

Créditos en el Perú:

estudios científicos sobre acceso,
gestión financiera,
educación financiera
y amortización

Compilador
Juan Pablo Francisco
Barturen Cabrera



**FONDO
EDITORIAL
UNF**

Juan Pablo Francisco Barturen Cabrera
(Compilador)

**Créditos en el Perú:
estudios científicos sobre acceso,
gestión financiera,
educación financiera
y amortización**



**FONDO
EDITORIAL
UNF**

Créditos en el Perú: estudios científicos sobre acceso, gestión financiera, educación financiera y amortización

Compilador:

Juan Pablo Francisco Barturen Cabrera

Editado por:

Universidad Nacional de Frontera

Fondo Editorial

Av. San Hilarión N° 101 Otr. Urb. POP. Villa Perú Canadá

(Zona Expansión Urbana, Margen Izquierda)

Piura - Perú

1a. edición digital - marzo 2026

Depósito Legal N° 2026-02675

ISBN: 978-612-49570-4-8

Libro digital disponible en:

<https://editorial.unf.edu.pe/fonedi>

Corrección de estilo y diagramación:

Gaby Fuentes Chávez

Créditos en el Perú: estudios científicos sobre acceso, gestión financiera, educación financiera y amortización

Primera Edición: marzo 2026

© **Copyright 2026, Fondo Editorial de la Universidad Nacional de Frontera**

Av. San Hilarión N° 101 / Sullana, Piura, Perú

Teléfono: (073) 215861

Correo electrónico: fondoeditorial@unf.edu.pe

www.unf.edu.pe

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2026-02675

ISBN versión digital (ebook) N° 978-612-49570-4-8

DOI: 10.57063/FONEDI-UNF-978-612-49570-4-8

Libro revisado por Pares Evaluadores

Citar como:

Barturen Cabrera, J. (2026). Créditos en el Perú: estudios científicos sobre acceso, gestión financiera, educación financiera y amortización. Fondo Editorial de la Universidad Nacional de Frontera. <https://0.57063/FONEDI-UNF-978-612-49570-4-8>



La presente obra ha sido evaluada mediante el sistema de revisión por pares bajo la modalidad de doble ciego, garantizando la imparcialidad y el rigor académico del proceso editorial. Para cualquier información adicional relacionada con el procedimiento de evaluación, los interesados podrán comunicarse directamente con la editorial.

Todos los derechos se encuentran reservados conforme al Decreto Legislativo N.º 822 – Ley sobre el Derecho de Autor y a los tratados internacionales suscritos por el Perú. Se prohíbe la reproducción, distribución, comunicación pública o transformación total o parcial de la obra por cualquier medio, sin autorización previa y escrita del titular de los derechos, bajo responsabilidad conforme a ley. Se permite la cita con fines académicos, siempre que se indique la fuente.

Las opiniones, interpretaciones y conclusiones expresadas en el trabajo son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente la posición institucional ni comprometen la responsabilidad de la editorial.

Índice

Prólogo	5
Introducción	7
Factores que influyen en el acceso a créditos hipotecarios: un estado del arte de los últimos 5 años	9
El crédito comercial como herramienta estratégica para la gestión financiera de las MIPYMEs en el Perú: análisis legal, teórico y comparativo	45
Programas de amortización en créditos hipotecarios en el Perú, un estado del arte de los últimos 5 años	69
El acceso al crédito vehicular en el Perú	97
Relación entre la educación financiera y el uso del crédito personal: una revisión conceptual.....	129

Prólogo

En el estudio de las ciencias económicas y financieras, el crédito representa una herramienta esencial para dinamizar la actividad económica y promover el bienestar social. Comprender su funcionamiento, sus implicancias y su regulación resulta clave no solo para quienes participan del sistema financiero, sino también para quienes investigan o diseñan políticas públicas orientadas al desarrollo inclusivo.

En el Perú, el acceso al crédito –en sus diversas formas: personal, vehicular, hipotecario y comercial– ha evolucionado significativamente en las últimas décadas. No obstante, este proceso ha estado acompañado de importantes retos estructurales, como la informalidad, las desigualdades territoriales, el limitado acceso a información financiera clara y la baja bancarización en amplias zonas del país.

Este libro, conformado por una serie de artículos realizados y organizados cuidadosamente por los estudiantes del III ciclo de la Escuela Profesional de Ingeniería Económica de la Universidad Nacional de Frontera, constituye un valioso aporte a la comprensión crítica del crédito en el contexto peruano. A partir de un enfoque riguroso y actualizado, se analizan los principales productos crediticios desde la óptica normativa, operativa y social, con especial énfasis en la regulación establecida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el marco de funcionamiento del sistema financiero nacional.

La claridad metodológica y la accesibilidad del lenguaje utilizado hacen de esta obra un recurso útil tanto para estudiantes y docentes universitarios, como para profesionales del sector financiero y responsables de programas de inclusión financiera. Asimismo, su pertinencia para el análisis de la realidad económica del país la convierte en una herramienta útil para el debate académico y el desarrollo de investigaciones aplicadas.

Desde la Universidad Nacional de Frontera, institución comprometida con el conocimiento científico y el desarrollo regional, saludamos la publicación de este trabajo, que sin duda contribuirá a fortalecer la educación financiera y la toma de decisiones responsables en un ámbito tan determinante como es el acceso al crédito.

Introducción

El crédito, en sus distintas formas, se ha convertido en una herramienta fundamental para impulsar los sueños y proyectos de millones de peruanos. Ya sea para adquirir una vivienda, comprar un vehículo, financiar un negocio o cubrir necesidades personales, el acceso al financiamiento representa una vía concreta hacia el desarrollo económico y social. Sin embargo, también plantea retos que requieren una comprensión clara de su funcionamiento, condiciones y consecuencias.

Este libro reúne una serie de artículos que abordan, de manera accesible y analítica, los principales tipos de crédito en el Perú: el crédito vehicular, el crédito hipotecario, el crédito comercial y el crédito personal. Cada artículo ha sido elaborado considerando la dinámica particular del sistema financiero peruano, los cambios regulatorios, las tendencias del mercado y la realidad económica de los usuarios.

Lejos de ser un tratado técnico, esta obra busca acercar al lector a temas clave del crédito desde una perspectiva práctica y contextualizada. En cada uno de los capítulos independientes, pero conectados por una línea temática común, se analizan los beneficios y riesgos de los tipos de financiamiento, los requisitos que exigen las entidades financieras, las tasas de interés predominantes, y los derechos que asisten a los consumidores frente al sistema financiero.

Asimismo, se incorporan reflexiones sobre los desafíos estructurales que enfrentan muchos peruanos para acceder al crédito formal, como la informalidad laboral, la baja educación financiera o la limitada presencia de instituciones bancarias en zonas rurales.

