la entrega de información en tiempo real y la personalización según el perfil del inversionista.

Este panorama genera un ecosistema más diversificado y competitivo, en el que cada segmento busca diferenciarse a través de la innovación y la eficiencia. Como resultado, los inversionistas, especialmente los más jóvenes, tienen acceso a un abanico de opciones con mayor flexibilidad y acceso democratizado a los mercados de capitales.

E. Regulación *Fintech* y de innovaciones financieras

69. **La SMV canceló, a solicitud de parte, la autorización de funcionamiento de Proyecto Crowd Sociedad Administradora de Plataforma de Financiamiento Participativo Financiero S.A.C.**

Mediante la Resolución de Superintendente N° 015-2025-SMV/02, la SMV dispuso la cancelación de la autorización de funcionamiento de Proyecto Crowd como Sociedad Administradora de Plataforma de FPF bajo la modalidad de préstamos. Esta cancelación de la autorización de funcionamiento dictada por la SMV se realizó a pedido de parte, atendiendo la solicitud presentada por la propia Sociedad Administradora el 10 de enero pasado, conforme a lo dispuesto en el Reglamento de la Actividad de FPF y sus Sociedades Administradoras.

IV. CONCLUSIONES

70. En 2024, los pagos digitales continuaron su rápido crecimiento, impulsados por la Estrategia de Interoperabilidad, que mejoró la conectividad entre billeteras digitales y facilitó la entrada de nuevos actores. La supervisión del Sistema Nacional de Pagos confirmó el cumplimiento de estándares de seguridad y eficiencia, con una alta calidad en los servicios ofrecidos.

Además, el marco legal se fortaleció con el Decreto Legislativo 1665, que actualizó la Ley de Pagos para adaptarla a las innovaciones del mercado y reforzar la regulación y supervisión del Banco Central. Por su parte, para continuar con el impulso de los pagos minoristas digitales en el país, se están desarrollando proyectos de innovación como el Piloto de Innovación de Dinero Digital, el cual ya alcanzó los 67 mil usuarios activos.

71. El sector *Fintech* ha seguido evolucionando con un proceso de consolidación y expansión en segmentos estratégicos. El Radar *Fintech* Perú 2024 de Finnovista muestra que la proporción de *Fintech* locales que se ubican en los rangos de ingreso más altos sigue creciendo. Asimismo, el 44 por ciento de empresas *Fintech* que operan en el país provienen del extranjero, lo que revela el atractivo del ecosistema peruano para el ingreso de emprendimientos del exterior.

El número de *Fintech* participantes en el segmento de cambio de divisas ha mostrado una ligera reducción en el último año, lo que podría evidenciar señales tempranas de una consolidación dentro del segmento.

Si bien la actividad de financiamiento participativo financiero ha registrado un crecimiento significativo en montos financiados, este dinamismo corresponde a una sola plataforma. El resto de las plataformas de FPF aún enfrentan desafíos para iniciar sus operaciones, lo que ha limitado el despegue de esta vertical. Incluso, una plataforma de FPF solicitó recientemente la cancelación de su autorización de funcionamiento, lo que evidencia los desafíos para operar en el sector.

Las *Fintech* que ofrecen financiamiento no participativo continúan incorporando nuevas funcionalidades y fortaleciendo su presencia en el mercado local mediante adquisiciones estratégicas, lo que ha permitido diversificar las opciones de financiamiento y apoyar 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.

