



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**Análisis de “Topes” de tasas de interés crediticia: ¿Una herramienta adecuada para el Perú?**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de  
Economista

**Sergio Enrique Vargas Jiménez**

Revisor(es):  
Mgtr. Harry Omar Patrón Torres

Piura, febrero de 2021



Agradecido a Dios a mi familia, amigos y seres queridos, son mi motivación.





## Resumen

Las múltiples discusiones acerca de lo caro que cuesta un crédito en el Perú hoy en día, ha sido un tema debatido muchos años atrás, pero actualmente está siendo discutido en múltiples plataformas, así como en el Pleno Congresal. Una ley propuesta y aprobada por el Pleno, ha generado una gran controversia y ha permitido observar análisis de diversos investigadores.

En este trabajo realizaremos una discusión, donde analizaremos desde un punto teórico y práctico el impacto de esta ley propuesta. Además, se expresa posturas de diversos autores y países de la región que han tomado diversas políticas con la finalidad que las entidades financieras cobren una tasa de interés mucho menor, colocando los llamados “topes” o “techos” a la tasa de interés del crédito.

Desarrollaremos opiniones de economistas, estudiosos a favor y en contra de este “techo” para la tasa de interés. Estudiaremos los resultados de los países latinoamericanos y del mundo en donde fue aplicada esta medida, y si fue o no el resultado esperado. Finalmente evaluaremos si en el Perú puede ser o no favorable esta política o que herramientas pueden favorecer mejor a esta problemática.





## Tabla de Contenido

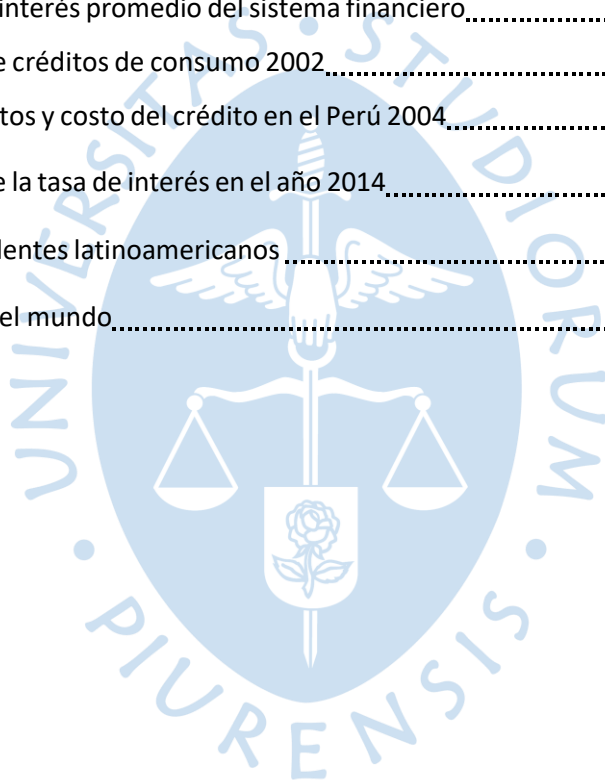
<b>Introducción</b> .....	<b>13</b>
<b>Capítulo 1 Informe sobre experiencia profesional</b> .....	<b>15</b>
1.1 Datos generales .....	15
1.1.1 Descripción de la empresa .....	15
1.1.2 Descripción general de la experiencia profesional .....	17
1.2 Fundamentación y análisis de la contribución de la formación académica .....	20
1.3 Aportes y desarrollo de experiencias .....	20
<b>Capítulo 2 Análisis de “Topes” de tasas de interés crediticia: ¿Una herramienta adecuada para el Perú?</b> .....	<b>23</b>
2.1 Análisis teórico de los topes de tasa de interés en los mercados .....	23
2.2 El Mercado crediticio en el Perú .....	28
2.2.1 El crédito .....	28
2.2.2 Tipos de créditos .....	28
2.2.3 Concentración de mercado financiero en el Perú .....	31
2.2.4 Evolución del crédito en el Perú actual .....	34
2.2.5 Morosidad en el Perú .....	42
2.2.6 La tasa de interés en el Perú .....	43
2.3 Costo del crédito en el Perú .....	44
2.3.1 Componentes del costo del crédito .....	46
2.3.2 Evidencia empírica e investigaciones .....	48
2.4 Experiencia internacional .....	52
2.4.1 Mecanismos de aplicación .....	56
2.5 Discusión de topes: Caso peruano .....	56
2.5.1 Posturas a favor .....	57
2.5.2 Posturas en contra .....	58
2.5.3 Postura y alternativas .....	59

<b>Conclusiones</b> .....	<b>63</b>
<b>Lista de referencias</b> .....	<b>65</b>
<b>Anexos</b> .....	<b>67</b>
Anexo A. Organigrama de Caja Piura.....	69
Anexo B. Organigrama de Mibanco.....	70
Anexo C. Constancia de trabajo-Caja Piura.....	71
Anexo D. Instituciones financieras.....	72
Anexo E. Disminución de tarjetas de crédito por la imposición de tope a la tasa de de interés de Paraguay.....	73



## Lista de Tablas

Tabla 1.	Los principios culturales de Mibanco.....	17
Tabla 2.	Sectores y segmentos de créditos que se otorgan en el Perú.....	29
Tabla 3.	Cantidad de bancos y HHI por país.....	32
Tabla 4.	Estructura del sistema financiero a setiembre 2020.....	36
Tabla 5.	Estructura de la banca con operaciones múltiples.....	38
Tabla 6.	Distribución de créditos por segmento de empresa.....	39
Tabla 7.	Tipos de tasas de interés en el Perú.....	44
Tabla 8.	Tasa de interés promedio del sistema financiero.....	45
Tabla 9.	Costo de créditos de consumo 2002.....	48
Tabla 10.	Segmentos y costo del crédito en el Perú 2004.....	49
Tabla 11.	Costo de la tasa de interés en el año 2014.....	50
Tabla 12.	Antecedentes latinoamericanos.....	53
Tabla 13.	Países del mundo.....	55





## Lista de Figuras

Figura 1.	Mercado de crédito: Competencia perfecta .....	23
Figura 2.	Mercado de crédito con tope de tasa .....	24
Figura 3.	División de deudores por un tope de tasa de interés .....	24
Figura 4.	Efecto en el submercado de riesgo bajo .....	25
Figura 5.	Oligopolio de las empresas seguidoras .....	26
Figura 6.	Empresa Dominante .....	27
Figura 7.	Sistema financiero: Saldo créditos directos .....	35
Figura 8.	Créditos mayoristas .....	39
Figura 9.	Créditos hipotecarios .....	40
Figura 10.	Créditos Mype .....	40
Figura 11.	Créditos de consumo .....	41
Figura 12.	Sistema financiero: créditos para actividades empresariales por sector económico (Millones de S/)... ..	41
Figura 13.	Sistema financiero: Saldo de créditos directos y el número de deudores a set 2020 .....	42
Figura 14.	Morosidad a 90 días (%) .....	42
Figura 15.	Morosidad (%) .....	43
Figura 16.	Evolución de la tasa de interés activa desde 1996 a 2011 en el Perú .....	45
Figura 17.	Costo del crédito en microfinanzas .....	50
Figura 18.	Riesgo de crédito en el mercado del crédito en las entidades financieras (2005 -2015) .....	51
Figura 19.	Perú: Crédito al sector privado (% Producto Bruto Interno) .....	56



## Introducción

La difícil crisis que hoy batallamos producto de la pandemia, sugiere pensar en qué rol juega cada persona y sobre todo las entidades que velan por nuestra protección. El Estado ha jugado un rol muy importante en la lucha de esta pandemia tan difícil con repercusiones económicas, sociales y sanitarias. Hace unas semanas el pleno del Congreso ha realizado la aprobación de la ley que da la responsabilidad al BCRP, de colocar tope semestrales a la tasa de interés para los créditos con el propósito de regular el mercado. Esta política será discutida en el presente trabajo, si es favorable o no para el Perú, y que problemática o que solución generaría. Varios economistas e investigadores han discutido el tema de la tasa de interés que múltiples entidades financieras que otorgan a diversas empresas y las variables que involucran su determinación.

Este posible suceso hacia a la tasa de interés ya ha sido en varias ocasiones usado por países de la región y del mundo, aplicando un tope determinado al costo de los préstamos, con diversas metodologías e implementación. Posturas a favor, o en contra, son las que en esta investigación desarrollaremos, ¿Cómo podría impactar esta herramienta a la inclusión financiera, a las empresas y al desarrollo económico en general?

En esta investigación se pueden apreciar 2 capítulos: El primero describe la experiencia profesional del autor, y sus aportes a las entidades donde laboro; y un segundo capítulo donde se desarrollará 5 secciones: Una primera sección de análisis teórico de los tope de Tasa de Interés en el mercado de competencia y oligopolio. En una segunda sección, observaremos como es el mercado crediticio en el Perú, desde definiciones básicas como el crédito y la situación actual y evolución del crédito en nuestro país, así mismo las variables que determinar el costo de la tasa de interés. En una tercera parte: Analizaremos las Determinantes del Costo del Crédito. Una cuarta parte: Discutiremos como fue la experiencia internacional con esta política y las consecuencias de ella. Y en la última sección, se debatirá el caso peruano y abordaremos posturas favorables y negativas, concluyendo con un grupo de posibles herramientas de aportes para poder determinar la opción más adecuada para el País. Finalizaremos con unas conclusiones de toda la investigación.



## Capítulo 1 Informe sobre la experiencia profesional

Analizamos en este capítulo un resumen de la experiencia laboral del autor donde se desarrolló en el sector privado del ámbito financiero y bancario. Desde el mes de mayo del 2017 hasta agosto del 2019 en la entidad financiera Caja Piura y desde Setiembre del 2019 hasta la actualidad en la entidad financiera Mibanco.

### 1.1 Datos generales

Explicaremos una síntesis de las entidades donde laboró el autor y la experiencia obtenida en ambas entidades.

#### 1.1.1 Descripción de la empresa

**A). Caja Piura.** Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura Sociedad Anónima Cerrada, es la razón social de esta entidad financiera, que inició sus operaciones en 1982 con 06 trabajadores y un capital de USD 82,000 aproximadamente, aportados por la Municipalidad Provincial de Piura.

La entidad financiera lleva 40 años en el rubro de ahorro y crédito, liderando en el sector micro empresarial. Una presencia en las 24 regiones del país, con gran influencia sobre todo en la zona Norte (Región de Piura, Tumbes, Lambayeque y Cajamarca), donde concentra gran parte de sus colocaciones y ahorros. Su sede principal ubicada en. Jr. Ayacucho 353, en el departamento de Piura, provincia de Piura, distrito de Piura. El Directorio de Caja Piura está conformado por siete miembros: 2 de los cuales son representantes de la mayoría, y uno de la minoría de la representación del Concejo Municipal, mientras que los 4 restantes son designados por: la Cámara de Comercio (1), por la Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE (1), por la Iglesia Católica (1) y por los pequeños comerciantes y productores de Piura – Pymes. El actual organigrama está organizado por 3 Gerencias: La Gerencia de Negocios, la Gerencia de Innovación y Desarrollo, y la Gerencia de Administración y Finanzas.

Ahora se describirá la visión y misión de la empresa, disponible en su web site.

Visión: “Líder en soluciones financieras innovadoras, accesibles y de calidad”, Ofrecer un abanico de opciones y operaciones diversas financieras para los clientes, siempre cuidando la calidad y lo más accesible posible para cada perfil.

Misión: “Impulsar la inclusión financiera innovadora para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes”. La búsqueda de la inclusión en el sistema financiero a piurano o peruano, para que puedan impulsar y crear beneficios de crecimiento personal y de emprendimiento.

**B). Mibanco.** El Banco de la Microempresa S.A, tiene como nombre comercial a Mibanco, con sede principal en, Av. Domingo Orué No. 165 - Surquillo, Lima. Inicio sus operaciones el 4 de mayo del 1998 en Lima, con la experiencia en base de Acción Comunitaria del Perú (ACP), una asociación civil sin fines de lucro con 43 años operando en el sector de la micro y pequeña empresa. El BID reconoce a Mibanco con el Premio a la Excelencia en Microfinanzas y en el 2008 gana el Effie de Plata por la campaña "Créditos Aprobados".

También en 1998, se funda la Edpyme (Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa) Edyficar con la gran parte de participación del grupo CARE Perú. En el año 2005, Edyficar participa en la primera operación a nivel mundial de titularización de cartera para microfinanzas (BlueOrchard) y en el 2007, consiguió ser la primera empresa microfinanciera no bancaria en acceder con gran éxito en el Mercado de Capitales. En el 2009, Edyficar pasó a ser parte del Grupo CREDICORP al convertirse en subsidiaria del Banco de Crédito del Perú. A principios del 2014, el gran proceso de fusión entre Financiera Edyficar y Mibanco para brindar lo bueno de estar juntos.

Mibanco posee diversos canales de atención diseñados en función a la necesidad, perfil y comodidad de cada uno de sus clientes. A nivel nacional cuenta ya con una Red de 112 agencias, más de 750 cajeros automáticos y 350 cajeros corresponsales, banca por teléfono y banca por Internet.

Posee un organigrama completo que trabaja en conjunto y equipo para generar un gran referente de la banca. El Director Titular y presidente del directorio Walter Bayly Bayona, y otros directores independientes como Fernando Dasso, Miguel Ángel Bazán García lideran a esta gran institución. El organigrama de la empresa se divide en varios niveles como: Gerencia General, División de Riesgos, Recursos Humanos, División de Negocios, División de Marketing, División de Banca de Servicio y la División de Finanzas.

La aspiración de Mibanco, es ganarnos el corazón y la confianza de las personas que se atreven a progresar. Buscar crear lazos mucho más que labores, y ser parte de las familias que nos otorgan la confianza para que sientan que la familia Mibanco somos todos.

El propósito es Transformamos vidas. Escribimos juntos historias de progreso. Ser parte de cada emprendimiento y negocio para crear una gran historia de crecimiento y éxito.

*Cultura:* Mibanco posee un propósito de transformar la vida de personas, con el compromiso en la inclusión financiera y progreso, aportando al progreso del país. La aspiración es ser socio de los clientes, trabajadores y comunidades, en miras al progreso y creando lazos de confianza y servicio extraordinario que crean, impulsando a la evolución de las Microfinanzas.

**Tabla 1***Los principios culturales de Mibanco*

Asesoramos	Cuidamos	Innomejoramos	Cooperamos	Jugamos Limpio
Conocemos profundamente a las personas, por eso les damos la mejor asesoría.	Nos interesamos de corazón por las personas y, así construimos confianza.	Innovamos para mejorar, siendo proactivos, adaptables y simples.	Logramos resultados que perduran, colaborando unos con otros y asumiendo riesgos responsablemente.	Somos un ejemplo de integridad, siempre.

Nota. Expresa los principios culturales de Mibanco. Datos proporcionados de la página Web oficial de Mibanco, 2021.

**1.1.2 Descripción general de la experiencia profesional**

La labor desempeñada por el autor en estas empresas se describe en 2 periodos:

**A). Asistente de la micro y pequeña empresa en Caja Piura.** Desde el mes de mayo hasta el mes de junio del 2017. El autor se desempeñó como asistente de la micro y pequeña empresa en la Institución Caja Piura, cuyas principales funciones fueron:

- Proveer apoyo en el desarrollo de actividades para el análisis financiero y evaluación correcta de créditos para el sector micro y pequeña empresa.
- Preparación de ratios financieros para la pequeña empresa.
- Elaboración de un reporte para la presentación de créditos a comité.
- Preparación de expedientes de créditos nuevos y recurrentes de manera organizada.
- Promoción de clientes nuevos e inactivos para ampliar la cartera de la entidad.
- Promover ideas nuevas para la elaboración de propuestas de créditos.
- Exposición de conocimientos aprendidos en el curso de Inducción en junio del 2017.

Después de haber aprobado el curso de inducción con puesto Nro. 3 de toda la promoción de asistentes, el autor tuvo que sustentar 2 casos promocionados por él, frente a un comité, para que finalmente se les otorgaran el crédito a dichos negocios y lograr el ascenso. Logro sustentar con alta calificación, frente a toda la agencia y con este proceso dio paso a su ascenso como:

**B). Asesor de finanzas empresariales de la micro y pequeña empresa en Caja Piura.** El autor desempeño su nuevo puesto desde 01 de Julio del 2017 al 20 de agosto del 2019, donde sus funciones a continuación fueron:

- Adquisición de nuevos clientes para la formación de una sana cartera de clientes.
- Establecer nuevas estrategias de ventas.