Este compendio de artículos no solo está dirigido a quienes desean informarse antes de tomar una decisión financiera importante, sino también a estudiantes, profesionales, emprendedores y ciudadanos interesados en comprender mejor el rol del crédito en el contexto económico del país.

Esperamos que este libro contribuya a fortalecer la educación financiera en el Perú, promoviendo un uso responsable, estratégico e informado del crédito como herramienta de crecimiento y bienestar.

Factores que influyen en el acceso a créditos hipotecarios: un estado del arte de los últimos 5 años

Erick Joel Calvo Paiva, Mariajose Jacqueline Escobedo Castillo,
Dayron Fabricio Jacinto Guevara, Christian Aldair Vilela Sunci3n,
Lesly Elizabeth Villareyes Vilchez

El acceso al crédito hipotecario está condicionado por múltiples variables interrelacionadas que operan en distintos niveles. Desde la perspectiva económica, la solvencia del solicitante emerge como factor primordial, donde los ingresos estables, el ahorro previo y el nivel de endeudamiento configuran los principales criterios de evaluación (BBVA, 2025; Colombelli, 2022; Martínez, 2022). Desde el perfil social, la estabilidad laboral, con contratos indefinidos y antigüedad en el empleo, incrementan significativamente las probabilidades de aprobación (Martínez, 2022). La edad del solicitante opera como variable restrictiva, con entidades que limitan el acceso a personas mayores de 75 años al finalizar el plazo del crédito (López, 2022). Estudios del Banco Interamericano de Desarrollo (2023) revelan persistentes brechas de género, donde las mujeres requieren mayores ingresos y niveles educativos para acceder a financiamiento hipotecario en condiciones similares a los hombres. Es así que la educación financiera emerge como variable transversal crítica, donde la falta de conocimiento sobre productos crediticios conduce a decisiones subóptimas.

Asimismo, el acceso a créditos hipotecarios a nivel internacional se ha visto afectado por crisis inflacionarias, entre otros factores. Según Infobae (2025), el sistema de créditos hipotecarios en Argentina atraviesa una fase de inestabilidad

debido al escenario inflacionario; ante esta situaci3n, el sistema financiero ha optado por dejar de ofrecer cr3ditos a tasas fijas y ha reducido los plazos de pago, lo que ha disminuido significativamente la adquisici3n de cr3ditos en el pa3s. Tambi3n, en Estados Unidos la accesibilidad a los cr3ditos hipotecarios se ha visto limitada porque muchos solicitantes no cumplen con los requisitos de ingresos m3nimos establecidos por el sistema financiero norteamericano. Escenarios que reflejan los desaf3os globales en el mercado hipotecario, donde factores econ3micos y pol3ticas crediticias restrictivas est3n dificultando el acceso a la vivienda en diferentes regiones.

A nivel nacional, el acceso a cr3ditos hipotecarios enfrenta importantes barreras para ciertos grupos poblacionales. Seg3n C3ceres (2023), trabajadores informales (que representan el 72% de la fuerza laboral) quedan excluidos por no cumplir con los requisitos de ingresos m3nimos (S/ 1500 mensuales) ni contar con historial crediticio. Tambi3n los j3venes enfrentan dificultades, pues solo el 35% tiene contratos formales que les posibilita acceder a financiamiento, a pesar de programas como Mi Vivienda. Los trabajadores independientes, aunque cuenten con ingresos, suelen recibir tasas m3s altas (hasta 15% TEA [Tasa Efectiva Anual]) por ser considerados de mayor riesgo, mientras que la poblaci3n rural enfrenta limitaciones por la concentraci3n del 80% de los cr3ditos en zonas urbanas como Lima y Arequipa. Esta situaci3n deja fuera del mercado formal de vivienda a amplios sectores de la poblaci3n peruana, perpetuando las desigualdades en el acceso a la propiedad.

A nivel local, el acceso a cr3ditos hipotecarios muestra un panorama contrastante. Seg3n Infobae (2025), la zona urbana de Piura ciudad concentra el 80% de los cr3ditos, con una oferta activa de entidades como Caja Piura que ofrece tasas desde 7.7% para trabajadores formales. Sin embargo, los agricultores y comerciantes informales de las zonas rurales enfrentan serias dificultades: aunque algunas cajas realizan evaluaciones flexibles de ingresos, los montos aprobados suelen ser insuficientes para adquirir viviendas en la ciudad, donde los precios han aumentado un 15% interanual (Infobae, 2025). Esta situaci3n ha generado que muchas familias opten por la autoconstrucci3n en terrenos perif3ricos, pese a la

falta de servicios básicos en estas áreas, profundizando así la segregación urbana en la región.

Reiteramos, existen múltiples factores que influyen en el acceso a créditos hipotecarios muchos de estos pueden ser legales, macroeconómicos, pero los más marcados son los que limitan a grupos sociales. En consecuencia, nos preguntamos ¿cuáles son los factores que influyen en el acceso a créditos?, ¿existe literatura científica pertinente sobre el tema?, ¿qué tanta literatura científica sobre el tema existe?

Por lo tanto, la tarea es recopilar y revisar literatura científica pertinente sobre los factores que influyen en el acceso a créditos hipotecarios. El objetivo general es establecer el estado del arte del tema y, como objetivos específicos, determinar qué factores influyen en el acceso a los créditos hipotecarios; cuáles tienen mayor presencia en el sistema financiero peruano y segmentar estos factores que influyen en el acceso a créditos hipotecarios.

La investigación se justifica metodológicamente al ofrecer una revisión sistemática de literatura en un escenario actual con carencia de información relevante sobre la temática, aportando un marco estructurado para el análisis. Teóricamente, adquiere relevancia al identificar y analizar los factores que influyen en el acceso a créditos hipotecarios, sentando las bases para nuevas teorías y enriqueciendo esta línea de investigación. Socialmente, su justificación radica en brindar información valiosa y pertinente a la comunidad civil, facilitando una mejor comprensión de los determinantes que condicionan el acceso al financiamiento hipotecario. Asimismo, en el ámbito práctico, el estudio cobra importancia por su contribución a la investigación científica a largo plazo, al ser una fuente de referencia para futuros trabajos académicos, promoviendo la generación de nuevos conocimientos y el desarrollo de investigaciones que amplíen y profundicen esta temática. De este modo, el estudio no solo cubre un vacío en la literatura existente, sino que también establece un precedente para investigaciones posteriores, tanto en el ámbito teórico como en el aplicado.

Estado del arte

Antecedentes internacionales

- Caputo et al. (2025), en San Mart3n, Argentina, publica su trabajo titulado: «Retrospectiva sobre cr3ditos hipotecarios en UVA», que tiene por objetivo analizar los factores que afectan estos cr3ditos, analizar sus riesgos y la posibilidad de que evolucionen de manera asim3trica; para lo cual, aplicaron una metodolog3a cualitativa y cuantitativa bajo el dise1o de investigaci3n descriptivo correlacional, mediante un enfoque de investigaci3n cualitativo, de an3lisis documental, abordando fuentes primarias; en una poblaci3n conformada por los hipotecados UVA, con una muestra de 45 participantes. Como resultados, solo un 22% cree que no contaba con toda la informaci3n necesaria al momento de tomar el cr3dito, que su promedio general de satisfacci3n fue de 2.3; m3s del 70% creen que las medidas paliativas implementadas por los gobiernos para minimizar el impacto de la inflaci3n en los hipotecados UVA fueron insuficientes; el 80% indica trabajar en relaci3n de dependencia (Caputo et al., 2025). Concluyen, los autores, que los cr3ditos hipotecarios en UVA ofrecen una soluci3n parcial al d3ficit habitacional argentino; un tipo de financiaci3n, en un contexto donde esta es la 3nica opci3n disponible en la modalidad de cr3dito hipotecario, trasladan hacia el tomador un costo elevado, sirvi3ndose de un negocio financiero de alta rentabilidad a largo plazo para los bancos ofertantes, que no informan correctamente de qu3 modo se indexar3 el saldo de la deuda otorgando ejemplos num3ricos para que personas no id3neas en finanzas puedan comprenderlo; la relaci3n cuota-ingreso no evolucion3 de manera uniforme entre los distintos sectores salariales analizados (Caputo et al., 2025).
- Sotelo et al. (2024), en Bogot3 Colombia, mediante su investigaci3n: «An3lisis del comportamiento del consumidor de cr3ditos hipotecarios de vivienda de inter3s social y prioritario en Colombia, a partir de la variaci3n de la tasa de intervenci3n del Banco de la Rep3blica en los periodos de 2015 al 2023», analizaron el comportamiento del consumidor de cr3ditos hipotecarios de

vivienda de interés social (VIS) y prioritario (VIP); mediante un enfoque cuantitativo, de tipo no experimental y de carácter correlacional, en una población de ciudadanos que adquirieron compromisos financieros; de la cual quedaron como muestra las personas a las que se les otorgó créditos para viviendas VIS y VIP entre 2015 y 2023. Sotelo et al. (2024) identificaron que los hogares de menores ingresos se vieron más influenciados por factores como el respaldo económico o apoyo para la compra de vivienda, así como por la estabilidad de ingresos para cumplir con las obligaciones financieras; determinaron que la variación de la tasa de intervención del Banco de la República no afectó directamente la decisión de los consumidores para adquirir créditos hipotecarios VIS y VIP.

- Pamplona y Cano (2020), en Medellín, Colombia, su estudio: «Adquisición de créditos hipotecarios en las entidades bancarias de la ciudad de Medellín», tiene por objetivos identificar los tipos de crédito hipotecario ofrecidos por las entidades financieras, caracterizar los requisitos exigidos para su adquisición, analizar los beneficios y riesgos percibidos por los usuarios, y determinar los costos adicionales asociados al proceso de adquisición. Aplicaron una metodología concerniente a un enfoque descriptivo con un diseño no experimental de tipo transeccional, mediante la aplicación de encuestas, en una población conformada por habitantes de estratos 2 y 3 de la Comuna 7 (Robledo) de la ciudad de Medellín; la muestra, de 177 personas, se seleccionó de manera no probabilística (Pamplona & Cano, 2020). En sus resultados, la mayoría prefieren los créditos hipotecarios a tasa fija (87.6%), pero existe un alto desconocimiento sobre las diferencias entre modalidades de pago (UVR y pesos), así como sobre los costos adicionales involucrados en la adquisición del crédito; además, un porcentaje significativo consideró insuficiente la financiación del 70% del valor de la vivienda por parte de las entidades bancarias, debido a la falta de capacidad de ahorro previo para la cuota inicial (Pamplona & Cano, 2020). Consideran, los investigadores que, aunque muchos ciudadanos de Medellín tienen la capacidad de asumir créditos hipotecarios, no acceden a ellos debido a la falta de información adecuada proporcionada por las instituciones financieras y el gobierno; y, la necesidad de fortalecer la

cultura financiera en la poblaci3n, fomentar el h3bito del ahorro, y mejorar la comunicaci3n de los proyectos y productos crediticios a trav3s de medios m3s accesibles y directos (Pamplona & Cano, 2020).

- Hern3ndez y Pel3ez-Figuera (2024), en Manizales-Colombia, presentan su investigaci3n: «Comportamiento de los cr3ditos hipotecarios en Colombia durante el 2018-2023: Tasas vs desembolsos», cuyo objetivo es analizar el impacto de las fluctuaciones en las tasas de inter3s en los desembolsos de cr3ditos de vivienda en Colombia durante el periodo 2018-2023, evaluando tanto el mercado de viviendas de inter3s social (vis) como el de viviendas No vis. La metodolog3a incluye la divisi3n de los datos en tres periodos distintos: prepandemia, pandemia y postpandemia, con un total de 64 datos analizados; a trav3s de estadísticas descriptivas y an3lisis correlacionales (Hern3ndez & Pel3ez-Figuera, 2024). Encuentran que la tasa de inter3s tuvo una mayor influencia en los desembolsos tipo vis durante el periodo de pandemia, lo que plantea importantes implicaciones para la pol3tica monetaria y el mercado hipotecario en Colombia, especialmente en la evaluaci3n de los efectos de una tasa de inter3s elevada a largo plazo; pese a que la tasa de inter3s es un elemento clave a la hora de establecer el precio real de una vivienda, el mercado hipotecario ha vivido momentos de gran tensi3n: en la etapa prepandemia las tasas de las viviendas No vis eran inferiores a las de tipo vis y, adem3s, la capacidad adquisitiva en el pa3s ha sido hist3ricamente baja con respecto a otros pa3ses; durante el periodo de pandemia, se evidenci3 bastante inestabilidad econ3mica y niveles de desempleo superiores a los de los periodos de prepandemia, lo que tambi3n incidi3 en la capacidad de adquisici3n de cr3ditos; la postpandemia se ha visto permeada por otros sucesos como el primer a3o de recesi3n econ3mica e inflaci3n superior a un d3gito, el aumento de los precios de los insumos, la incertidumbre pol3tica y financiera, las dificultades en el acceso a subsidios y a las viviendas tipo No vis, que tradicionalmente son las que mayores desembolsos han generado; pese a la relevancia de la tasa de inter3s, se identifica que si bien la tasa de inter3s tiene la percepci3n de ser una de las variables de mayor injerencia a la hora de adquirir un cr3dito hipotecario, por s3 sola no tiene efectos significativos en el comportamiento de este mercado,

pues existen otras variables que tienen incidencia, tales como el desempleo, el IPC, la inflación y la tasa de interés, los ingresos del hogar, la localidad de la vivienda, entre otras (Hernández & Peláez-Figuera, 2024).