- Desarrollo de presentación de comités de créditos para el segmento de pequeña, microempresa.
- Gestión del riesgo creditico de la cartera.
- Realizar un seguimiento Post desembolso para observar la inversión declarada.
- Evaluación de negocios y clientes independientes para la aprobación de créditos.
- Análisis de créditos hipotecarios y vehiculares.
- Negociación de tasas para mantener la rentabilidad de la cartera.
- Desarrollo de asesorías a clientes para sus mejoras en el emprendimiento.
- Afrontar carteras nuevas de asesores que cesaron sus labores.
- Esta experiencia para el autor implico aprender conocimientos de un sistema nuevo: SOFIA, un sistema para la evaluación y datos de clientes de carácter financiero a nivel nacional. Así mismo el SGC (Sistema de Gestión de Créditos), este sistema era el evaluador de propuestas colocadas por los asesores para solicitar la aprobación de créditos a comités, jefes y gerentes de créditos.
- Además, el autor tuvo que afinar y reforzar conocimientos de evaluación financiera: Estados Financieros, Balances, Flujo de Caja, Análisis Horizontal entre otros, donde tenía que observar para cada cliente y propuesta realizada. La evaluación permitía analizar como el cliente se encontraba y si generaba ratios favorables para poder obtener el financiamiento según la inversión que deseaba.
- El aprendizaje ha permitido al autor crear mayor desarrollo de sus habilidades de negociación frente a los clientes, buscando mantener la rentabilidad de la empresa, pero también la oportunidad que beneficie al cliente. Esto significó un reto, porque la oferta de instituciones financieras ha incrementado a lo largo de los años, lo que ha creado que ser un asesor con habilidades de credibilidad, de convencimiento y sobre todo con claridad y rapidez a la vanguardia y necesidad del cliente son escasos, lo que siempre ha destacado el autor durante sus labores.
- Un reto nuevo se planteó al autor: En enero del 2020, el autor fue rotado al distrito de Chulucanas a continuar sus labores, y a desempeñar sus habilidades en esta área.
- Se evaluaron diversos créditos de la zona como agrícolas, donde se evaluaba el cultivo de productos como el mango, café y otros; créditos al rubro de la artesanía y créditos a la crianza de animales al por mayor y menor. El desenvolvimiento en dicha agencia nueva fue bastante destacable, y de muy alta productividad.

**C). Asesor de negocios Mibanco.** Desde agosto del 2019 hasta la actualidad, el autor desempeña las labores como Analista de Negocios en Mibanco donde ha realizado diversas funciones:

- Análisis- Evaluación de créditos del sector micro y pequeña empresa.
- Creación y análisis de estados financieros de negocios para su propuesta en comité de créditos de diversos segmentos.
- Promoción de clientes nuevos mensuales para la ampliación de cartera de Mibanco.
- Desarrollo de ventas de seguros, canales digitales y propuestas de tipo de cambio para mejorar la rentabilidad de la agencia.
- Preparación de propuestas de créditos personales: para gastos personales, propuestas para construcción de viviendas, entre otros.

Durante el ingreso a la empresa el autor ha desempeñado su labor con gran productividad y con una gran experiencia de su labor anterior, con un desarrollo rápido sus funciones actuales. El plan de trabajo diario se organiza desde temprano, con la captación de clientes nuevos o inactivos, para realizarles evaluación. La gestión de clientes tácticos, y campañas del mes, permiten acelerar las operaciones diarias.

El autor establecía estrategias de ventas masivas como publicaciones en redes u grupos, además buscaba referencias de los clientes vigentes y de clientes propios de su anterior labor. Durante sus visitas ingresaba su gestión de clientes visitados en el sistema del celular y realizaba la gestión de cobranza de clientes que tuvieran algún atraso. El autor hacía seguimiento final de la inversión por el cual ha sido aprobado finalmente el crédito.

Durante sus labores tuvo que conocer los nuevos sistemas informáticos y la política crediticia de la nueva institución. El nuevo sistema llamado Topaz, permite observar todo un análisis completo: desde el ingreso al cliente, cuentas de ahorro, evaluación de propuestas, campañas, seguros, líneas de créditos y más. En este sistema se realizaban las propuestas de créditos desde la más pequeña hasta las de mayor cuantía, donde se requiere todo tipo de información de datos cualitativos y cuantitativos del cliente. Además, se tiene una política de agencia, donde se realizan acuerdos para mitigar los riesgos frecuentes de clientes que están ocasionando mayor índice moratorio y en conjunto a la política general de créditos del Banco, para mitigar y permitir facilidades de créditos de acuerdo a variables importantes a tomar en cuenta.

El desarrollo del celular con el sistema URPI, un sistema accesible para todos los asesores que permite realizar una evaluación en campo de los clientes, y posee todo tipo de información, así como buscadores diversos en sus aplicativos móviles como: Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT), Seguros Mapfre, Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP), Servicio de Administración Tributaria (SAT), y otros aplicativos de instituciones importantes.

## **1.2 Fundamentación y análisis de la contribución de la formación académica**

Líneas abajo se detalla la fortaleza de las asignaturas de pregrado que permitieron sumar al desempeño del autor en sus dos labores como Asesor Financiero:

El contenido de todos los cursos financieros como: Matemática Financiera, ha permitido tener la base sólida para realizar una excelente evaluación financiera de indicadores, de Estados Financieros, Balance General, Flujos de Caja y Análisis Horizontal. La fortaleza de esta materia ha permitido desarrollar con facilidad la evaluación a los clientes y una correcta gestión de su sistema financiero del negocio, además de brindar los conocimientos teóricos y prácticos de la teoría de un crédito, la tasa de interés, y un cronograma de pagos.

Los cursos de Renta Fija, Valorización de Acciones, Gestión de Portafolios, han permitido al autor desarrollar un criterio más profundo para el análisis de clientes pequeña empresa que poseían patrimonio diverso en dicha temática, además de permitir elaborar adecuadamente la propuesta de crédito.

Los cursos de Contabilidad para economistas, dio el valor agregado para establecer un orden del registro de cada valor otorgado por el cliente y realizar finalmente una propuesta real y veraz.

El curso de Economía Contemporánea y Pensamiento político y económico, propuso un razonamiento más crítico al evaluar al cliente y para desenvolverse con criterio frente a una negociación.

El curso de Macroeconomía, Teoría y política Monetaria, Macroeconomía Internacional ha dado dotes de habilidades teóricas para discernir con propiedad los factores externos u internos del País y el Mundo afectan a los negocios hoy en día. Permitted obtener un racionamiento con mayor seguridad de lo que acontecía el día a día en el país y observar con más cautela las inversiones propuestas por los clientes.

El curso Microeconomía, ha permitido obtener las bases para un análisis de mercado de negocios a evaluar, teniendo en cuenta sus competencias, precios y sus oportunidades.

El curso de Informática y Excel Avanzado, fortaleció destrezas y creo conocimientos de los servidores a utilizarse, además de analizar información bajo interpretación financiera. También, permitió desarrollar la habilidad de la creación de macros, tablas y gráficos financieros.

## **1.3 Aportes y desarrollo de experiencias**

En esta sección se describirá los aportes y experiencias vivenciadas por el autor en ambas empresas donde la laboro:

El autor durante su desempeño en la entidad Caja Piura, realizo una labor de promoción de créditos por zonas diversos de Piura, evaluando clientes en campo que le permitió conocer las necesidades de las personas, adquirir habilidades de negociación, obtener conocimiento real del negocio y sobre todo empatía estableciendo grandes relaciones de cliente- asesor. El autor tuvo

funciones adicionales como logísticas y de materiales para toda la agencia llevando un control y de esta forma reducir costos, esta función fue añadida a las otras como asesor, por su gran destreza y organización. Así mismo, tuvo el título de jefe brigadista de la agencia, para preparar al personal de manera organizada ante un evento o incidente que pueda suceder en la empresa.

Su alta productividad y logros de metas ha permitido ascender rápidamente y a manejar carteras de aproximadamente 4 millones de soles, y aproximadamente 200 a 300 clientes.

El autor tuvo el reto de seguir demostrando sus habilidades en una zona más agraria cuando fue rotado desde el 01 de enero del 2019, donde el análisis de créditos agrícolas fue un gran desafío. Las visitas se realizaban a los terrenos agrícolas de clientes evidenciando el metraje y el conocimiento del cliente sobre el negocio. La calidad de servicio del autor generó la confianza y la adquisición de clientes nuevos de la zona. Se realizó evaluación a clientes que requerían vehículos agrícolas e inversión en sembríos con modalidades de campaña a 3, 6 o 9 meses. El gran desenvolvimiento en el área comercial, siempre ha sido felicitado por los administradores de las agencias con los que trabajo, y la reputación de muchos trabajadores de la institución.

En su labor nueva a partir de agosto del 2019 en Mibanco, su experiencia permitió rápidamente colocarse entre los mejores asesores bancarizadores durante el año 2020. Las tareas diarias realizadas: desde la captación hasta la evaluación, aprobación y seguimiento post inversión eran su principal función. Durante la situación crítica que atravesamos actualmente, el autor ha ofrecido diversas opciones posibles para que sus clientes se sientan apoyados por el banco y brindarles la mano en el momento que lo necesitaban. Aunque la evaluación debía ser más detenida y mitigando el riesgo de la pandemia que vivimos. Parte de su desarrollo y buena gestión, le permitido tener autonomías de aprobación, esta consistía en la potestad de poder aprobar créditos rápidamente con el criterio y evolución propia del asesor.

El autor ha logrado múltiples premios en esta institución por meses consecutivos el reconocimiento en la agencia "PACHIKUY", es un reconocimiento de haber cumplido y superado el indicador general mayor al 100% en la agencia. De igual forma, como reconocimientos en premios, y en reuniones de a nivel nacional, como mejor asesor de la Región Piura en el mes de octubre, noviembre y diciembre 2020.



## Capítulo 2 Análisis de “Topes” de tasas de interés crediticia: ¿Una herramienta adecuada para el Perú?

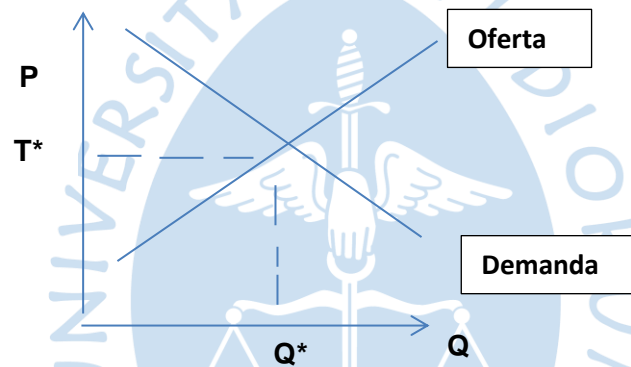
Empezaremos analizando teóricamente que produce un tope dentro del mercado.

### 2.1 Análisis teórico de los topes de tasa de interés en los mercados

El mercado de crédito se mueve como cualquier mercado, debido a la oferta y demanda. Empezaremos realizando un modelo simple de competencia perfecta, donde existe una oferta donde abarca todas las entidades financieras ofrecen todo tipo de créditos y una demanda que son las personas y empresas que solicitan el capital, fruto de esta negociación sale el precio (Tasa de interés) y la cantidad de crédito de equilibrio.

**Figura 1**

*Mercado de crédito: Competencia perfecta*

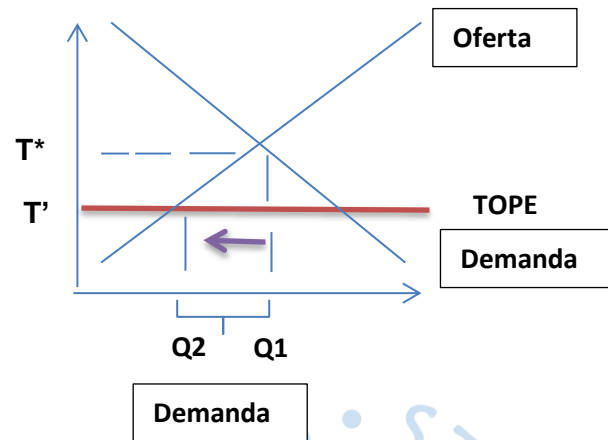


*Nota.* Un mercado de competencia perfecta en equilibrio. Adaptado de *Estudio de Topes de Tasa de Interés* (p.4), A. Hidalgo, 2013, Departamento de Estudios Económicos de ASBANC.

Agregamos el Tope:

**Figura 2**

*Mercado de crédito con tope de tasa*



*Nota.* El mercado de competencia perfecta en equilibrio con un tope y el efecto generado. Adaptado de *Estudio de Topes de Tasa de Interés* (p.4), A. Hidalgo, 2013, Departamento de Estudios Económicos de ASBANC.

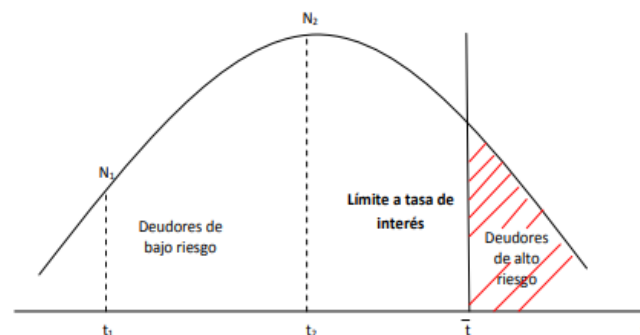
Un tope de Tasa de interés, generaría una ineficiencia de mercado, ya que a dichas tasa de interés las entidades financieras solo están dispuestas a prestar menor cantidad de dinero pasando de  $Q_1$  a  $Q_2$ , por lo que habrá una demanda insatisfecha. (Produciendo una contracción del mercado).

Los topes producen una contracción del crédito, además de ello, se ven afectados los clientes con mayor alto riesgoso o ante la falta de una información se les excluya. Gran parte de esta demanda son clientes de menores ingresos.

Observaremos otro gráfico:

**Figura 3**

*División de deudores por un tope de tasa de interés*



*Nota.* Representa los tipos de deudores y el tope impuesto. Adaptado de *Estudio de Topes de Tasa de Interés* (p.5), A. Hidalgo, 2013, Departamento de Estudios Económicos de ASBANC.

Las instituciones financieras ante un tope de tasa de interés, buscaran otorgar sus créditos a clientes que sean de bajo riesgo para ellos, donde el costo operativo no sea tan elevado, son clientes con segmento no riesgoso, como en muchos casos son clientes de microempresa, créditos al consumo, o clientes debajo ingresos. Observamos la tasa de interés a que las entidades están dispuestas a atender en una cantidad N y llega a un límite que es el techo, y donde dejaran de atender a los clientes de ese alto riesgo. En esa zona roja, las entidades financieras no cubrirían sus costos asociados al alto riesgo que poseen estos clientes.

La capacidad de pago del deudor, el perfil que realizan las entidades durante su evaluación, la importancia del historial crediticio, la puntualidad, será beneficiada para clientes ofreciendo una baja tasa de interés, pero a los clientes con poco historial y con alta probabilidad de impago, tendrán las mayores tasas de interés.

Pero la implicancia de este tope de tasa de interés, y su impacto también se analiza en que no todo es tan definido, y depende de factores como: la magnitud de la restricción y el nivel de penetración financiera que el país se encuentra en ese momento.

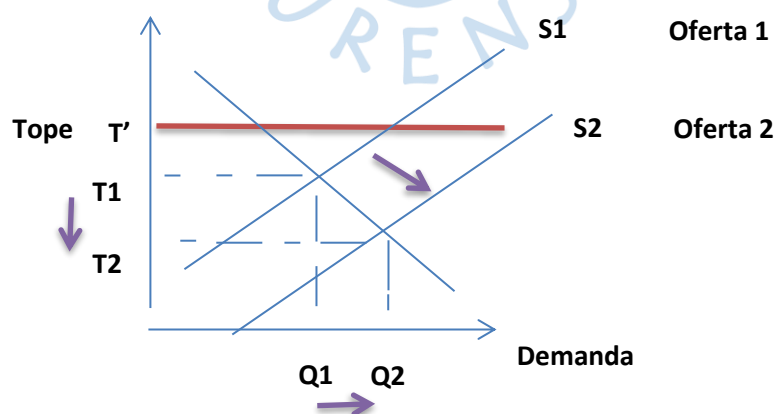
Este tope de tasa de interés ha permitido observar dos submercados, dos grupos de clientes, un grupo con características de bajo riesgo con poca probabilidad de no pago y un segundo grupo con alta probabilidad de no pago.

En el segundo submercado donde la alta probabilidad de no pago genera una clientela insatisfecha producto del tope de tasa de interés, debido a que las instituciones no ofrecerán crédito a estos usuarios.