- Estévez (2022), en México, titula su estudio: «Análisis comparativo del crédito hipotecario otorgado por el INFONAVIT y la banca comercial para la adquisición de una vivienda en México», con el objetivo principal de crear escenarios hipotecarios comparativos que permitan evaluar las ventajas y desventajas de los créditos ofrecidos por el INFONAVIT versus la banca comercial tradicional; en cuyo caso, utiliza un diseño metodológico mixto, combinando técnicas cuantitativas para el análisis de datos hipotecarios con enfoques cualitativos para la caracterización del perfil de los solicitantes; así como, la data oficial de INFONAVIT, bancos e instituciones de vivienda mexicanas (Estévez, 2022). La población es constituida por los diversos productos financieros del INFONAVIT y la banca comercial; mientras que la muestra corresponde a los créditos hipotecarios ofrecidos por las entidades anteriormente mencionadas de donde se recopilaron y procesaron variables claves definidas, incluyendo tasas de interés, plazos, montos de crédito y requisitos de elegibilidad, entre otros parámetros relevantes (Estévez, 2022). Los principales hallazgos le permitieron establecer a Estévez (2022), las bases comparativas medibles entre los diferentes productos hipotecarios, identificando patrones significativos en cuanto a accesibilidad, costos financieros a largo plazo y adecuación a los perfiles socioeconómicos de los solicitantes; asimismo, contar con una herramienta efectiva para la toma de decisiones informadas por parte de los potenciales adquirentes de vivienda; destaca, además, que el INFONAVIT es la institución con los costos iniciales más bajos al contratar un crédito hipotecario, lo que representa una ventaja para quienes buscan financiar su vivienda con desembolsos iniciales reducidos. No obstante, al analizar el costo financiero total, la banca comercial ofrece condiciones más favorables al generar un monto menor en intereses acumulados durante el plazo del crédito, beneficiando así a aquellos clientes que priorizan minimizar el gasto total por intereses a largo plazo (Estévez, 2022).

- Manzilati et al. (2022), en Indonesia, reportan el trabajo «Análisis de los factores que afectan el acceso al crédito y su impacto en el bienestar», en comunidades pesqueras de bajos ingresos. La investigación consistió en analizar los servicios crediticios como mecanismo para reducir la pobreza, enfocándose específicamente en el sector pesquero. Con la técnica de la encuesta y, como herramienta, cuestionarios que se aplicaron a pescadores de los distritos de Malang y Probolinggo, se recogieron datos que se procesaron por medio de pruebas estadísticas descriptivas, modelos logit de variable instrumental (IV) y regresión de cambio endógeno (Manzilati et al., 2022). Los autores encuentran que variables como la edad, el nivel educativo y la pertenencia a grupos organizados de pescadores influyen significativamente en el acceso al crédito; por el contrario, la experiencia en la actividad pesquera y el tamaño de la embarcación no mostraron efectos relevantes; en cuanto al impacto en el bienestar, revelan que los hogares con acceso a crédito formal incrementaron sus ingresos entre un 33.8% y un 44.4% en comparación con aquellos sin acceso a financiamiento; llegando a la conclusión que el acceso al crédito constituye un factor determinante para mejorar los niveles de bienestar en comunidades pesqueras, subrayando que es fundamental contar con políticas crediticias inclusivas que consideren las características específicas de este sector productivo (Manzilati et al., 2022).
- Grosz et al. (2023), en Hungría, realizaron un estudio: «Mejorar el acceso al crédito para quienes compran una vivienda por primera vez mediante medidas basadas en el prestatario»; analizando, previamente, cómo el rápido incremento en los precios de las viviendas –que triplicó los requerimientos de pago inicial entre 2014 y 2022– afectó desproporcionadamente a los compradores primerizos menores de 35 años sin apoyo familiar. Los investigadores examinaron el impacto de las medidas crediticias basadas en el prestatario (BBM), identificando que las restricciones actuales generan barreras significativas para el acceso a la vivienda; destacaron que, aunque estas medidas buscan mantener la estabilidad del sistema financiero, su aplicación uniforme puede excluir a compradores jóvenes solventes pero sin recursos familiares; como alternativa, sugieren considerar esquemas diferenciados que equilibren la protección del

sistema bancario con la necesidad de promover el acceso a la vivienda, particularmente en lo relativo a los requisitos de pago inicial; consideran importante evaluar periódicamente estos instrumentos de política crediticia, tomando en cuenta tanto los indicadores macroprudenciales como los efectos sociales en distintos grupos de población (Grosz et al., 2023).

Antecedentes nacionales

- Robles (2021), en su investigación: «Determinantes de acceso al crédito en el Perú: Evidencia a nivel de personas», profundiza en la comprensión de las variables determinantes en el acceso al crédito en el Perú, aproximado por la decisión de los individuos de solicitar un crédito, ya sea en el mercado formal o no formal y también, examinar la interacción entre ambos mercados para determinar si actúan de manera complementaria o sustituta. Para ello, toma información de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros 2015-2016 y brinda un aporte metodológico ya que aborda el primer objetivo empleando un modelo probit en dos etapas (Heckman Probit), que permite lidiar con el sesgo de selección, ya que quienes percibieron una necesidad de crédito son los que decidieron solicitarlo; luego, utiliza un probit bivariado, que permite modelar la participación en el mercado formal y no formal considerando que ambas decisiones están interrelacionadas, para evaluar la interacción (Robles, 2021). Encuentra que la probabilidad de que una persona necesite crédito en cualquiera de los mercados es de 64%; en cuanto a la solicitud de crédito identifica que, a menor tiempo hacia una oficina del sistema financiero, la probabilidad de solicitar un crédito formal (no formal) es menor (mayor) y que los individuos con mayor conocimiento financiero, poder adquisitivo y que requieren financiar créditos con fines vehiculares o de vivienda, tienen más probabilidad de solicitar crédito formal; asimismo, identifica que el mercado de crédito formal y no formal presentan cierto grado de sustitución, dando luces de algún grado de competencia entre ambos mercados, especialmente en el financiamiento de necesidades de consumo (Robles, 2021). Como conclusiones, Robles (2021) sostiene que en el Perú el acceso al crédito formal aún es limitado, especialmente para sectores vulnerables, debido a barreras geográficas,

socioecon3micas y de conocimiento financiero, mientras que el mercado formal y no formal de cr3dito funcionan mayormente como sustitutos, ya que muchas personas recurren al cr3dito no formal ante las dificultades para acceder al cr3dito formal.; lo que hace esencial implementar pol3ticas que mejoren la inclusi3n financiera y faciliten el acceso al cr3dito formal para impulsar el desarrollo econ3mico y la reducci3n de la exclusi3n financiera en el pa3s.