Ahora observemos que sucede:

**Figura 4**

*Efecto en el submercado de riesgo bajo*



*Nota.* Efecto del sub-mercado de riesgo bajo Adaptado de *Estudio de Topes de Tasa de Interés* (p.6), A. Hidalgo, 2013, Departamento de Estudios Económicos de ASBANC.

Pero en un primer submercado, las instituciones financieras ahora poseen un capital adicional, una cantidad de recursos disponible que no utilizan, lo cual se traslada al submercado 1, es decir a clientes de bajo riesgo. Esta mayor utilización de crédito para este submercado permitirá tener mayor oferta de mercado y con lleva a una menor tasa de interés para este subgrupo. El efecto final que se produce por la Tope de Tasas de interés, depende mucho de que si la contracción de crédito del submercado de alta probabilidad de no pago sea mayor o menor a la expansión en el submercado de bajo riesgo.

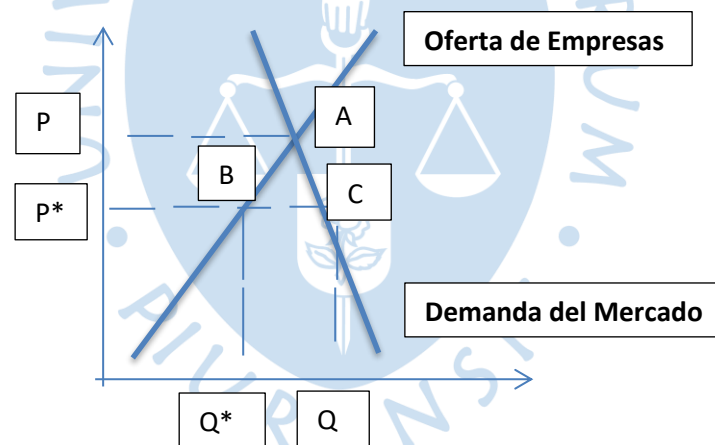
Ahora observaremos que sucede en un mercado Oligopolio, donde existen muy pocas empresas ofertantes de un producto, en este caso las instituciones financieras son pocas o estas entidades solo algunas de ellas poseen gran parte de la concentración del mercado del crédito.

Estas Empresas son las que por lo general son las empresas dominantes que ejercen un poder en el mercado, por lo general pueden crear conflicto las empresas, porque su poder de mercado puede reducir los beneficios de otras.

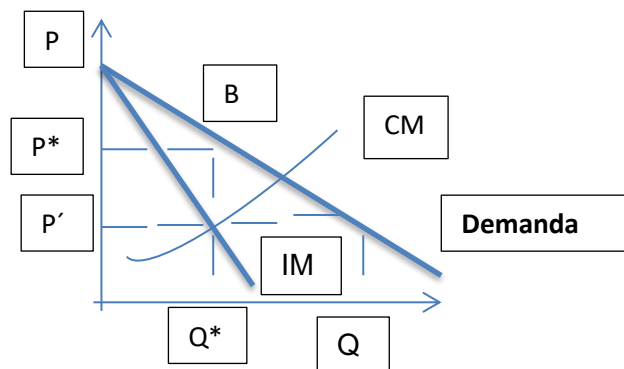
Un gráfico de manera simple:

**Figura 5**

*Oligopolio de las empresas seguidoras*



*Nota.* Representa la cantidad y precio óptimo de las empresas seguidoras. Adaptada de grafico *Oligopolio*, Lic. Gabriel Leandro, 2012, MBA Asturias Corporación Universitaria.

**Figura 6***Empresa Dominante*

*Nota.* La cantidad y precio óptima en que maximiza los beneficios la empresa dominante en Mercado Oligopólico. Adaptada de gráfico *Empresa Dominante*, Lic. Gabriel Leandro, 2012, MBA Asturias Corporación Universitaria.

Las empresas seguidoras son tomadores de precio, la empresa dominante produce la cantidad que necesitan las empresas seguidoras para poder atender a toda la demanda, al precio donde la dominante maximiza su beneficio, por encima del cruce de IM (Ingreso Marginal) y CM (Costo Marginal).

Las empresas dominantes o la empresa dominante por lo general establecen el precio y el resto de empresas son seguidores en el mercado, son tomadores de precio. Por lo general estas empresas tienen 2 opciones: Coludir, es decir mantener un acuerdo de establecer no competir en precios, donde cada entidad tratará de mejorar la calidad, factores, pero respetando el precio acordado. También podría realizar la repartición de cuotas de mercado, ofreciendo partes de mercado donde vender, dada una producción máxima también acordada.

Esto puede traer conflictos de en acuerdos, debido a la situación de cada empresa, tecnología, eficiencia, lo que por lo general el liderazgo de la mayoría de empresas lo asumen las empresas con mejor dominio en tamaño, la que posea mayor escala, la de mayor cuota de mercado; así mismo, con características de bajos costos de alta tecnología y alto prestigio.

Ante la Posición de un Tope de Tasa de Interés al mercado, las empresas dominantes, buscarán seguir maximizando su beneficio con los precios posibles dentro del nivel permitido y las empresas seguidoras buscarán proseguir su producción al nuevo precio dado. Esto podría restringir de igual forma, el acceso al crédito a clientes de poco riesgo ya que a ciertas entidades de menor tamaño poder soportar el costeo frente a las utilidades generadas que son más cortas por este Tope y la empresa dominante.

Cabe resaltar que la entrada factible de nuevas empresas ha permitido que la concentración y poder de dominio de estas empresas, pierdan beneficios, disminuyendo su tamaño en el mercado de

crédito y se puedan convertir en una competencia monopolística, de calidad y diferenciación en el servicio, tecnología.

## **2.2 El Mercado crediticio en el Perú**

En este capítulo desarrollaremos herramientas teorías para entender las variables que rodean al tema y donde podemos entender que involucra el mercado del Crédito en el Perú.

### **2.2.1 El crédito**

Es el término utilizado para reflejar la prestación de un dinero a una persona por un plazo determinado. Terminado este plazo, el prestatario devuelve en la totalidad de un capital y los intereses pactados.

Según Bondone (2012), argumenta con respecto al crédito: “Es el intercambio interpersonal de bienes económicos presentes por bienes económicos futuro”.

### **2.2.2 Tipos de crédito**

Los créditos otorgados en nuestro país están divididos en varios grupos y es muy particular para cada grupo ya que cobra una tasa de interés propia y diferente para cada grupo. La oferta, demanda y precio de cada grupo es diferente. Hay una gran dispersión de la tasa de intereses que muestra como esta segmentado el mercado del crédito.

Choy, Costa & Churata (2015), “sostienen que el mercado de créditos presenta grupos económicos con características muy diferentes tanto en tamaño, organización, ámbito de operaciones, así como en información financiera disponible sobre sus actividades. Todo ello se traduce en diferentes riesgos de los prestatarios lo que genera una marcada segmentación”.

Una forma de clasificarlas es por tipo de sector que atienden: Existen 3 tipos de sectores donde subdividen a las empresas y a los hogares: Sector Mayorista, Sector Minorista, y el Sector Hogar. De estos sectores existe una división de créditos otorgados por las entidades financieras, en donde hoy en día posee opciones para financiamiento de toda necesidad que los clientes desean, pero de manera general son 7 grupos de créditos:

- Corporativo
- Gran empresa
- Mediana Empresa
- Pequeña Empresa
- Microempresa
- Consumo
- Hipotecario

**Tabla 2**

*Sectores y segmentos de créditos que se otorgan en el Perú*

Tipo	Carácte- rísticas	Segmento	Destinados	Plazo	Garantía	Objetivo
	Sector Mayorista	Corporativo	Financiamientos para este rubro a empresas con un volumen de ventas mayores a 200 millones en los últimos dos años.	El plazo es variable.	Garantías reales como bienes, prendas entre otros tipos de garantías.	Comercial o productivo.
Gran Empresa		Para clientes con un volumen de ventas menor a 200 millones, pero mayores de 20 millones de soles en los últimos dos años.	También es variable dependiendo del objetivo	Garantías reales como bienes, prendas entre otros tipos de garantías.	Para negocio, capital de trabajo activo fijo.	
Mediana Empresa		Clientes con un endeudamiento total en el sistema financiero mayor a 300 mil soles en los últimos 6 meses, pero no cumple con las características de gran empresa o corporativa.	Un plazo determinado para inversión en activo fijo o capital de trabajo.	Existen garantías reales como bienes, prendas entre otros tipos de garantías.	Para inversión en capital de trabajo o inversión en activo fijo.	
Pequeña Empresa		Clientes que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 20 mil, pero no mayor a S/. 300 mil en los últimos 6 meses.	Plazos moderados de entre 1 año o 5 os depende de la inversión.	Garantías pueden ser reales o simples.	Inversión para capital de trabajo o activo fijo.	

<b>Carácte- rísticas</b>	<b>Segmento</b>	<b>Destinados</b>	<b>Plazo</b>	<b>Garantía</b>	<b>Objetivo</b>
<b>Tipo</b>					
<b>Sector Minorista</b>	<b>Microempre- sa</b>	A personas que tienen un endeudamiento en el sistema financiero no mayor a S/. 20 mil en los últimos 6 meses.	Por lo general son a 1 año.	Poseen una garantía específica. Real o simple.	Para capital de trabajo o inversión en activo fijo de corto plazo
<b>Sector Hogar</b>	<b>Consumo</b>	Destinado para algún gasto personal o servicio no específico y no relacionado a la actividad de la empresa.	Por lo general son plazos que no superan los 5 años.	Por lo general bienes reales o bienes propios del cliente.	Para gastos personales.
	<b>Hipotecario</b>	Destinado para alguna compra de un bien inmueble o construcción, remodelación, ampliación y subdivisión de vivienda.	Por lo general depende la inversión a realizarse.	Hipoteca de los bienes debidamente inscritos.	Compra, construcción o remodelación de bien.

Nota. Los grupos segmentados de créditos que generalmente se otorgan en el Perú son generalmente los mencionados, además de destino, plazo y garantía de estos mismos. Información obtenida de múltiple biografía y adaptada de la tabla de *Segmentos y características de los productos crediticios*, Cuadro 1, Rebolledo, P., Soto, R., 2004, BCRP, Publicaciones, Estudios Económicos.

### **2.2.3 Concentración de mercado financiero en el Perú**

La industria bancaria peruana posee una concentración de mercado bastante fuerte. Según la ley peruana, las tasas de interés deben autorregularse en la base a la oferta y demanda, pero esto es casi inexistente por la presencia por la concentración oligopólica que el sector financiero genera a la libre competencia.

Existen diversas investigaciones sobre la positiva relación entre la concentración de mercado y su influencia en las tasas de interés.

La concentración Bancaria, es una estructura de mercado donde existe una gran participación de los pocos bancos, ya sea en el rubro de préstamos, depósitos y otros. Esto puede crear una estructura colusiva por parte de los bancos dominantes (integración horizontal), creando un gran perjuicio a los consumidores, porque existiendo acuerdos entre ellos con la finalidad de pactar un precio o una producción para generar mayores beneficios.

El marco teórico de la Concentración Bancaria se basa en el llamado paradigma Estructura - Conducta- Resultado, en la Teoría de la Organización Industrial y en la Teoría de Mercados Contestables. Los 3 enfoques concluyen que debería esperarse que la tasa de interés que cobran los bancos se incremente cuanto más concentrado sea el mercado. Espino y Carrera (2006) . Concentración Bancaria y margen de tasas de interés en el Perú. Banco Central de Reserva del Perú. Revista Estudios Económicos. Lima. Pg. 4

El paradigma Estructura- Conducta –Resultado, fue establecido por Bain y Mason (1968), expresa que el comportamiento, una estructura ha referencia a como las empresas interactúan entre ellos, con el consumidor y las empresas entrantes, y donde la conducta es todo acción que realizan para fijar precios y donde el resultado muestra el bienestar generado a la sociedad como consecuencia de las operaciones.

De esta manera, Tirole (1988) afirma que la colusión es viable en mercados concentrados, por lo que las empresas desviarán los precios con respecto a los que se fijarían en competencia perfecta, obteniendo así beneficios extraordinarios.

En oposición a dicha línea de investigación, Demsetz (1973) y Peltzman (1977) mencionan el llamado paradigma Estructura – Eficiencia (EE), que sostiene que las empresas más eficientes van ganando participación en el mercado, por lo que la concentración en cualquier industria se debe al comportamiento eficiente de las empresas (que van ganando en desempeño a las menos eficientes) y no a la inversa.

Consecuencias de la concentración de mercado son por lo general: altas tasas de crédito, reducción de oferta, y demanda de crédito, márgenes y transferencia de riesgos.

La poca competencia en un mercado concentrado ocasiona que los márgenes de intermediación bancaria sean más amplios, debido a las altas tasas activas respecto a las bajas tasas pasivas.

El grado de concentración puede cuantificarse con métodos, uno de los más frecuente utilizado es el Índice de **Herfindahl** o también llamado el índice de las mayores empresas. Este índice nos muestra la participación promedio que es ponderada, elevando al cuadrado, la participación de cada una de las empresas en el mercado, dando así un peso mayor a la empresa con más participación.

Existen niveles para poder observar en qué nivel se encuentra un país de concentración, las instituciones encargadas de auditar fusiones horizontales en los EEUU, utilizan los siguientes rangos de valores IHH: “desconcentradas” (IHH menor a 1000), “moderadamente concentradas” (IHH entre 1000 y 1800) y “altamente concentradas” (IHH superior a 1800). Observemos algunos estudios realizados en nuestro país para detectar el grado de concentración de los bancos a lo largo de los años.

Martin, M et al. (2011), en su investigación “La concentración Bancaria y su impacto en los Mercados Capitales de los países emergentes” realizó un análisis para estudiar el producto de la información recopilada por la Superintendencia de la Banca de cada país, y con los datos de entre los años de 2005 al 2009, y nos muestra:

**Tabla 3**

*Cantidad de bancos y HHI por país*

Año	2005		2006		2007		2008		2009	
	N°		N°		N°		N°		N°	
Indicador	Bancos	HHI	Bancos	HHI	Bancos	HHI	Bancos	HHI	Bancos	HHI
Brasil	159	707	157	725	155	711	156	778	157	1000
Venezuel										
a	48	740	54	691	55	632	59	637	51	637
Colombia	21	877	17	968	16	1076	18	1074	18	1052
Chile	20	1441	24	1290	26	1202	30	1159	31	1168
Argentina										
a	n. d	n. d	90	828	85	826	85	878	83	920
Perú	12	2268	11	2268	13	2284	16	2145	15	2145
Ecuador	25	1214	24	1214	24	1251	25	1294	25	1313

*Nota.* El índice de concentración de mercado más utilizado es el HHI, Índice de Herfindahl, en nuestro país siempre es mayor a los 1800, lo que demuestra un mercado concentrado financiero. Construido del *Cuadro 1: Cantidad de bancos y HHI por país.* Martín, M., Domínguez, J., 2011, Escuela de Postgrado, Universidad ESAN, Lima, Perú.

Este estudio realizado concluyo, la relación entre la concentración bancaria y la competitividad del mercado de capitales, respecto al mercado bancario, altas tasas de concentración disminuyen la competitividad del mercado de capitales, existe casos en los cuales el diferencial de tasas es mínimo, por lo que la participación en el mercado de capitales no se justifica por las complejas gestiones de estructuración y los costos involucrados en ella.

Ruiz, M (2012). En su Tesis de pregrado para Economía. "Análisis De La Concentración Bancaria En El Sistema Peruano Y Los Márgenes De Tasas De Interés: Un Análisis Económico 2001-2011" en la Universidad de Piura, realizo un estudio de la concentración bancaria en el sistema peruano en los años 2001 a 2011, donde concluyo y encontró, una relación inversa de la concentración bancaria sobre la tasa de interés, cumpliéndose el paradigma Estructura-Eficiencia tanto para el periodo 2001-2011 como para el subperiodo 2005-2011. De esta manera, una mayor concentración bancaria no genera ineficiencia en el sistema bancario peruano, ni aumentos en el margen de tasas como sí se encontró en las investigaciones hechas por Espino y Carrera (2006). Por otro lado, existen otras variables significativas que aumentan los márgenes de tasas de interés, como, por ejemplo: los gastos administrativos sobre el total de activos, la ratio de liquidez y las inversiones bancarias.

Huaytalla, J. (2013). En su Tesis para optar el grado académico de Maestro en Finanzas "Relación entre los márgenes de tasas De interés y la concentración bancaria en el Perú: 2012-2017", estudio la relación que tiene la concentración bancaria con el margen de las tasas de interés bancario en el Perú, en el periodo 2012- 2017. Concluyo en su análisis que hay relación directa o inversa significativa entre la Concentración Bancaria y Razones Bancarias (los gastos administrativos, la liquidez, las inversiones bancarias y la morosidad) con el margen de las tasas de interés bancario. Así mismo que estas razones bancarias tienen relación directa con respecto al margen de las tasas de interés bancario.

Aragaki, A. (2017). En su tesis para obtener el título profesional de Economista, "Determinantes De La Oferta Y Demanda De Crédito De La Banca Múltiple Peruana Por Tipo De Crédito, 2011- 2016", Universidad Cesar Vallejo. Realizó un estudio desde enero del 2011 a diciembre del 2016, donde encontró resultados que Índice de Herfindahl, otorgaba un nivel de concentración alta, llegando a una competencia monopolística.

Cortez, G. (2008). En su Investigación "Competencia Monopolística y Márgenes Bancarios en el Perú: 1995-2005", Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Analizó la concentración bancaria en el Perú durante estos años, donde encontró que el H estadístico de Panzar & Rosse para el mercado bancario peruano durante el período 1995-2005 ha sido de 0.444, situándose dentro de los límites correspondientes para clasificarlo como un mercado de competencia monopolística. Explica además que este índice busca explicar los cambios en los precios de los inputs (capital, trabajo, y costo financiero) sobre los ingresos del banco y donde finalmente explica que el margen bancario explicado

bajo los términos de la competencia antes indicada, nos muestra que las variables relevantes que determinan la competencia, tienen un efecto significativo en la explicación del margen bancario.

Estas investigaciones nos han demostrado como a través del tiempo el mercado bancario ha tenido una alta concentración en donde la gran posición y poder de mercado que ejercen los 4 bancos más grandes del Perú (BCP, BBVA, Scotiabank, Interbank), sobre los precios del mercado bancario y su influencia hacia otros bancos.

A medida que han pasado los años la apertura y la entrada de diversas entidades financieras al mercado peruano, ha permitido que esta concentración de mercado haya disminuido y ha creado una competencia monopolística. Este es un tipo de competencia imperfecta, en la que existe un número de vendedores en el mercado, pero tienen algún poder para influir sobre el precio de mercado.

Estos productos ofrecidos tienen grado de diferenciación (calidad, servicio, tecnología, ubicación, estructura y otros) que otorga este poder de mercado, y tengan cierta fortaleza para fijar ciertos precios y no sean precios aceptantes. A un corto plazo, esta competencia monopolística se asemeja al monopolio, ya que ciertas empresas siguen teniendo un poder de mercado, pero a largo plazo, y con la propuesta mantener la libertad de entrada, quitar barreras y salida de mercado, permite que las empresas que ingresen tengan beneficios, creando competencia, porque este poder otorgado por la diferenciación cada vez será menor, y genere mayor beneficio para los consumidores finales, con facilidades y precios más accesibles, lo que ha ido sucediendo en el mercado bancario peruano.

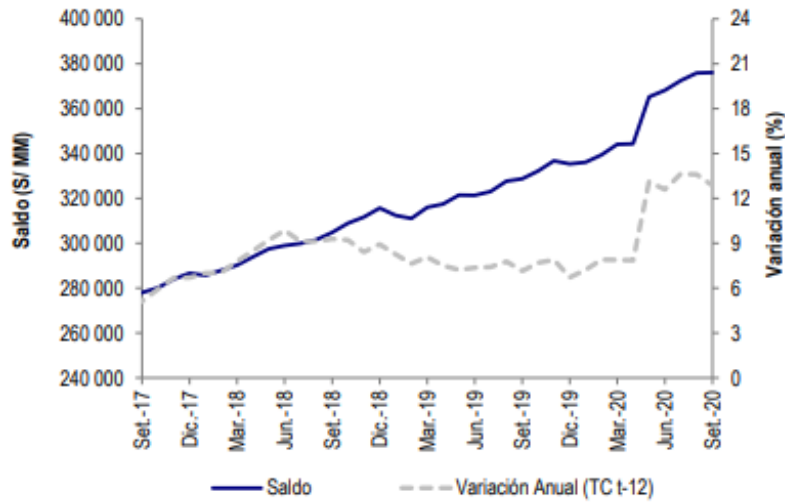
Observemos como evoluciono el nivel de créditos para ver su participación en mercado actual de créditos:

#### **2.2.4 Evolución del crédito en el Perú actual**

El saldo de créditos, el número de empresas ha incrementado a lo largo de los años, y también la competencia financiera ha ido incrementada permitiendo crecimientos positivos en varios segmentos como el sector comercial micro y pequeña empresa.

**Figura 7**

*Sistema financiero: Saldo créditos directos*



*Nota.* Representa la evolución de créditos directos en moneda nacional a set. 2020. Tomada del gráfico en *Sistema Financiero: Créditos Directos, 2020*, Superintendencia de Banca y Seguros y AFP.

Podemos Observar como el nivel de créditos directos ha ido incrementando desde el 2017 hasta setiembre del 2020, siempre en continuo crecimiento por cada vez la oferta de créditos por parte de las entidades financieras. A setiembre del 2020, el saldo alcanzó los 376 091 millones de soles, lo que representa un 14,4% con respecto al año a setiembre del 2019.

**Tabla 4**

*Estructura del sistema financiero a setiembre 2020*

Setiembre 2020	Número de empresas	Activos			Créditos			Depósitos			Deudores <sup>3</sup>		
		Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Número	Part. %	Var. % anual
<b>Empresas de</b>											<b>6 927</b>		
<b>operaciones múltiples</b>	<b>54</b>	<b>565 574</b>	<b>93.8</b>	<b>21.8</b>	<b>369 920</b>	<b>98.3</b>	<b>14.9</b>	<b>354 519</b>	<b>91.7</b>	<b>20.8</b>	<b>303</b>	<b>94.3</b>	<b>-2.5</b>
											4 336		
Banca múltiple	16	509 851	84.6	23.3	326 515	86.8	16.5	319 764	82.7	22.6	645	44.4	-2.9
											2 455		
Empresas financieras	10	16 570	2.7	1.3	13 541	3.6	-3.0	8 639	2.2	5.1	239	25.1	-4.8
											1 688		
Cajas municipales	12	33 289	5.5	15.7	24 892	6.6	9.7	24 364	6.3	7.5	348	17.3	-6.2
Cajas rurales de ahorro y crédito	7	2 918	0.5	3.0	2 402	0.6	1.6	1 751	0.5	0.9	516 590	5.3	-10.6
Entidades de desarrollo de la pequeña y microempresa	9	2 946	0.5	5.7	2 570	0.7	-0.2	-	0.0		225 570	2.3	-18.5
<b>Banca estatal</b>	<b>2</b>	<b>37 256</b>	<b>6.2</b>	<b>22.3</b>	<b>6 172</b>	<b>1.6</b>	<b>22.3</b>	<b>31 905</b>	<b>22.3</b>	<b>30.8</b>	<b>553 381</b>	<b>5.7</b>	<b>-9.1</b>
Banco de la Nación <sup>1</sup>	1	36 923	6.1	23.4	5 360	1.4	-10.7	31 905	8.3	30.8	536 360	5.5	-8.5

Setiembre 2020	Número de empresas	Activos			Créditos			Depósitos			Deudores <sup>3</sup>		
		Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Número	Part. %	Var. % anual
Banco Agropecuario (Agrobanco) <sup>2</sup>	1	333	0.1	-37.7	812	0.2	-7.9	-	0.0		17 101	0.2	-25.8
											<b>7 186</b>	<b>100.</b>	
<b>Sistema financiero</b>	<b>56</b>	<b>602 830</b>	<b>100.0</b>	<b>21.8</b>	<b>376 091</b>	<b>100.0</b>	<b>14.4</b>	<b>386 424</b>	<b>100.0</b>	<b>21.6</b>	<b>957</b>	<b>0</b>	<b>-2.6</b>

*Nota.* La tabla 4, representa la estructura de créditos por segmentos a setiembre. Adaptada de la tabla *Sistema Financiero: Estructura, Evolución del Sistema Financiero, 2020*, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

El Mercado Peruano actualmente posee 54 entidades financieras y 2 estatales. Observamos, además, el nivel de créditos, activos y depósitos, donde se enmarca la gran concentración de mercado por parte de las empresas múltiples, y muy por debajo las empresas financieras y cajas municipales y cajas rurales.

**Tabla 5**

*Estructura de la banca con operaciones múltiples*

Setiembre 2020	Número de empresas	Activos			Créditos			Depósitos			Deudores <sup>1</sup>	
		Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Monto (Millones S/.)	Part. %	Var. % anual	Número	Part. %
Bancos grandes	4	431 141	76.2	24.4	276 520	74.8	18.2	267 503	75.5	24.1	2 572 441	27.8
Emp. especialistas en créditos MYPE (EE. MYPE)	27	59 578	10.5	16.6	46 126	12.5	12.2	38 924	11.0	8.4	3 335 426	36.1
Emp. especialistas en créditos no minoristas (Emp. no minoristas)	7	54 540	9.6	21.3	31 316	8.5	7.6	37 798	10.7	19.8	566 121	6.0
Emp. Especializadas en créditos de consumo (EE. Consumo)	14	20 061	3.5	-0.8	15 774	4.3	-5.8	10 294	2.9	5.1	2 785 063	30.1
Resto	2	264	0.0	5.4	184	0.0	9.2	-	-	-	2 278	0.0
<b>Empresas de operaciones múltiples</b>	<b>54</b>	<b>565 574</b>	<b>100.0</b>	<b>21.8</b>	<b>369 920</b>	<b>100.0</b>	<b>14.9</b>	<b>354 519</b>	<b>100.0</b>	<b>20.8</b>	<b>6 927 303</b>	<b>100.0</b>

*Nota.* Observamos la distribución de activos, créditos, depósitos y deudores por tipo de empresas. Adaptada de la tabla *Sistema Financiero:*

*Estructura, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.*

Los 4 bancos grandes lideran la participación en términos de activos, créditos y depósitos. El número de deudores, se destacan las entidades especializadas en la Mype y las entidades de consumo, que alcanzaron participaciones de 36,1% y 30,1%, respectivamente a setiembre 2020.

**Tabla 6**

*Distribución de créditos por segmento de empresa*

<b>Sistema Financiero: Composición de los Créditos</b>			
	<b>Saldo en Millones</b>	<b>Part. %</b>	<b>Var. % anual</b>
Corporativo	72 703	19,3	2,5
Gran Empresa	60 085	16,0	29,2
Mediana Empresa	63 584	16,9	40,0
Pequeña Empresa	42 757	11,4	43,8
Microempresa	13 311	3,5	19,5
Consumo	71 259	18,9	-4,2
Hipotecario	52 392	13,9	3,5
<b>Total</b>	<b>376 091</b>	<b>100,0</b>	<b>14,4</b>

*Nota.* Tabla representa el Sistema Financiero: Créditos por tipo de segmento. Adaptada de la tabla *Créditos directos por tipo*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

### Créditos a detalle por segmentos a setiembre del 2020:

**Figura 8**

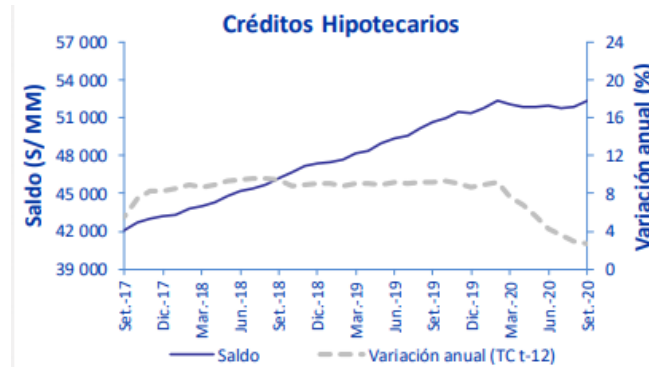
*Créditos mayoristas*



*Nota.* Créditos Mayoristas, Adaptada del gráfico *Créditos Mayoristas*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Figura 9

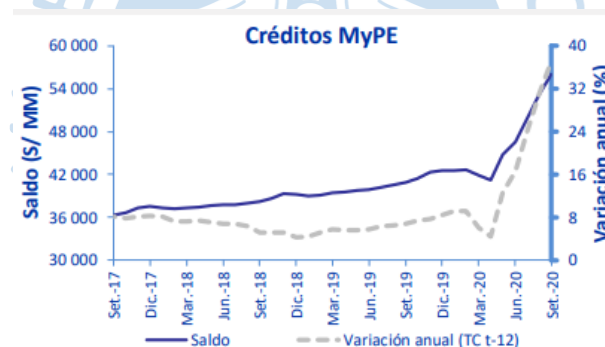
Créditos hipotecarios



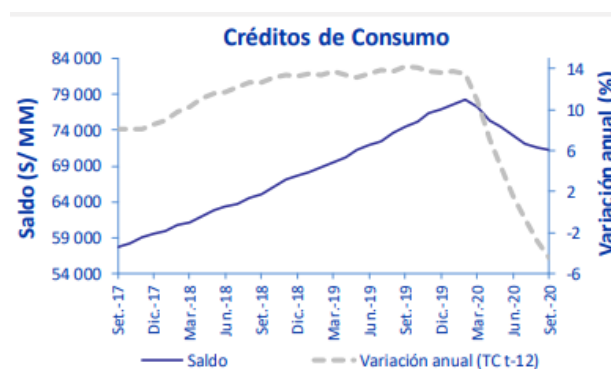
Nota. Créditos Hipotecarios, Adaptada del gráfico *Créditos Hipotecarios*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Figura 10

Créditos MyPE

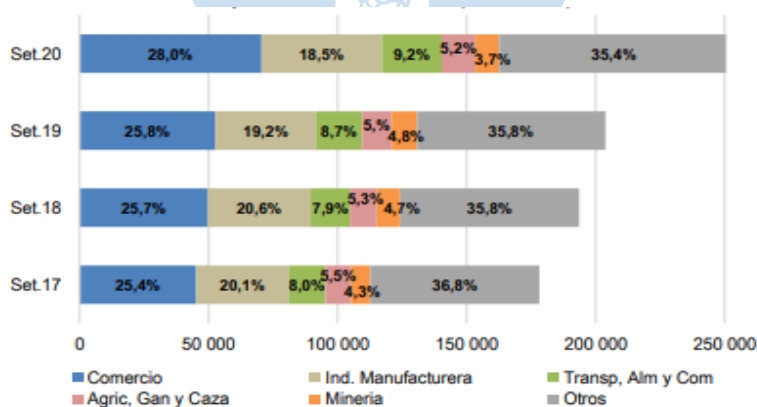


Nota. Créditos MyPE, Adaptado del gráfico *Créditos MyPE*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

**Figura 11***Créditos de consumo*

*Nota.* Créditos consumo a set-2020. Adaptado del gráfico *Créditos de Consumo*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Para este año 2020 a setiembre podemos observar un crecimiento al pasar los años en todos los segmentos. El último año del 2020, se ha fortalecido el crecimiento en los segmentos comerciales (Mype, Mayorista) han incrementado de manera resaltante por el apoyo del gobierno en los créditos Reactiva Perú y Fae Mype. A diferencia de los últimos 12 meses, el segmento hipotecario y consumo tuvo una caída, por la situación de la pandemia.

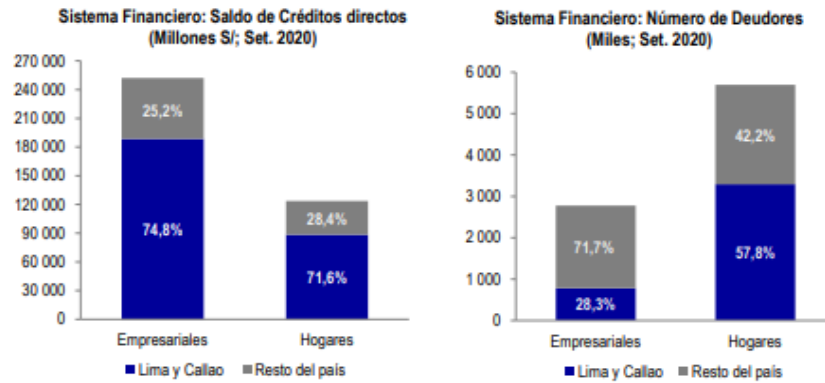
**Figura 12***Sistema financiero: créditos para actividades empresariales por sector económico (Millones de S/)*

*Nota.* Representa la proporción por grupo económico del 2017 al 2020. Adaptada de la figura *Sistema Financiero: créditos para actividades Empresariales por sector Económico Créditos Mype*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

A Setiembre del 2020, nos muestra la distribución de créditos por segmento alrededor del 47% se destina al sector comercio e industria manufacturera (28,0% y 18,5%, respectivamente).