- Herrera (2025) desarrolla una investigaci3n para reducir tiempos de atenci3n y mejorar la experiencia del cliente, la titula: «Optimizar la gesti3n de compra y venta de cr3ditos hipotecarios en la Notar3a Fernandini»; en la que analiza los procesos actuales, identifica 3reas clave como la gesti3n documental, comunicaci3n y capacitaci3n del personal con la finalidad de implementar un sistema de gesti3n documental que centralice informaci3n, permita la actualizaci3n 3gil de documentos, y env3e alertas autom3ticas a los clientes sobre el avance de sus tr3mites. Mediante un portal en l3nea, que brinda acceso al estado de las solicitudes, mejora la transparencia y reduce consultas en un 50%; estas medidas han disminuido el tiempo de procesamiento de cr3ditos en un 40% y aumentado la satisfacci3n del cliente en un 30%; para garantizar el uso eficiente de estas herramientas, se capacit3 al personal mediante sesiones pr3cticas y estrategias de atenci3n al cliente, logrando una reducci3n del 30% en quejas y un incremento en la satisfacci3n general; adem3s, se realizaron entrevistas a empleados y clientes, revelando que la tecnolog3a y la comunicaci3n mejorada han sido clave para una experiencia m3s 3gil y transparente. (Herrera, 2025). Sus resultados evidencian que estas innovaciones han optimizado la gesti3n de cr3ditos hipotecarios, fortaleciendo la relaci3n con los clientes y mejorando tanto la eficiencia como la transparencia; concluye en que la optimizaci3n de la gesti3n de compra y venta de cr3ditos hipotecarios en la notar3a ha sido un 3xito, gracias a la integraci3n de tecnolog3as innovadoras y a la mejora de procesos operativos clave; sin embargo, es fundamental continuar evaluando y adaptando las herramientas implementadas, promoviendo una mejora continua tanto en a eficiencia interna como en la experiencia del cliente (Herrera, 2025).

- Ríos (2019) investiga y presenta: «Propuesta de mejora para el proceso de evaluación y desembolso de créditos hipotecarios de una empresa del Sector Financiero», para el sector financiero peruano, específicamente, el Banco de Crédito del Perú (BCP), entidad que ha determinado que el tiempo de ciclo de este proceso es 16 días; no obstante, a través de los análisis realizados, identifica que existe un gran número de operaciones sobrepasan el tiempo, lo que genera la marcha de clientes a otras empresas del sector financiero y reduce la rentabilidad de la empresa. Por tanto, aplica diversas herramientas de ingeniería y, a partir de un análisis profundo, identificó las causas principales de estas demoras y diseña una propuesta de mejora basada en metodologías eficientes y prácticas (Ríos, 2019). Aunque los resultados aún son teóricos, esta propuesta ofrece un camino realista y valioso para agilizar el proceso, recuperar la confianza de los clientes y fortalecer la competitividad del banco en un mercado cada vez más exigente; es decir, Ríos (2019) no solo plantea una solución técnica, sino que también busca poner al cliente en el centro y hacer más humana la experiencia financiera.
- López y Santiago (2024) presentan un proyecto de investigación denominado «Optimización de la gestión de aprobación de créditos hipotecarios de un banco peruano a través de la metodología Lean», cuya metodología está orientada a la mejora de procesos, busca reducir tiempos de respuesta, optimizar el flujo de trabajo y, especialmente, incrementar la satisfacción del cliente; mediante la revisión de los antecedentes relacionados con la implementación de Lean en el sistema bancario y su impacto en la optimización de procesos. López y Santiago (2024) explican el problema abordado a través de la definición de sus variables; emplea diversas fuentes externas, como artículos, sitios web y libros académicos, para recopilar información sobre la problemática; a lo que suma entrevistas para determinar cuál de las propuestas planteadas es la más adecuada para implementar, tomando como base el conocimiento y la experiencia de los entrevistados, así como los factores clave: deseabilidad, factibilidad y viabilidad. Concluyen que el uso de la metodología Lean es favorable para reducir los tiempos en el proceso de créditos, lo cual contribuye a mejorar la satisfacción

del cliente (López & Santiago, 2024). Lo que está alineado con lo señalado en los antecedentes de la investigación.

- Cáceres (2023) analiza en su estudio: «Problemas en los créditos hipotecarios y desarrollo del sector inmobiliario por el ejercicio abusivo del sistema financiero», en una investigación básica, correlacional y sociológica-funcional, de diseño cualitativo; en la población de 100 individuos del sector inmobiliario, sector financiero y consumidores; la selección de la muestra se realizó de manera probabilística aleatoria simple. Cáceres (2023) establece que los altos intereses y cobros abusivos asociados a los créditos hipotecarios limitan significativamente el acceso a la vivienda, afectando especialmente a los sectores de bajos ingresos, y desincentivando el desarrollo del sector inmobiliario formal; concluye en la necesidad prioritaria de establecer límites legales a las tasas de intereses activas aplicadas por las entidades financieras en créditos hipotecarios, con el fin de evitar prácticas abusivas, promover un desarrollo inmobiliario equitativo y garantizar el derecho fundamental a una vivienda adecuada y digna para todos los ciudadanos peruanos.
- Meléndez (2023) presenta un artículo de investigación jurídica denominado «La figura del título de crédito hipotecario negociable como alternativa para el acceso a créditos hipotecarios», en el que analiza su impacto, aplicabilidad y eficiencia en el sistema legal peruano como herramienta para dinamizar el mercado crediticio inmobiliario; utilizando una metodología de tipo cualitativa, exploratoria y documental, con un diseño descriptivo y normativo, esta investigación se fundamentó en el análisis doctrinario, jurisprudencial y legislativo, empleando técnicas de recopilación bibliográfica y análisis normativo. Según Meléndez (2023), el título de crédito hipotecario negociable constituye una figura con potencial para facilitar el acceso al crédito hipotecario al simplificar trámites, reducir costos notariales y registrales, y ampliar la posibilidad de negociación ante entidades financieras; además, concluye que su implementación efectiva es una alternativa viable para mejorar las condiciones de acceso al financiamiento de vivienda, siempre que se promueva una mayor difusión, estandarización de procedimientos y capacitación de los operadores jurídicos y financieros involucrados.

Metodología

La presente investigación tiene un enfoque mixto, de carácter descriptivo, empleando el diseño de revisión sistemática de la literatura científica. Al tratarse de un estado del arte, no se trabajamos con datos estadísticos directos ni con estudios de campo, sino con fuentes bibliográficas relevantes, extraídas de repositorios académicos y científicos que permiten analizar, sintetizar y comparar los hallazgos en relación con los factores que inciden en el acceso a los créditos hipotecarios.