**Figura 13**

*Sistema financiero: Saldo de créditos directos y el número de deudores a set 2020*



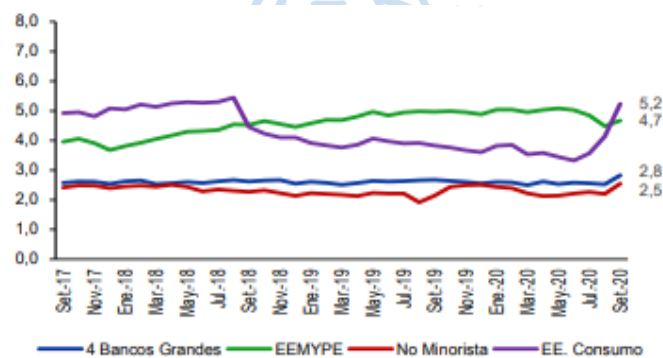
*Nota.* Representa el saldo de créditos directos a nivel empresarial y hogar. Tomada de la figura *Distribución geográfica de créditos para actividades empresariales y hogares*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

A setiembre 2020, los créditos directos a actividades empresariales tuvieron como principal destino Lima y Callao (74,8%), participación ligeramente inferior a la observada en setiembre 2017 (76,4%). En número de deudores Lima y Callao solo representa el 28,3% (786 mil deudores).

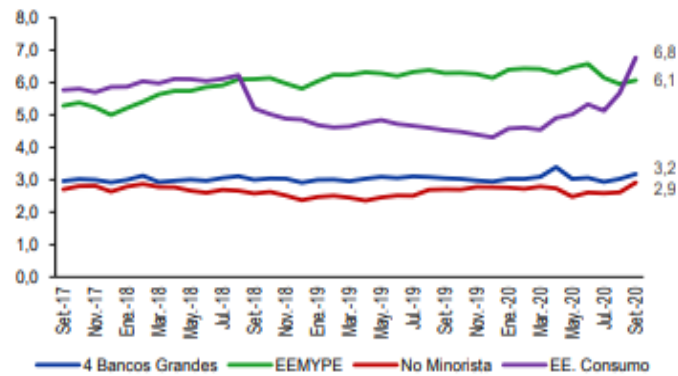
### 2.2.5 Morosidad

**Figura 14**

*Morosidad a 90 días (%)*



*Nota.* Representa la morosidad a 90 días. Gráfico tomado de la figura *Morosidad a 90 días*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

**Figura 15***Morosidad (%)*

*Nota.* Representa % la morosidad. Tomada de la figura *Morosidad (%)*, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

La morosidad a 90 días en promedio se situó en 3,1% a nivel setiembre del 2020, un 0,2 puntos porcentuales superior a Setiembre del 2019. Aquí resalta el incremento de la cartera atrasa en el sector consumo.

La morosidad en sector Mype ha disminuido de setiembre del 2019 a setiembre del 2020, alcanzó la tasa de 6.1% y el sector de consumo alcanzó la tasa de 6,8%, por un incremento de la cartera atrasada.

### **2.2.6 La Tasa de interés en el Perú**

Es el precio pactado entre una persona y otra al realizar un préstamo de dinero por el tiempo o periodo mencionado. En su guía metodológica de la nota semanal del BCRP (2016) muestra la define: “la tasa de interés como el precio que alguien paga (prestatario) por usar el dinero de otra persona (prestamista) durante un periodo determinado. “

Otro concepto relacionado es el de Buenaventura (2003) donde precisa que la tasa de interés representa el importe del alquiler del dinero. Esto debiéndose a que los montos de interés son dinero lo mismo que el capital, este importe se presenta normalmente como un porcentaje que se aplica al capital por unidad de tiempo; a este valor se le denomina tasa de interés. Entre las tasas de interés más utilizadas en el Perú, son las siguientes:

**Tabla 7***Tipos de tasas de interés en el Perú*

<p><b>Las tasas de interés activas:</b> Es la tasa de interés o precio que cobran por préstamos o modalidades de financiamiento, para todo tipo de crédito hasta mediana, pequeña y gran empresa.</p>	<p><b>Las tasas de interés pasivas:</b> Es la tasa correspondiente para depósitos a la vista, plazos fijos, cuentas de ahorro.</p>
<p><b>La tasa de interés interbancaria:</b> Es la tasa de interés pactada, para las operaciones de préstamos entre entidades financieras</p>	<p><b>La tasa de referencia de política monetaria:</b> Tasa de interés anunciada por el Directorio del BCRP.</p>

Nota. Detalla las diferentes tasas de interés en el Perú. Adaptado de la publicación *Tasa de interés*, 2009, Instituto Peruano de Economía.

Dentro de los antecedentes legales de la determinación de la tasa de interés existen:

**El Decreto Legislativo N° 757:** Ley en el Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, dictado en el año 1991: Es el primer antecedente, donde permite la libertad de fijación de los precios en el mercado de acuerdo a una oferta y demanda.

**En el Artículo 52 de la Ley Orgánica del BCRP:** El Banco propicia que las tasas de interés de las operaciones del Sistema Financiero sean determinadas por la libre competencia, dentro de las tasas máximas que fije para ello en ejercicio de sus atribuciones. Excepcionalmente, el Banco tiene la facultad de fijar tasas de intereses máximos y mínimos con el propósito de regular el mercado.

El Banco Central de Reserva del Perú posee la facultad de fijar límites a esas tasas de interés, pero solo de manera excepcional para fines regulatorios, y en dirección con la política monetaria.

### **2.3 Costo del crédito en el Perú**

La gran dispersión de la tasa de interés es una característica del mercado financiero peruano.

Por ejemplo; en enero de 2002, en operaciones de crédito en moneda nacional dentro del sector formal, se pactaron tasas desde un mínimo de 3,3% en el segmento corporativo hasta 99% en el segmento de microempresas. Si se incluye al sector informal o banca paralela, las tasas de interés excedieron con facilidad a 300% anual.

**Figura 16**

*Evolución de la tasa de interés activa desde 1996 a 2011 en el Perú*



*Nota. Evolución de la tasa de interés. Gráfico tomado de la Tesis “Modelación Del Comportamiento De La Tasa De Interés Activa Promedio En Moneda Nacional Del Sistema Bancario Peruano”. Madrid, V, 2013, Programa Académico Economía, Universidad de Piura.*

El 2002, donde el BCRP, opto por unas políticas de metas de inflación, y donde coloco tasa de referencia para que las entidades financieras puedan colocar una meta de tasa de interés más alineada y generar un mejor control y estabilidad financiera.

A lo largo de los años Actualmente la Tasa de interés ha ido disminuyendo producto de la competencia, regulación y política del BCRP.

**Tabla 8**

*Tasa de interés promedio del sistema financiero*

Tipo de Crédito		Tasa Set-20(%)	Tasa Set-19 (%)	Efecto Total
Corporativos	MN	2.31%	3.45%	-1.14
Grandes Empresas	MN	4.40%	6.09%	-1.69
Medianas Empresas	MN	4.38%	10.13%	-5.75
Pequeñas Empresas	MN	10.10%	22.79%	-12.69
Microempresa	MN	22.59%	44.67%	-22.07
Consumo	MN	41.47%	43.39%	-1.92
Hipotecario	MN	6.75%	7.45%	-0.7
Corporativo	ME	1.95	3.04	-1.09
Grandes Empresas	ME	4.60	5.02	-0.92
Hipotecario	ME	5.87	5.69	-0.19

*Nota. Adaptada de la Tabla de Tasa de Interés Promedio, Evolución del Sistema Financiero, 2020, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.*

La tasa de interés promedio actualmente en setiembre del 2020, en diversos segmentos, ha sido menor en sectores como corporativo, gran empresa, mediana, pequeña y microempresa, por las menores tasas de los créditos otorgados en el marco de los programas Reactiva Perú y Fondo de Apoyo Empresarial a la Mype, que buscaban garantizar financiamiento para el capital de trabajo para empresas natural y jurídicas por el impacto económico de la pandemia. ¿Porque es tan disgregada y heterogénea esta aplicación de la tasa de interés? La aplicación de las tasas de interés activas conlleva una evaluación tienen que ver con una serie de variables que las entidades financieras estudian y analizan al ofrecer algún tipo de crédito. Las entidades financieras analizan desde el segmento, cantidad, la situación de la empresa, competencia, historial o tipo de cliente. Es decir, proceden a realizar un perfil del cliente a quien se le otorgara el crédito. Junto a ello, el costo de fondeo, que tiene que ver con la tasa de interés pasiva, que proceden a pagar sus depositantes u otros financistas de sus recursos.

El análisis de riesgo crediticio, es otro punto a donde la entidad financiera, tiene un punto de gestión que tiene que ver con la posibilidad de que un crédito otorgado no sea recuperado y por ese factor de riesgo genera niveles y procede a que cada cliente tenga un perfil o un préstamo más riesgoso o menos riesgoso. Y además un costo operativo, esto implica un gasto del funcionamiento de las entidades, personal, seguimiento y cobranzas, el sistema de la empresa, y gastos que tienen que ver con la empresa.

Desarrollaremos cada parte que involucra este costo del crédito:

### **2.3.1 Componentes del costo de crédito**

**Costeo por fondeo.** Esto abarca todo tipo de tasas de interés que la entidad financiera paga a diversas fuentes de fondeo, entre ellas: los depósitos, los adeudos, instrumentos de deuda por las emisiones de bonos en el mercado de capitales y por los préstamos que puedan haber recibido de otras instituciones del país o del exterior.

**Costos Operativos.** Este costeo tiene que ver con el gasto con personal, el funcionamiento de la empresa, así mismo el costo por el nivel de escala de créditos que otorga la empresa, plazos, frecuencias de plazo, y el acceso a zonas diversas geográficas. El cobro de comisiones por la operación. Son todo tipo de costo por la actividad: Infraestructura física y de plataformas digitales, que permiten la cobertura de los servicios financieros.

Los créditos donde la cantidad es pequeña, con lleva a un mayor uso de recursos, tanto en evaluación, seguimiento, cobranza, entre otros. Los segmentos de la población con menores ingresos, requiere por parte de las empresas financieras la aplicación de mayores tasas de interés que permita una oferta crediticia sostenible. Esta finalidad busca que el sistema financiero se mantenga sólido y que la entidad sea estable, y garantice protección de sus depósitos y sea una empresa rentable y en crecimiento.

**Ganancia y Utilidad.** Esta esperada ganancia tiene que ver mucho con el costo de Oportunidad. Es un nivel que esperan obtener el banco por los préstamos en cada segmento. Esto conlleva al análisis a mediano y largo plazo que los accionistas exigen como rentabilidad a la entidad financiera. Esta ganancia a veces se afecta por el movimiento de oferta y demanda de un mercado en competencia. Se coloca una meta de ganancia y ubicados los costos, la entidad establece los ingresos que desea percibir por comisiones y determina los ingresos financieros que exigirá a la cartera de colocaciones.

**Riesgo de Crediticio.** Este aspecto es uno de los ámbitos más importantes, la variable que demuestra la dispersión en las tasas de interés y gran parte del costo del crédito. Analizar la posibilidad de default o incumplimiento del crédito a otorgarse es unas de las gestiones que a diario varias entidades financieras evalúen constantemente y específicamente su área de Riesgo. Mientras mayor sea el riesgo a otorgarse en el crédito, mayor será la tasa de interés.

El riesgo crediticio tiene que ver con la capacidad de pago y la voluntad de pago. Las entidades financieras realizan una evaluación crediticia tanto cualitativa y cuantitativa para obtener un perfil completo del cliente para analizar el factor riesgo y finalmente otorgar una tasa de interés para dicha operación.

Un análisis cuantitativo tiene que ver con la capacidad de obtener ingresos, del negocio y la liquidez disponible para poder afrontar la responsabilidad. Y un análisis cualitativo resume características del cliente (edad, familia, experiencia) como reputación del deudor (referencial, legales, de negocio, familiar, crediticia, entre otros). Se realiza una evaluación completa del cliente, como también de observación de garantías, por ejemplo: Crédito Hipotecario, ofrece un respaldo ya que existe una hipoteca de un bien del cliente o un garante, lo que genera una mayor responsabilidad de pago ya que el cliente posee un mayor compromiso con el préstamo otorgado, a diferencia de créditos microempresarios, o pequeños, donde la garantía es simple y no real. Esto hace que los factores de riesgos y percepción de riesgo de incumpliendo sea diferente en cada cliente, en cada crédito.

La existencia de estos riesgos en el mercado, necesita una regulación para un buen funcionamiento lo que genera también implica un gasto fijo a las entidades financieras quienes pagan la labor de entidades reguladoras como la SBS, Seguros y AFP y Fondo de Seguro de Depósitos.

La literatura económica referida al margen del costo del crédito respecto al costo de fondeo identifica al riesgo de crédito como un factor importante, llegando incluso a representar entre el 20% y 40% del costo de crédito (Choy et al., 2015). Por tal motivo, la búsqueda de otorgar clientes con menor riesgos crediticios y representen menores costos. Por tal motivo, múltiples empresas y personas naturales que no reúnen la calificación adecuada ante estas entidades han tenido que ir al mercado

informal, donde en muchas ocasiones la tasa de interés promedio para un sector MYPE en préstamo informal es de casi 700% anual a diferencia de una tasa promedio MYPE.

**Otros gastos:** Mencionado los 4 temas más importantes en el costo del crédito, también cabe mencionar que existen costos como de comisiones que no todas las entidades financieras agregan en la tasa de interés: como la captación de clientes, costeo a la evaluación y otros. Así mismo, el cobro de seguros diversos como oncológicos, salud, sepelio, desgravamen, y protección de negocio; estos seguros son productos añadidos en general en varios créditos de diversa índole, lo que finalmente se ven reflejados en el Tasa costo efectiva anual (TCEA).

### 2.3.2 Evidencia empírica e investigaciones

Ahora observemos como estos factores han cambiado a medida que ha pasado el tiempo: Para el año 2002, para el sector Consumo por ejemplo observamos los valores de costo por variable.

**Tabla 9**

*Costo de créditos de consumo 2002*

<b>Variab</b> les	<b>Valor</b>	<b>Participación</b>
Costo de fondeo	2.3%	11.3%
Riesgo crediticio	6.2%	30.4%
Costo operativo/ Administrativo	8.8%	43.1%
Ganancia esperada	3.1%	15.2%
<b>Total</b>	<b>20.4%</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Tabla Adaptada de la Tesis “Determinantes del Crédito de Consumo por Tipo de Institución Financiera en el Perú”, Agapito, G., 2010, Programa Académico Economía, Universidad de Piura.

El costo de fondeo no hace una gran diferencia en el peso del precio total de la tasa de interés, al contrario, en este tipo de crédito el mayor peso existe en el riesgo crediticio y costo operativo.

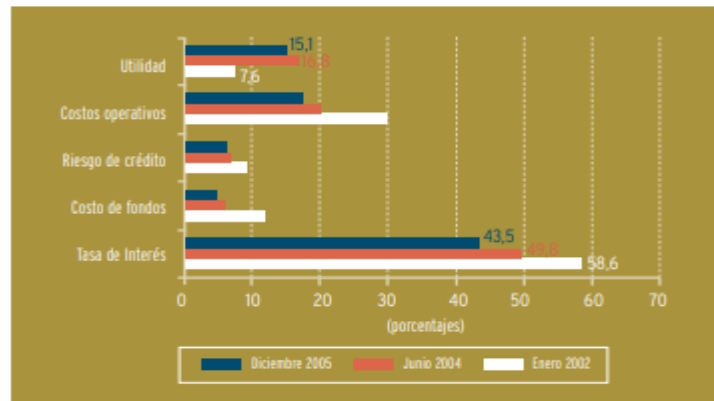
Ahora observaremos esta tabla del año 2004, por segmento y las variables consideradas en el costo del crédito:

**Tabla 10***Segmentos y costo del crédito en el Perú 2004*

<b>Segmento</b>	<b>Tasa Costo Efectivo</b>	<b>Costo de fondos</b>	<b>Riesgo crediticio</b>	<b>Costo operativo</b>	<b>Utilidad</b>
Corporativo	5.9	2.0	0.8	0.9	1.6
Mediana empresa	11.8	2.0	3.3	2.7	3.8
Pequeña empresa	28.00	1.9	9.9	9.9	6.4
Consumo Alto-Medio	33.7	2.2	5.0	15.1	11.4
Microfinanzas:	49.8	8.9	6.8	20.3	16.8
-Microempresas	51.1	5.0	6.6	19.3	20.3
-Consumo Bajo	46.3	8.4	7.2	22.8	7.9
Hipotecario	14.0	4.9	1.4	2.0	5.6

*Nota.* Representa el costo de crédito y sus variables. Tabla adaptada de la Publicación *El Costo de Crédito del Perú*, Chávez, R, 2004, Banco Central de Reserva de Perú.