Para la elaboración de este estudio, seleccionamos artículos científicos, tesis académicas, informes de organismos financieros y documentos técnicos publicados en los últimos cinco años (2020-2025). El proceso de búsqueda lo efectuamos en bases de datos reconocidas como Scopus, RedALyC, Scielo, Dialnet, Google Scholar, entre otras; considerando como criterios de selección la pertinencia temática, el rigor metodológico y la actualidad de las publicaciones; para los efectos, utilizamos palabras clave: crédito hipotecario, acceso a la vivienda, factores financieros, requisitos crediticios, sistema bancario, primer hogar, condiciones socioeconómicas, entre otras; combinadas, para optimizar los resultados de búsqueda; dándole prioridad a los estudios que abordan realidades latinoamericanas, especialmente la peruana, dada la relevancia contextual de la problemática.

Debemos resaltar que esta revisión no se basó en datos empíricos recogidos por los autores, sino en la sistematización y análisis de literatura secundaria existente, lo que implica un enfoque netamente documental. Así, se garantiza una visión integral, reflexiva y argumentada sobre las principales condiciones que determinan el acceso al crédito hipotecario en el contexto contemporáneo.

Resultados

Crédito hipotecario Mi Vivienda

Tabla 1

Comparación de los requisitos del crédito hipotecario Mi Vivienda de entidades financieras en el sistema peruano

Entidad Financiera	Requisitos
BBVA	<ul style="list-style-type: none">• Ser mayor de 18 años.• No contar con una vivienda.• Aportar una cuota inicial mínima del 7.5% del valor de la vivienda de hasta S/ 244 600 o mínimo del 10% para valor de vivienda desde S/ 244 601 hasta S/ 362 100.• No ser propietario o copropietario de otra vivienda en cualquier localidad del país, ni tu cónyuge o conviviente o hijos menores de edad, sin importar el régimen patrimonial.• No haber adquirido una vivienda financiada por el Fondo Mivivienda S.A., el Programa Techo Propio, el FONAVI o el Banco de Materiales, ni tu cónyuge o conviviente, incluso si actualmente ya no son propietarios de la misma.
Caja Piura	<ul style="list-style-type: none">• Ser mayor de edad y de nacionalidad peruana con DNI vigente.• Contar con la inicial mínima del 7.5% del valor de la vivienda.• Persona natural que cuente con boletas de pago, recibos por honorarios, declaración jurada de ingresos, boletas de compra de mercadería (en el caso de clientes de negocio).• Si eres trabajador dependiente, tu continuidad laboral debe de ser de más de 6 meses y la antigüedad de la empresa donde laboras mayor a 2 años.• Si eres trabajador independiente o con negocio, experiencia mínima de seis meses en la actividad que desarrolla.• No debes estar sobre endeudado.• Calificación 100% Normal en los últimos 6 meses.
BCP	<ul style="list-style-type: none">• La vivienda a financiar no debe tener un precio mayor a los S/ 427 600.• Debe ser la única vivienda registrada en SUNARP a tu nombre, la de tu cónyuge/conviviente o hijos menores de edad.• Para acceder a los Bonos, no debes haber sido beneficiado anteriormente con recursos del Estado para la compra de viviendas (por ejemplo: Techo Propio, FONAVI, BANMAT, etc.). <p>Documentación a presentar:</p> <ul style="list-style-type: none">• Si no recibes tu sueldo en el BCP debes presentar tus boletas de pago o recibos por honorario.• Presentar documentación del inmueble a financiar (Partidas registrales, HR-PU), no aplica para Proyectos BCP.

Entidad Financiera	Requisitos
Caja Huancayo	<ul style="list-style-type: none"> • Cónyuge e hijos menores de edad no sean propietarios de una vivienda, y no haber recibido ayuda del FONAVI, o de programas del Fondo Mi Vivienda. <p>Trabajadores dependientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia de DNI de los solicitantes. • Copia de las 3 últimas boletas de pago. • Copia del recibo de luz o agua (referencial). • Certificado Negativo de Propiedad de la zona registral donde reside el titular, cónyuge y donde se solicita el crédito hipotecario. • En caso de conviviente: declaración jurada notarial de convivencia de por lo menos dos años continuos, que origine un régimen de sociedad de gananciales. <p>Trabajadores independientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Copia de DNI de los solicitantes. • Copia de los recibos por Honorarios (6 últimos meses). • Copia de recibo de luz o agua (Referencial). • Cer. Neg. de propiedad.
Interbank	<ul style="list-style-type: none"> • Tener un ingreso mínimo de S/ 1000 mensuales. • El valor de la vivienda debe ser entre S/ 68 800 y S/ 362 100. • No ser propietario o copropietario de otra vivienda a nivel nacional. • Para recibir la bonificación, no debe haber sido beneficiado previamente. • El titular (ni cónyuge) no debe haber recibido apoyo habitacional previo del Estado.

Nota. Información recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Según lo observado en la Tabla 1, las entidades financieras como BBVA, Caja Piura, BCP, Caja Huancayo e Interbank exigen una serie de requisitos para otorgar créditos hipotecarios, en este caso, dentro del marco de programas de apoyo estatal como el Fondo Mi vivienda. Si bien los criterios varían ligeramente entre instituciones, comparten una línea general orientada a favorecer a personas que desean adquirir su primera vivienda y que demuestren capacidad de pago formal.

- BBVA establece como requisito que el solicitante sea mayor de 18 años y que no sea propietario ni copropietario de una vivienda a nivel nacional, lo que incluye también a su cónyuge, conviviente o hijos menores, independientemente

del r3gimen patrimonial. Adem3s, exige no haber recibido apoyo habitacional del Estado, como a trav3s del Fondo Mi Vivienda, Techo Propio, FONAVI o el Banco de Materiales. En cuanto a la cuota inicial, esta var3a seg3n el valor del inmueble: debe aportar al menos 7.5% si el valor de la vivienda es hasta S/ 244 600, y 10% si el precio supera ese monto, hasta un m3ximo de S/ 362 100.