Los diversos segmentos con un costo efectivo anual promedio y como los factores de costo de fondos, riesgo crédito, costo operativo y utilidad son los factores. Resaltante el área de Microfinanzas en Microempresa – Pequeña Empresa tiene las percepciones de riesgo de crédito mayor por la posibilidad de no cumplimiento así mismo en el gasto operativo porque implica mayor magnitud de operación por parte de las entidades financieras.

**Figura 17***Costo del crédito en microfinanzas*

*Nota.* Representa el costo del crédito en el sector microfinanciero. Gráfico tomado de *El Costo de Crédito del Perú*, Chávez, R, 2004, Banco Central de Reserva.

Hay un espacio aun para poder disminuir un poco más la tasa de interés del segmento donde aún el costo es mayor, el sector microfinanciero, un espacio para promover variables importantes. Observamos como la tasa de interés del 2002 al 2005 se redujo aproximadamente 13%, y la utilidad creció, esto se debe a la reducción de los costos operativos, costeo de fondo y riesgo crediticio, que en transcurrir de los años, las entidades han mejorado en su análisis crediticio, la libre competencia, facilidades para fondeo, entre otros.

Ahora observemos al año 2014, estas variables como han ido disminuyendo:

**Tabla 11***Costo de la tasa de interés en el año 2014*

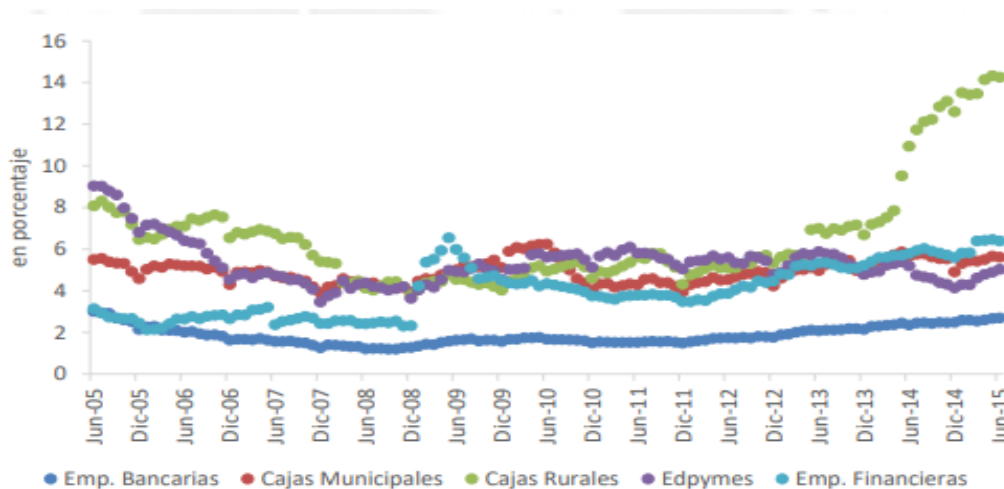
Tipo de empresa Variables	Tasa de interés activa	Costo de fondos	Riesgo crediticio	Costo operativo	Margen de ganancia
Corporativo	5.9	1.7	0.6	1.8	1.8
Gran empresa	7.3	1.7	0.7	2.5	2.4
Mediana empresa	11.3	1.9	2.3	4.3	2.8
Pequeña empresa	20.8	2.9	8.8	8.1	0.9
Microempresa	32.9	4.8	6.5	17.7	3.9
Consumo	25.1	2.5	8.9	11.2	2.6
Hipoteca	8.9	3.2	1.0	2.5	2.3

*Nota.* Tabla adaptada de la publicación “*Determinantes del Crédito de Consumo por Tipo de Institución Financiera en el Perú*”. Choy, M., Costa, E. y Churata, E., 2015, Revista De Estudios Económicos, (30), 25-55.

Esta tabla describe como variables como el costo del fondeo a medida que ha pasado los años ha disminuido debido a la facilidad poder obtener capital por parte de las entidades financieras. Diversas posibilidades de fondear el capital necesario han generado este beneficio. El análisis de riesgo crediticio que ha ido perfeccionando y mejorando el análisis de diversas entidades ha permitido reducir este riesgo. Así mismo el costo operativo ha ido mejorando debido al crecimiento tecnológico, al desarrollo de las entidades en su gestión administrativo, operativa, y su reducción de costos operativos. Estas mejoras han generado que la tasa de interés en conjunto con la mayor competencia, han permitido que estas disminuyan a lo largo de los años.

**Figura 18**

*Riesgo de crédito en el mercado del crédito en las entidades financieras (2005 -2015)*



*Nota.* Expresa el riesgo crediticio en el mercado en las entidades financieras.

Tomada de la tesis *"El costo del crédito en el mercado peruano:*

*¿Determinantes microeconómicos o macroeconómicos en el periodo 2005-*

*2015?"*, Huanca, A., 2017, Pontificia Universidad Católica del Perú.

El gráfico nos muestra como las entidades financieras a través de los años, han mantenido un riesgo crediticio alto: como las cajas municipales tiene una mayor porcentaje de riesgo crediticio porque en su cartera de clientes, posee una gran cantidad de créditos de microempresa y pequeña empresa o consumo, los cuales no poseen mucho historial o ser nuevos en el mercado de crédito, a diferencia de las empresas bancarias, donde el riesgo crediticio es menor, porque poseen gran cantidad de clientes del segmento corporativo y gran empresa.

Un estudio realizado por Nassar y otros (2014), analizaron las determinantes del margen de interés neto- la diferencia entre la tasa activa y la pasiva para el periodo del 1998 a 2013 para evaluar el grado de competencia en el sistema financiero hondureño y el impacto de los bancos extranjeros. Este estudio, se estima el margen neto a partir de los costos operativos de la entidad y diversos riesgos

financieros que administran como liquidez, crédito y fondeo. A esto también se añade la escala de la entidad financiera, mostrada por el tamaño de activos administrados.

En el estudio de Choy, M et al. (2015), En su estudio publicado en Revista de Estudios Económicos del BCRP, analizo un modelo simplificado para observar la determinación del costo de la tasa de interés fruto de las variables ya mencionadas, y concluyo sustentado, que la gran participación de los costos operativos y el factor de riesgo de crédito, son los factores que explican la gran disparidad de tasas, ya que requieren un mayor trabajo de administración, monitoreo y seguimiento. A diferencia del sector corporativo e hipotecario, los resultados arrojan que la participación en la tasa de interés es mayor el costo de fondeo, especialmente en moneda extranjera. También resalta que la diversidad de tasas se debe a la segmentación del mercado en sectores de deudores, ante un mayor riesgo de pago, y cuando son mayores las diferencias en cuanto tamaño del cliente e historial de pago, esta dispersión se observa más.

Cabe resaltar que el análisis de estos costos y determinantes, son muy diversos para cada entidad, la literatura y su cálculo es muy limitado para realizar estas estimaciones, ya que se proponen modelos simplificados y poder observar de manera general el comportamiento de la tasa con herramientas simples. La importancia que determina como hemos observado depende de la concentración del mercado, de la entidad, y de tipo de clientes que se atiende, la situación riesgo y costos determinan mucho por ejemplo en un crédito microempresarial, donde aún hay un espacio para poder seguir trabajando y donde aún la tasa de interés es elevada tal y como el sector consumo.

#### **2.4 Experiencia internacional**

En algunos países latinoamericanos han promovido el establecimiento de topes a la tasa de interés del sistema financiero con el objetivo de mejorar el costo efectivo de los créditos. Pero la literatura y la experiencia nos han mostrado en ellos, el impacto negativo sobre el acceso al crédito y al volumen de estos mismos. Observemos como le fue a alguno de ellos:

**Tabla 12***Antecedentes Latinoamericanos*

<b>Chile</b>	<b>Colombia</b>
<p>Desde el 2013 se estableció en Chile la Tasa Máxima Convencional (TMC), implicaba un límite a la tasa de interés y la reducción gradual. Esta tasa no pudo exceder en más del 50% al promedio de las tasas de interés. La Superintendencia de Bancos determina mensualmente la tasa promedio. Según la Superintendencia de Bancos e Instituciones de Chile, en una publicación para el Comercio (2020), expreso que “la colocación de la TMC generó la exclusión de entre 151 mil y 227 mil clientes.</p>	<p>Actualmente posee una tasa máxima que pueden cobrar las entidades y equivale a 1.5 veces el Interés Bancario Corriente (IBC). Así mismo el Banco Central tiene facultades para señalar situaciones excepcionales. En la publicación para el comercio realizada por el Instituto Peruano de Economía, en octubre 2020, menciona “En el año 2000 se consideró que una tasa de interés que exceda el 50% era calificado como delito de “usura”. Las restricciones para otorgar créditos produjeron que levantaran la tasa de interés 2 veces en 2007 y 2010.</p>
<b>El Salvador</b>	<b>Paraguay</b>
<p>Actualmente el Salvador no posee topes de Tasas de Interés, pero el Banco Central, tiene la facultad para establecer límites. Hace unos años atrás, tuvo una breve experiencia de esta política donde se observó un impacto negativo en el desarrollo del sector bancario. La infraestructura (agencias, cajas expresas, agencias corporativas y minibancos) se ha mantenido estancada, la cartera de préstamos. En el Comercio (2020), para la publicación del Instituto Peruano de Economía, expresa que la existencia de tope en la Tasa de Interés, si no hubiera existido pudo haber sido mayor el número de desembolsos hasta un 30% mayor.</p>	<p>En la publicación de la Federación Latinoamericana, (2008); Capera, Murcia y Estrada (2011), se expresa que “Paraguay posee esta política de tasas de interés de usura a las tasas compensatorias y por encima del 30% del promedio de las tasas efectivas anuales percibidas por los bancos comerciales, de acuerdo a plazos y monedas.” Las Tasas son reguladas mensualmente por el Banco Central. Según la misma publicación del Comercio (2020), se explica que “La colocación de topes y límites a la tasa de interés estuvo relacionado con el retiro de más de 130 mil tarjetas de crédito a clientes, lo que es también en otros términos la pérdida de más de 100, 000 hogares.</p>

Argentina	Bolivia
<p>En este país si existen topes de Tasa de Interés. La tasa que los bancos cobran para esta modalidad va entre 20% y 50% efectivo anual. En la Publicación de la Federación Latinoamericana, (2008); Capera, Murcia y Estrada (2011), expresan que existe una tasa usura que es 25% mayor a la tasa cobrada por el banco, esta es prohibida. La colocación de esta herramienta produjo una restricción financiero y mejoras tasas de interés.</p>	<p>Bolivia actualmente no posee tope de tasa de interés actualmente. En el año 2013, tuvo una experiencia de topes de tasa, en donde la FMI el año 2014 realizo una evaluación para observarlas consecuencias de esta política, y corrobora los efectos negativos en la inclusión financiera boliviana. Por tal motivo, las instituciones financieras elevaron el monto mínimo. Bolivia en el 2016, cayó 5 puestos en el Análisis de Entorno para la Inclusión Financiera, colocándolo en 13 de 55 países.</p>
Costa Rica	Nicaragua
<p>Actualmente no posee topes de Tasa de Interés, pero según la Federación Latinoamericana (2008), se expresa: que en la década de los 50 y 80 del siglo pasado existieron topes a la cantidad de crédito que se ofrecía a determinadas actividades económicas, con un amplio de tasas subsidiadas que igualmente eran colocadas según tipo de actividad. La colocación de los topes, generó una disminución de la oferta crediticia y un control solo atención a clientes con características de bajo riesgo.</p>	<p>En Nicaragua actualmente se tienen topes Máximos de Tasa de Interés. Hay un castigo y un delito de Usura cuando se cobran interés por encima de la propuesta. La tasa de Interés máxima será la tasa interés promedio ponderado que los Bancos comerciales realizan en ese país. Pero tuvo una pequeña experiencia: El grupo consultivo de Ayuda a la Población Pobre, un consorcio de organismos que apoyan a la microempresa, señaló que el 2001, dicho país tuvo una fuerte contracción de créditos después de que el congreso haya impuesto ese año.</p>
Ecuador	
<p>Actualmente mantienen vigente la política de Topes de Tasa de Interés. Federación Latinoamericana de Bancos (2008) y Capera, Murcia y Estrada (2011) se detalla que el Banco Central de Ecuador (BCE), tiene la facultad de establecer libremente la tasa de interés, lo que implica forma de cálculo, plazo o periodo, segmentos de crédito sin limitaciones. A partir del 2008, la Dirección del BCE fija con autonomía las tasas de interés contemplando diversos segmentos: corporativo, pymes, microcrédito de acumulación simple, consumo, vivienda, microcrédito en acumulación ampliada, microcrédito de subsistencia. Este a política ha generado desde los primeros años una exclusión financiera a sectores de alto riesgo.</p>	

*Nota.* Adaptada de la tabla *Topes o Controles de Tasa de Interés en Latinoamérica*, Capera, Murcia y Estrada, 2011, Federación Latinoamericana de Bancos.

**Tabla 13***Países del mundo*

<b>Polonia</b>	<b>EE. UU</b>
<p>Actualmente manejan una tasa de interés controlada, con topes máximos, que permiten la regulación de tasas excesivas. En el Estudio de Topes de Tasa de Interés (2013), realizado por la ASBANC, nos detalla como en Polonia, se fijaron topes de tasa de interés en 2005 hasta el 2012, su índice de crecimiento anual promedio de 17.3% para su cartera de créditos. Lo que nos demuestra que a pesar de la restricción su crecimiento fue rápido, sin embargo, el crédito a deudores de alto riesgo se cerró.</p>	<p>Existe un control de tasa de interés en EEUU. Una regulación en este instrumento y sobre todo en Créditos de cuantía pequeña. Los topes normalmente se aplican a créditos de bajo monto, por lo tanto, lo que hacen los bancos es buscar ofrecer mayor monto de lo que necesita el cliente para no verse afectado con el límite. Según la ASBANC, para su publicación de Estudio de Topes, nos desarrolla como existen topes absolutos en cada Estado, y con ciertas excepciones como, por ejemplo: TEA 10%, para créditos de Consumo y 5 puntos porcentuales por encima al a Tasa de Descuento de la FED, esto ocurre en California. Para Washington, puede ser 12% o 4 puntos porcentuales por encima al Treasury Bill a 26 semanas (la que sea mayor).</p>
<b>Holanda</b>	
<p>En el Estudio de Topes de Tasa de Interés (2013), realizado por la ASBANC expreso que, en Holanda, el caso de créditos para consumo, en el año 2006 las autoridades colocaron un tope máximo de tasa de interés, reduciéndola a 12%. El crecimiento de créditos hasta antes de ello era bastante bueno, hasta la imposición, después de ella, el crecimiento ha sido igual por el acceso al crédito a muchas familias que pertenecían al alto riesgo o no califican con la rigurosidad propuesta por las entidades financieras al evaluar. Hasta el 2010, donde el Gobierno Holandés, tuvo que realizar políticas económicas expansivas, producto de la crisis del 2009. Pero a pesar de ello, el crédito al consumo fue bastante bajo, el crecimiento ha ido descendiendo y se mantiene hasta la fecha. Analistas, concluyeron que el mercado del crédito holandés es uno de los ejemplos de los impactos negativos que trae la política de topes.</p>	
<p><i>Nota.</i> La tabla nos detalla los efectos de los topes de tasas de interés en países europeos y en EE. UU. Información adaptada de la publicación “<i>Los Topes a las Tasas de Interés</i>”, Hidalgo, A. (2013). ASBANC, Departamento de Estudios Económicos.</p>	

### 2.4.1 Mecanismos de aplicación

Los mecanismos de como los tope de las tasas de interés se aplican es muy diversa, su metodología depende del mercado, de la situación, y de la política más adecuada para cada caso:

**Tope Máximo:** El más utilizado es una tasa máxima como límite y que no se excedan a ese tope propuesto, regulado por la Entidad supervisora.

**Tasa Referencial:** En otros países, la tasa de interés máxima se mueve en función a la referencial o se fijan al promedio de tasa de interés aplicadas por las entidades

**Control por Usura:** Otra forma de aplicación es que no hay controles, pero las cortes de justicia pueden y tienen el poder para determinar si un contrato tiene un cobro abusivo y obligar a cambiar las condiciones del crédito. Es decir, ciertos países colocan lo que llama "Limite a la usura", No excederse a una tasa que es considera usura y castigada.

Es importante mencionar que, en aquellos países en los que se han impuesto tope a las tasas de interés en su gran mayoría, se ha observado un impacto negativo en el acceso de los clientes de bajos recursos al crédito formal y una falta de transparencia en la oferta de créditos, a través del cobro de cargos adicionales.

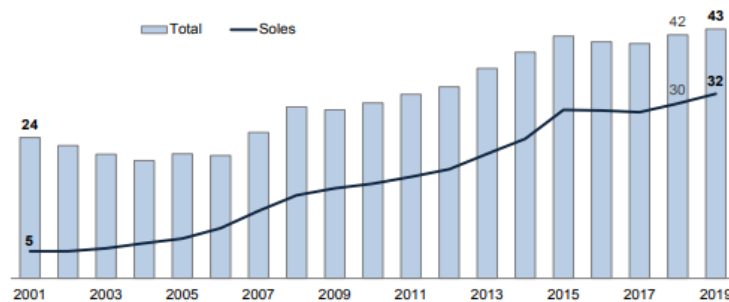
### 2.5 Discusión de tope: Caso peruano

El Perú en la época de los años 80, se tenía esta implementación. Un control de tasa de interés, con resultados muy pobres, donde se redujo la oferta crediticia y se dañó la economía nacional. El acceso al crédito cayó desde 1984 al 1991, por la implementación de varias políticas y una de ellas fue el tope de tasas de interés.

Con posterioridad, a partir de 1991, la determinación de la tasa de interés con libertad por oferta y demanda, generó un mayor dinamismo de la oferta crediticia formal. Perú siempre ha sido colocado en los niveles top ranking en fortaleza del sistema financiero y la libre fijación de tasas de interés, transparencia de la información y protección al consumidor.

**Figura 19**

*Perú: Crédito al sector privado (% Producto Bruto Interno)*



*Nota.* Crecimiento del crédito en el sector privado. Figura tomada de "Crédito total al sector privado como porcentaje del PBI", 2019, Banco Central del Perú.

Se muestra el crecimiento porcentual que ha tenido el Crédito Privado desde 1981 hasta el 2011 con respecto al Producto Bruto Interno. Al 2019, represento 32 % del PBI en soles. La libertad para la fijación de tasa de interés, por parte del sistema financiero, ha permitido un constante crecimiento en el número de deudores, alcanzando aproximadamente al 2017, 6,5 millones a junio. Logrando la participación de los deudores pertenecientes a los distritos de los dos quintiles más pobres de la población aumente a 13%.

Ahora para entender que sucede con una imposición de tasa de interés analizaremos la teoría del mercado ante una imposición de un Tope.

### **2.5.1 A favor de la política**

La aplicación de topes de Tasa de Interés es propuesta y justificada por la apelación de la protección al consumidor. La búsqueda de que las entidades financieras que sobrecargan a los clientes con altos intereses, y de especial ahínco a los de menores ingresos. Las opiniones a favor de esta propuesta como el Economista Oscar Ugarteche para una entrevista para una publicación en IDL-Reporteros el 2012, menciona: “Si los bancos obtienen el dinero mediante los créditos del Banco Central e interbancarios, con una tasa alrededor de un 4%, y por los depósitos pagan intereses en algunos casos cercanos al 1%, pero por los créditos exigen tasas altísimas, “entonces lo que tú tienes ahí es un robo a mano armada”, sentenció.”

El Economista Ugarteche añadió también: el sistema peruano “es un oligopolio concentrado” y por lo tanto “casi no hay competencia”.

Es pieza clave la importancia del ente regulador que permitirá asegurar mejores características para el usuario final.

Se observa en el sistema financiero como las empresas de sector corporativo obtienen tasas muy especiales, donde a mediada que la el nivel del sector a quien se dirige, esta aumenta en grandes magnitudes, pudiendo llegar a ser 4 veces para sector micro empresarial o de consumo.

Opiniones de estudiosos que comentaron sobre el tema para IDL – Reporteros, expresan que este sector de mayor nivel posee beneficios de poder cotizar en el mercado bursátil, vendiendo bonos, y de alguna forma son “subsidiados” por los de menor capacidad. Esta facilidad poseer capital, provoca a las entidades financieras buscar otorgar tasas bajas para estas entidades corporativas y al reducir esta tasa mantener a sus clientes. De esta forma, realizan un subsidio, subiendo la tasa de interés a los pequeños clientes.

También se alegan que los países del mundo están usando esta medida, como el mencionando a EEUU Y Reino Unido, que son países representativos en el control de tasas con un límite absoluto.

Otros países de la región, también implementan esta política como ya lo hemos mencionado, Chile, Colombia, Paraguay, Costa Rica, Nicaragua, entre otros. El control ofrecido por esta herramienta

ha permitido observar tasas usuras y poder castigar a las entidades financieras que cobraron tasa de intereses excesivos.

El superintendente de la SBS, Daniel Schydrowsky, admitió para la misma publicación de IDL-Reporteros que: “a largo plazo, un sistema monopolizado no es estable”, y por ello el Estado debe trabajar para mejorar la competencia.

Con algo de resignación, Schydrowsky manifestó que en el Perú no hay leyes regulatorias: “Para bien o para mal, el marco legal del Perú es un mercado en el que las tasas de interés se fijan libremente. No hay marco regulatorio que se limite a fijar las tasas, no hay concepto de usura a nivel de las actividades comerciales”.

La búsqueda de que, con un control de tasa de interés, permitirá tener créditos más económicos para la población y no cobros abusivos y un mejor crecimiento empresarial, económico.

#### **2.4.2 En contra la política**

Ahora discutamos los puntos negativos que genera esta política: La evidencia empírica nos ha demostrado que en los lugares donde se genera este tipo de topes de tasas, ha generado una ineficiencia y distorsión afectando a todo el mercado.

La disminución del acceso al crédito, es la principal consecuencia de un tope de tasa de interés y sobre todo para los clientes de alto riesgo, de bajos recursos, bajos ingresos. Todo aquello cliente, que sea una probabilidad alta de incumplimiento de pago, serán los más limitados al crédito. Los créditos pequeños son también impactados negativamente, ya que acarrear costos fijos altos otorgarlos, por tal motivo se elimina su desembolso. Los costos de estos créditos pequeños, y a clientes de alto riesgo es un costo para la entidad financiera y muchos casos mayores por el costo operativo y los costos de riesgo de crédito y si no puede cubrirse estos costos, la entidad dejara de otorgarlos.

Para el Economista Cesar Martinelli, peruano y profesor de la Universidad George Mason, en Estados Unidos, se expresó para el Diario el Comercio el año 2020 donde menciona “Se requiere pensar en soluciones más estructurales. Afirma que si el problema de fondo es la falta de competitividad que hay en el sistema financiero la solución no es más regulación, sino menos regulación, vale decir, reducir las barreras de entrada a más operadores.”

Los topes de tasas de interés también producen un efecto negativo es reducir la competencia. Las instituciones financieras más grandes tienen mejor posibilidad de afrontar esta política ya que cuentan con recursos para enfrentar los costos fijos que genera un crédito, además de un fondeo adecuado para atender grandes nichos (como corporativo, hipotecario y otros), a diferencia que otras instituciones financieras más pequeñas que tienen como mercado principal el de microempresa o consumo de bajos montos. El Economista Jorge Gonzales Izquierdo y Martinelli, esta política podría discriminar a cierto público y promover el mercado informal.

El presidente del BCR, Julio Velarde, ha manifestado que la fijación de topes a las tasas de interés no tiene efectos macroeconómicos, pero el problema es que excluye a un segmento importante de la población como son los pobres.

Otro efecto negativo importante a tomar en cuenta es que el hecho de determinar los topes de tasa de interés genera incentivos malvados, como la determinación de políticas poco transparentes en las entidades financieras. Por lo general, ciertos bancos que operan con topes de tasas, buscan aplicar cobros distintos a las tasas para obtener rentabilidad, aumentos de comisiones o en seguros asociados al préstamo. Las entidades micro financieras son las más afectadas, dificulta la creación de nuevas entidades, y pone en aprietos a las que existen. Hay un crecimiento lento de estas entidades, son menos transparentes respecto al costo, retirando su financiamiento a zonas rurales y de pocos ingresos.

Otro aporte negativo que genera este techo de tasas de interés es que las personas con alta probabilidad de impago o de bajos recursos, de bajos ingresos, clientes con perfil de alto riesgo para las entidades serán limitados al crédito y por lo tanto buscarán otra fuente de financiamiento como el sector Informal (Prestamistas usureros), la casa de empeño, que aplican tasas de interés totalmente excesivas a comparación que el sistema financiero.

Fernando Ruiz-Caro, presidente de la Caja Cusco, para el mismo Diario El Comercio menciona: “Que cerca de 6 millones de peruanos se quedarían sin acceso al crédito, debido a que, por los montos que demandan (inferiores a S/5.000), es costoso prestarles.”

Estos clientes por lo general son personas con poco o nulo historial, jóvenes, con poco tiempo de trabajo, por lo general en casas alquiladas, que no poseen documentación para demostrar sus ingresos, ingresos bajos a comparación de otros deudores. En general y añadido a esto la población con alta informalidad que existe en el Perú, se reúne a muchísimas personas a este grupo que serán severamente afectadas por el acceso al crédito.

### **2.5.3 Postura y alternativas**

Las Tasas de Interés actuales, han ido mejorando a medida que la concentración bancaria por las 4 entidades más grandes ha ido disminuyendo, logrando a una competencia donde la diferenciación es la clave. A pesar de ello, La tasa de Interés en ciertos segmentos como la Pequeña y Microempresa, se mantienen aún de manera alta, he aquí donde se puede observar mejoras.

La situación bancaria del mercado de crédito en el Perú, es muy segmentado y diverso, como se ha visto en la Literatura, la importancia del costo de la tasa de interés, recae principalmente si hablamos del sector Mype en donde las variables a tener en cuenta son Costo Operativo y Riesgo Crediticio. Las mejoras en estas variables son propiciadas por la calidad de servicio ha ido mejorando de manera progresiva, las entidades financieras han optado por reducir estos gastos buscando el

perfeccionamiento tecnológico, la implementación digital, las facilidades de las centrales de riesgo cada vez más completas y la eficiente evaluación más concreta y sencilla para poder crear un óptimo ambiente de intermediación e inclusión financiera, sin dejar de tomar en cuenta, la calidad de la cartera.

Los índices Moratorios que son parte del riesgo crediticio, han ido mejorando mucho, ajustado por cada entidad en sus evaluaciones.

Junto a estas variables, y este contexto de crecimiento ha permitido que las entidades financieras en estos rubros donde ha posibles mejoras sean más competitivas lo que permita un mercado menos concentrado y no tengan una interdependencia a los bancos más grandes. Esto podría permitir un posible ajuste a esta tasa de interés cobrada, mediante una implementación de un Tope regulador más considerable que los rangos que actualmente cobran estas entidades.

**Un tope por segmentos periódico** permitirá observar mejor el comportamiento en calidad a las entidades, y permitirá tener beneficios a los consumidores. Cabe resaltar que la inclusión financiera en nuestro Perú proviene de muchas décadas atrás, y ha permitido obtener un historial previo crediticio, un progresivo nuevo sector formal que va en aumento, lo que permitirá tener facilidades a las entidades financieras en sus evaluaciones.

Esta política debe ser complementaria con otras herramientas que van a permitir desarrollo de las entidades micro financieras y sobre todo la protección del consumidor, sin afectar negativamente a la inclusión financiera:

Lo más efectivo para batallar un precio **es la competencia**. Como menciona Martinelli, “La búsqueda de la competitividad, mediante la reducción de barreras”. Un mercado con libre competencia, con libre determinación de tasas, donde promueva el ingreso, incentive a la apertura de la entrada de nuevas entidades, beneficia a los deudores, y además genera un incentivo competitivo donde las entidades ofertantes estén en constante mejora, en el desarrollo de una nueva evaluación crediticia, en mejoras de su tecnología, desarrollo de apps, plataformas digitales, nuevas estrategias en los mecanismos de desembolsos, con la finalidad de mejorar su servicio en el crédito, y perfilando la calidad y la experiencia, en conclusión buscando ser más eficientes. Esto permite tener mejores beneficios a los usuarios, así mismo a poder comprar tasas y poder obtener tasas más cómodas.

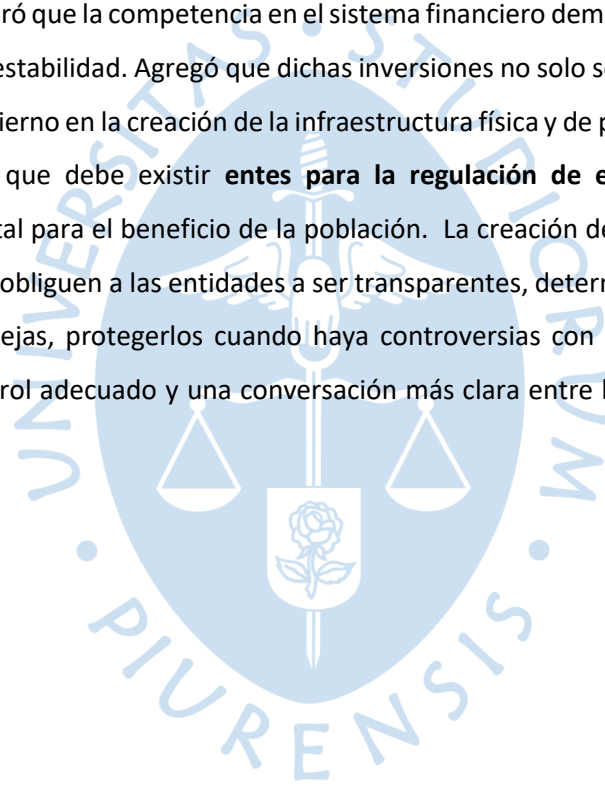
La **transparencia**, es otra herramienta fundamental si se desea mejorar tema de la inclusión y costo del crédito. Ofrecer la información completa sobre el cargo que posee un crédito a los clientes es lo fundamental, esto permitirá a los usuarios poder comparar opciones y ver la más apropiada para el cliente, dependiendo del tipo de inversión que vaya a realizar, y además fomentaría una cultura de reputación segura por parte de las entidades financieras, donde cada vez más los clientes tengan todas las opciones seguras y claras para poder tomar decisiones.

Clientes más leídos, más informados, con mayor información a la mano para poder tomar la decisión segura, he aquí una herramienta importantísima, a la educación financiera, saber lo que es un crédito, la responsabilidad que conlleva, los costos, los precios, el plazo, los seguros, el cálculo de la cuota, esta información vuelve al usuario hábil, seguro y le permite saber cómo gestionar el crédito que solicitara para mejorar el negocio o cubrir alguna necesidad.

Una población con menos información, da a las entidades un poder para determinar las tasas de interés, y acumular mayor poder de mercado, por tal motivo una forma de poder ayudar a la población podría ser regular o buscar la **estandarización de ciertos portes, cargos, comisiones**, para que no sea muy confusa entre los usuarios.

El presidente de la Asociación de Bancos, Martín Naranjo, para la misma publicación del Comercio el 2020, aseguró que la competencia en el sistema financiero demanda de inversiones y estas se facilitan cuando hay estabilidad. Agregó que dichas inversiones no solo son labores de las empresas financieras, sino del gobierno en la creación de la infraestructura física y de protección social necesaria.

Por tal motivo que debe existir **entes para la regulación de entidades o leyes** es otra herramienta fundamental para el beneficio de la población. La creación de entidades que protejan a los consumidores y que obliguen a las entidades a ser transparentes, determinar los mecanismos para realizar un reclamo, quejas, protegerlos cuando haya controversias con la institución financiera. Y permitirá tener un control adecuado y una conversación más clara entre la entidad regulatoria y las entidades financieras.





## Conclusiones

Como hemos observado la política de topes de Tasa de Interés, es una herramienta que ha generado impactos negativos a muchos países del mundo y de Latinoamérica, generando un decrecimiento en la oferta de créditos, el acceso será restringido sobre todo en segmentos donde los recursos son bajos, donde los usuarios con un perfil de alto riesgo para las entidades será limitado, además de generar la poca competencia en las entidades financieras y crea poca transparencia enviando de esta forma a un mayor número de clientes para el sector informal y de usura.

Las facilidades de entrada al mercado y el ingreso de nuevas entidades financieras sobre los sectores micro financieros, consumo ha permitido crear un ambiente de competencia y de diferenciación, donde ha llevado al mercado una menor concentración y a mejoras del consumidor. La búsqueda de beneficios para ir reduciendo la tasa de interés es positiva, la protección al consumidor aun mayor, pero se pueden utilizar herramientas como el tope de Tasas de interés segmentado por tipo de créditos o por monto de crédito, y sobre todo para los segmentos donde aún hay posibilidades de mejoras, donde podría una regulación de los rangos a otorgar en sectores como el sector Mype y Consumo.