- Caja Piura se enfoca en verificar la capacidad de ingresos del solicitante, permitiendo acreditar ingresos mediante boletas de pago, recibos por honorarios, declaraci3n jurada de ingresos o boletas de compra en el caso de negocios. Tambi3n exige que los trabajadores dependientes tengan al menos 6 meses de continuidad laboral y que la empresa donde laboran tenga m3s de dos a3os de antig3edad. Para independientes, basta con acreditar seis meses de experiencia en su rubro. Adem3s, se exige una calificaci3n crediticia 100% normal en los 3ltimos seis meses y no estar sobreendeudado.
- BCP especifica: el valor de la vivienda no debe superar los S/ 427 600, y debe ser la 3nica propiedad a nombre del solicitante o su n3cleo familiar en SUNARP. Tambi3n, solicita la presentaci3n de documentaci3n sobre los ingresos, si no se es cliente del banco, as3 como la documentaci3n legal del inmueble. Al igual que otras entidades, proh3be haber sido beneficiado anteriormente por fondos estatales.
- Caja Huancayo excluye a quienes ya son propietarios o han recibido apoyo del Estado. Exige documentos b3sicos como el DNI del solicitante, boletas de pago o recibos por honorarios (seg3n el tipo de trabajador), recibo de luz o agua como referencia de domicilio y un certificado negativo de propiedad que demuestre que ni el solicitante ni su c3nyuge o conviviente poseen otra vivienda. En caso de convivientes, deben presentar una declaraci3n jurada notarial de convivencia de al menos dos a3os, lo que sirve para determinar la existencia de un r3gimen de sociedad de gananciales.
- Interbank exige requisitos claros: ingreso m3nimo de S/ 1000 mensuales, y que el valor del inmueble est3 entre S/ 68 800 y S/ 362 100. Coincide con las otras

entidades al prohibir que el solicitante o su cónyuge sean propietarios de otra vivienda o hayan recibido beneficios estatales previos.

Tabla 2

Comparación de las TEA del crédito hipotecario Mi Vivienda de las entidades financieras en el sistema peruano

Entidad Financiera	TEA	
	Mínima	Máxima
BBVA	8.00%	15.00%
Caja Piura	11.50%	16.00%
BCP	11.99%	13.99%
Caja Huancayo	11.22%	14.98%
Interbank	8.60%	11.90%

Nota. Información recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

- BBVA ofrece una de las tasas más bajas del mercado, con una TEA mínima de 8.00% y una máxima de 15.00%. Esto indica que, dependiendo del perfil del cliente, su historial crediticio y las características del crédito, se puede acceder a un financiamiento relativamente económico. No obstante, su rango también es amplio, lo que sugiere que algunos clientes pueden terminar pagando una tasa más elevada si presentan mayor nivel de riesgo o menor capacidad de negociación.
- Caja Piura presenta una TEA mínima de 11.50% y una máxima de 16%, siendo la entidad con la tasa más alta del conjunto. Lo que refleja una política de mayor cobertura de riesgo, probablemente porque atiende a un segmento de clientes con menor formalidad laboral o historial crediticio menos consolidado. Aunque puede ser más accesible en requisitos, el costo financiero es considerablemente mayor.
- BCP ofrece un rango más acotado, con tasas entre 11.99% y 13.99%. Esto brinda mayor previsibilidad al cliente, ya que la diferencia entre la tasa más baja

y la m1s alta es peque1a. Sin embargo, su TEA m1nima est1 entre las m1s elevadas, lo que sugiere que el BCP no ofrece tasas altamente competitivas, sino que se posiciona en un punto medio con menor flexibilidad, pero con condiciones estables.

- Caja Huancayo se ubica tambi3n en un nivel medio-alto, con tasas que van desde 11.22% hasta 14.98%. Aunque su TEA m1nima es ligeramente m1s baja que la de Caja Piura o BCP, su m1xima sigue siendo considerablemente alta. Esto indica que el costo del cr3dito puede ser variable y depender1 fuertemente del perfil del solicitante. Al igual que otras cajas, Caja Huancayo puede ofrecer acceso a personas con menor bancarizaci3n, aunque con tasas m1s elevadas como compensaci3n por el riesgo asumido.
- Interbank destaca por ofrecer una de las tasas m1s competitivas del mercado, con un rango que va desde 8.60% a 11.90%. Es la segunda entidad con la TEA m1nima m1s baja, despu3s de BBVA, y su tasa m1xima tambi3n se mantiene por debajo del promedio general. Esto lo convierte en una buena opci3n para quienes tienen un buen perfil financiero y buscan un cr3dito hipotecario con bajo costo a largo plazo.

Tabla 3

*Comparaci3n de las cantidades m1ximas y m1nimas a financiar del cr3dito hipotecario
Mi Vivienda de las entidades financieras en el sistema peruano*

Entidad Financiera	Cantidad	
	M1nima	M1xima
BBVA	S/ 10 000	S/ 319 590
Caja Piura	S/ 17 000	S/ 350 000
BCP	S/ 10 000	S/ 500 000
Caja Huancayo	S/ 60 000	S/ 427 000
Interbank	S/ 100 000	S/ 300 000

Nota. Informaci3n recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

- El BBVA ofrece créditos desde un mínimo de S/ 10 000 hasta un máximo de S/ 319 590. Esto lo convierte en una opción accesible para quienes desean financiar viviendas de bajo a mediano valor, aunque su tope de financiamiento no es de los más altos del mercado.
- Caja Piura financia desde S/ 17 000 hasta S/ 350 000, lo que significa que no está orientada a viviendas de muy bajo costo, pero sí ofrece un rango adecuado para viviendas de interés social y clase media. Su techo es superior al de BBVA, lo que le da una ventaja en términos de cobertura.
- BCP es la entidad que ofrece el mayor monto máximo de financiamiento, entre todas las comparadas, con un rango que va de S/ 10 000 a S/ 500 000. Esta amplitud le permite atender tanto a personas con necesidades básicas como a las que buscan adquirir viviendas de mayor valor. Además, al tener un monto mínimo bajo, también es accesible para quienes requieren solo una pequeña parte del costo total.
- Caja Huancayo tiene créditos hipotecarios que van desde S/ 60 000 hasta S/ 427 000. Esto indica que la entidad está más enfocada en financiar viviendas de mediano y alto valor, dejando fuera a quienes desean adquirir inmuebles más económicos o hacer mejoras menores. Su monto mínimo es el más alto del grupo, lo que la posiciona como una opción menos accesible para sectores de bajos ingresos, pero atractiva para quienes buscan inmuebles más valorados.
- Interbank tiene un rango de financiamiento que va de S/ 100 000 a S/ 300 000, siendo la entidad con el monto mínimo más alto. Esto significa que está claramente dirigida a clientes que buscan adquirir viviendas de valor medio o superior. No resulta adecuado para quienes requieren préstamos pequeños o buscan financiar viviendas económicas.

Tabla 4

Comparación de los métodos de amortización del crédito hipotecario Mi Vivienda de las entidades financieras en el sistema peruano

Entidad Financiera	Método de amortización
BBVA	Método francés
Caja Piura	Método francés
BCP	Método francés
Caja Huancayo	Método francés
Interbank	Método francés

Nota. Información recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Al observar que todas las entidades mencionadas usan el mismo sistema, podemos establecer que la diferencia entre ellas no radica en el método de amortización, sino en otros factores como la TEA, los requisitos de acceso, la flexibilidad crediticia, el monto financiado, los plazos y los beneficios adicionales. Esto simplifica la comparación para los solicitantes, ya que las cuotas seguirán la misma lógica en cualquier institución; por lo tanto, el cliente puede enfocar su análisis en elegir la entidad que le ofrezca la tasa más baja, las mejores condiciones y el proceso más accesible según su perfil.