La fortaleza de la educación financiera, donde una población más leída, más educada, tendrá una decisión más acertada para sus finanzas, sabrá cuál será la institución más conveniente para ella, comparará tasa, negociará tasas, y observará beneficios y calidad de atención dentro de la entidad. El beneficio que crea la educación es una organización y estructura financiera para sus empresas, y le permitirá tener un mejor crecimiento empresarial y personal.

La búsqueda de la competencia es primordial para mejorar la tasa de interés, estamos en un mercado donde aparecen nuevas micro financieras cada año, nuevas entidades financieras, y en el pasar de los años, la tasa de interés ha demostrado su disminución progresivamente, porque las entidades buscan al cliente y negocian las tasas, porque los clientes informados comparan con detenimiento. Esto va permitir tener unas entidades cada día mejorando sus mecanismos de desembolso, análisis crediticio, plataformas digitales, mejores beneficios para el cliente, y facilidades para los desembolsos, gracias a que la competitividad sana que genera la libre determinación de tasas.

La generación de un ente para la protección de situaciones que apoye a los consumidores y mantengan una constante comunicación con las entidades, donde les exijan claridad en los costos, apoyo en las quejas, y reclamos, facilidades o alguna operación sirva de apoyo para los usuarios, eso traerá un mejor manejo y claridad en las operaciones. Habrá una regulación más cercana al cliente y permitirá objetividad y transparencia a la reputación de las entidades.



### Lista de referencias

- Antonio, E. (2018). "Determinantes del crédito en moneda nacional en el Perú durante el periodo 2002 – 2017.", Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.
- ASBANC, (2017). Gerencia de Estudios Económicos. Impacto de control de la Tasa de Interés en Latinoamérica.
- Avelino, E. (2010) "Costo del Crédito en el Perú".
- Choy, M., Costa, E., Churata, E. (2015). Radiografía del costo del Crédito en el Perú, BCRP. BCRP, Rebolledo, P., Soto, R. (2004). Estructura del mercado de créditos y tasas de interés: Una aproximación al segmento de las Microfinanzas.
- Castillo, A (2020). Medidas de límites a las tasas de interés afectan la autonomía del BCR. El Comercio.
- Capera, Murcia y Estrada (2011). Federación Latinoamericana de Bancos (2008); Tabla N° 3: Topes o controles a tasas de interés en Latinoamérica.
- Choque, D. (2016). "Evaluación de la gestión del Proceso de créditos en la oficina especial Acora de la Caja De Ahorro Y Crédito Los Andes Puno 2015.", Universidad Nacional Del Altiplano.
- Cortez, G (2009). "Competencia Monopolísticas y Márgenes Bancarios en el Perú: 1995-2005", Pensamiento Crítico, Nro. 8, pág. 115-130. Revista del Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Instituto Peruano de Economía, El comercio. (2020). Los efectos de los Topes al Crédito.
- Hidalgo, A. (2013). Los Topes a las Tasas de Interés. ASBANC, Departamento de Estudios Económicos.
- Helms, B. y Reille, X. (2004). Los topes máximos para las tasas de interés y las Microfinanzas: su evolución hasta el presente. CGAP.
- Huanca, A. (2017). "El Costo del crédito en el Mercado Peruano: ¿Determinantes Microeconómicos Macroeconómicos en el Periodo 2005-2015?", Pontificia Universidad Católica del Perú.
- SBS, (2020), "Evolución Del Sistema Financiero". Boletín Semanal.
- SBS, (2017). Tasas de interés: Cuando los techos no protegen. Boletín Semanal.
- Soto, R. (2002). "Análisis del Costo del Crédito en el Perú", BCRP.

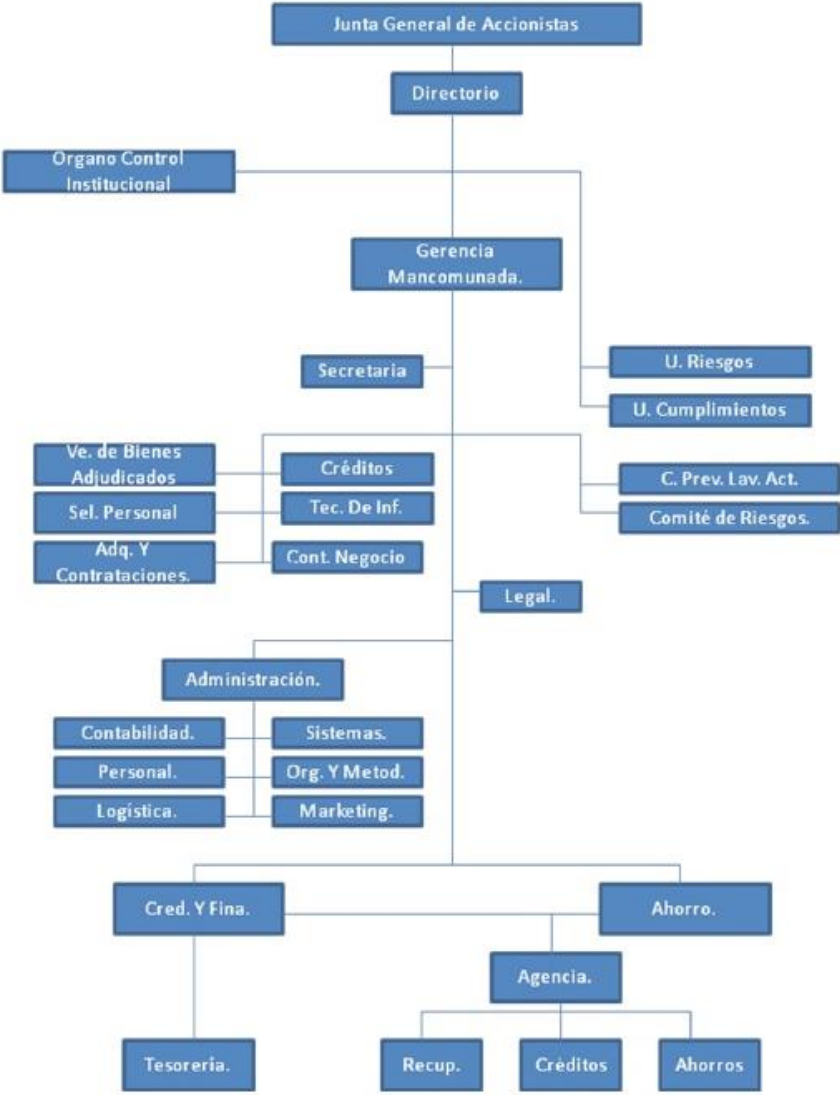


Anexos



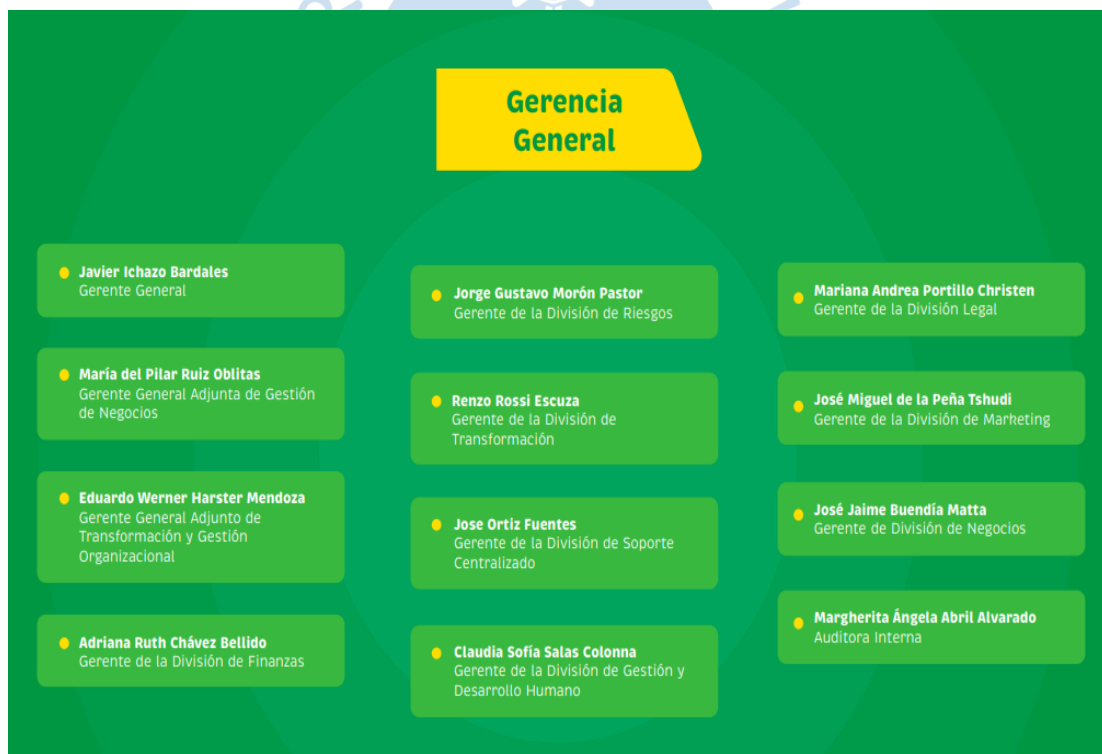


**Anexo A. Organigrama de Caja Piura**

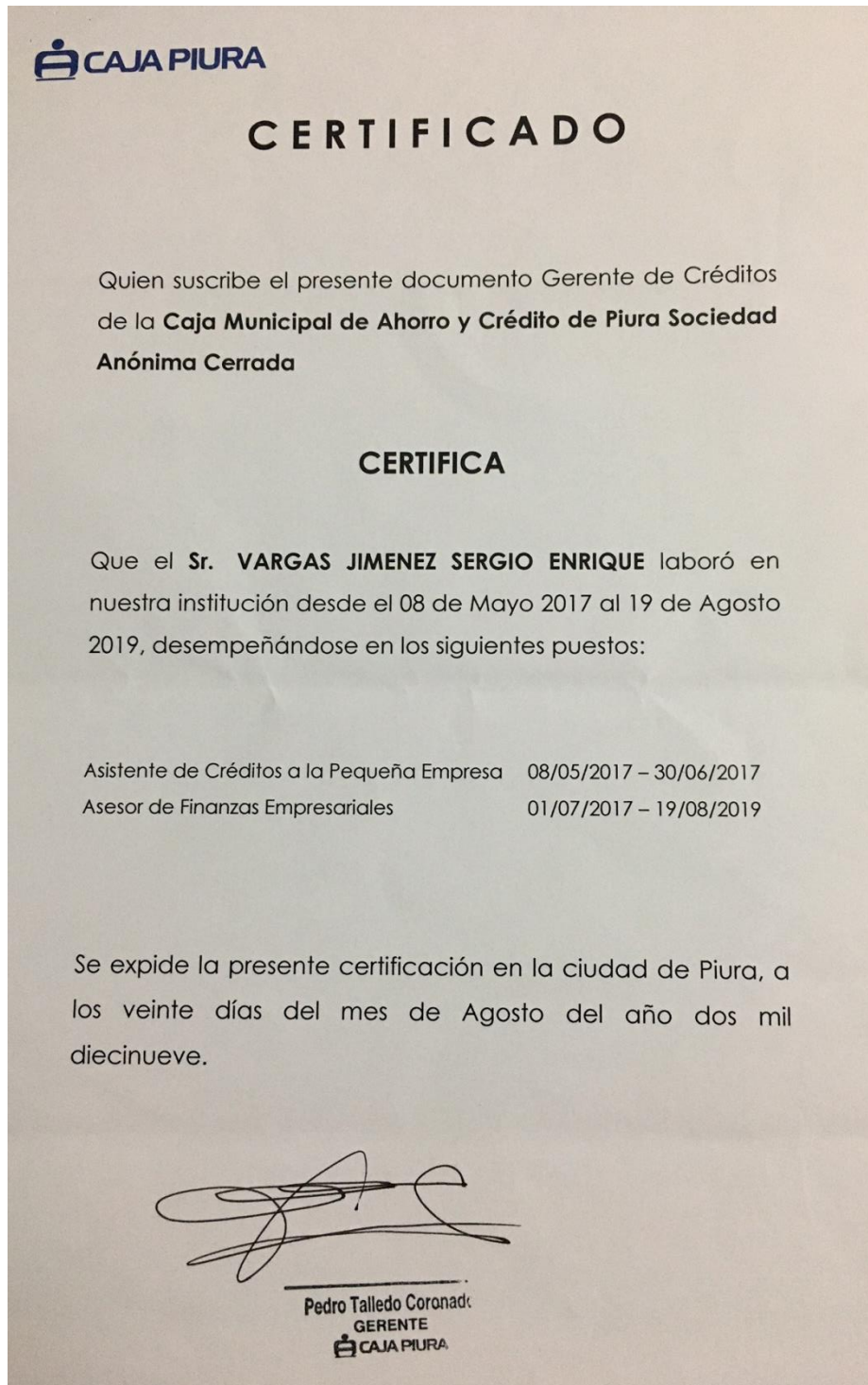


*Nota. División del organigrama de Caja Piura. Gráfico tomado de “Aplicación de la Metodología Integradora de Procesos Empresariales con Balanced Scorecard y NTIC” para mejorar la gestión del área de operaciones de la Caja Piura CMAC PIURA S.A de la ciudad de Chiclayo”, Castro, Camacho, Portilla ,2010.*

## Anexo B. Organigrama de Mibanco



*Nota.* Organigrama de Mibanco Directorio y Gerencia General. Imágenes tomadas de la *Memoria Anual, 2019, Mibanco.*

**Anexo C. Constancia de trabajo – Caja Piura**

*Nota.* Constancia de Trabajo entregado a autor por su labor en Caja Piura, 2019, Caja Piura.

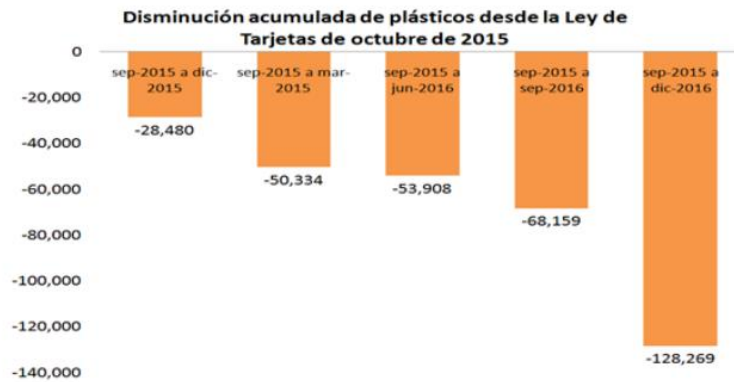
#### Anexo D. Instituciones financieras

Grupo	Criterio	Entidades
4 Bancos Grandes	Bancos con mayor nivel de activos	Banco de Crédito, Banco BBVA, Scotiabank e Interbank
EE. MYPE	Créditos MYPE > 50% cartera directa total	Edpyme Credivisión, CRAC Los Andes, Compartamos Financiera, Financiera Proempresa, Mibanco, CRAC Señor de Sipán, Financiera Confianza, Edpyme Alternativa, CMAC Paita, Financiera Credinka, CMAC Del Santa, CMAC Arequipa, CMAC Sullana, CMAC Tacna, CMAC Ica, CRAC Prymera, CRAC Raiz, CMAC Huancayo, CMAC Piura, CMAC Trujillo, CMAC Cusco, CRAC Incasur, Financiera Qapaq, CMAC Maynas, CRAC Del Centro, Edpyme Acceso Crediticio y CMCP Lima
No Minoristas	Créditos no minoristas > 50% cartera directa total	Citibank, Banco ICBC, Banco Santander, Banco Interamericano de Finanzas, Banco Pichincha, Banco GNB y Bank of China
EE. Consumo	Créditos de consumo > 50% cartera directa total	Banco Ripley, Banco Azteca del Perú, CRAC Cencosud Scotia, Edpyme GMG, Edpyme Inversiones La Cruz, Banco Falabella, Edpyme Progreso, Financiera Oh, Edpyme BBVA Consumer Finance, Edpyme Santander, Crediscotia Financiera, Banco de Comercio, Financiera Efectiva y Mitsui Auto Finance
Resto		Edpyme Micasita y América Financiera

*Nota.* Cantidad de Instituciones financieras en el Perú. Adaptado de la publicación *Evolución del Sistema Financiero, 2020*, Superintendencia de Banca y Seguros.



**Anexo E. Disminución de tarjetas de crédito por la imposición de tope a la tasa interés en Paraguay.**



Banco Central de Paraguay.

*Nota.* Disminución de plásticos por la ley de tarjetas en 2015.  
Tomada de *Impacto del control de las tasas de interés en Latinoamérica, 2015*, Banco Central de Paraguay, ASBANC.