Análisis general

El análisis comparativo de los créditos hipotecarios ofrecidos por BBVA, Caja Piura, BCP, Caja Huancayo e Interbank muestra que, si bien todas las entidades buscan promover el acceso a la primera vivienda y comparten requisitos clave como no haber recibido apoyo estatal y no tener propiedades previas, presentan diferencias importantes en cuanto a condiciones de acceso, tasas de interés, montos financiables y flexibilidad frente a distintos perfiles de solicitantes.

- BBVA, es una buena opción para personas con ingresos no formales, pequeños comerciantes o trabajadores por cuenta propia que no califican fácilmente en bancos, pero que están dispuestos a asumir un mayor costo financiero. Se posiciona como una de las entidades más competitivas en el mercado, gracias a su TEA mínima de 8%, la más baja entre todas las instituciones analizadas. Aunque su TEA máxima puede alcanzar el 15%, quienes tienen un buen perfil financiero pueden acceder a condiciones muy favorables.
- Caja Piura, es una buena opción para personas con ingresos no formales, pequeños comerciantes o trabajadores por cuenta propia que no califican fácilmente en bancos, pero están dispuestos a asumir un mayor costo financiero, es una de las entidades más accesibles en cuanto a documentación y flexibilidad en requisitos de ingresos. Este permite demostrar ingresos mediante boletas, recibos por honorarios, declaraciones juradas o incluso boletas de compra de mercadería, Por lo tanto facilita el acceso a personas sin empleo formal. A pesar de su accesibilidad, sus tasas de interés son las más altas, con una TEA que va del 11.5% al 16%, lo cual eleva el costo del crédito a largo plazo.
- BCP es ideal para clientes con ingresos medios o altos, formales y con buen historial crediticio, que buscan financiamiento amplio y un proceso ordenado, aunque no necesariamente con la tasa más baja. Este, ofrece la mayor cobertura de financiamiento, con créditos que van desde S/ 10 000 hasta S/ 500 000; que lo convierte en la mejor opción para quienes buscan adquirir viviendas más costosas o necesitan un préstamo más amplio. Sus tasas son intermedias, con

una TEA entre 11.99% y 13.99%, sin ser las más competitivas, pero sí estables y predecibles, lo cual da tranquilidad al cliente.

- Caja Huancayo es adecuada para clientes con ingresos estables que desean adquirir viviendas de valor medio o alto y que pueden cumplir con un proceso de documentación completo. No es ideal para quienes buscan montos pequeños o tienen ingresos informales. Observamos que se posiciona como una entidad accesible a trabajadores independientes y dependientes, pero con requisitos formales exigentes, como el certificado negativo de propiedad y, en el caso de convivientes, una declaración jurada notarial de convivencia de al menos dos años. Sus tasas van desde 11.22% hasta 14.98%, un rango medio-alto que refleja su apertura al riesgo, pero que también encarece el crédito.
- Interbank es perfecto para trabajadores formales de clase media, con buen historial crediticio, que desean acceder a tasas competitivas. No es recomendable para quienes buscan créditos menores o tienen ingresos informales. Ofrece una de las tasas más competitivas del mercado, con una TEA entre 8.6% y 11.9% que lo convierte en una excelente alternativa para quienes califican con un buen perfil crediticio. Exige un ingreso mínimo de S/ 1000 y que el valor de la vivienda se encuentre entre S/ 68 800 y S/ 362 100. Al igual que las otras instituciones mencionadas, prohíbe la propiedad previa de inmuebles o haber recibido beneficios estatales. El monto mínimo financiable es S/ 100 000, el más alto entre las entidades analizadas, lo que limita su uso para personas que necesitan préstamos pequeños.

Crédito Techo Propio

Tabla 5

Comparación de los requisitos del crédito Techo Propio de las entidades financieras en el sistema peruano

Entidad Financiera	Requisitos
BBVA	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 18 años. • No contar con una vivienda. • Aportar una cuota inicial mínima del 5% del valor de la vivienda. • El ingreso familiar mensual no debe superar los S/ 3715.00. • No haber adquirido una vivienda financiada por el Fondo Mivivienda S.A., el Programa Techo Propio, el FONAVI o el Banco de Materiales, ni tu cónyuge o conviviente, incluso si actualmente ya no son propietarios de la misma.
Banco Pichincha	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de edad. • Tienes hasta 20 años para pagar. • Haber sido declarado como elegible por el Fondo MIVIVIENDA. • El ingreso familiar mensual no debe exceder los S/ 3715.00. • Debes presentar sustento de tus ingresos con boletas de pago, recibo por honorarios, presentación de PDT, declaración jurada del impuesto a la Renta, etc., dependiendo de la categoría de tu ingreso.
Caja Piura	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de edad y de nacionalidad peruana con DNI vigente. • Estar calificado como grupo familiar elegible del programa Techo Propio. • Para el crédito Techo Propio tu ingreso familiar no debe exceder a S/ 3715.00 para acceder al Bono Familiar Habitacional (BFH). • Si eres trabajador dependiente, tu continuidad laboral debe de ser de más de 6 meses y la antigüedad de la empresa donde laboras mayor a 2 años, sustentar tus ingresos con boletas de pago. • Si eres trabajador independiente, debes tener una experiencia mínima de seis meses en la actividad que desarrollas y sustentar tus ingresos con recibos por honorarios o declaración jurada de ingresos. • Si tienes negocio, contar con más de seis meses de funcionamiento y presentar boletas/ facturas de compra de mercadería. • No debes estar sobre endeudado. • Calificación 100% normal en los últimos seis meses.

Entidad Financiera	Requisitos
BanBif	<ul style="list-style-type: none">• No tener vivienda, terreno propio o aires independizados para vivienda, a nivel nacional.• No haber recibido con anterioridad apoyo habitacional del Estado (Enace, Fonavi, BANMAT o el FMV).• El ingreso familiar mensual no debe exceder de S/ 3715.00.• En caso de solicitud de financiamiento de gastos notariales y registrales, presentar la liquidaci3n de gastos brindada por la notaría.• <i>Tener carga familiar, que puede estar compuesta por:</i><ul style="list-style-type: none">• Su c3nyuge o su conviviente.• Hijos, hermanos o nietos menores de 25 a3os.• Hijos mayores de 25 a3os con discapacidad.• Padres o abuelos.• El valor de la vivienda a adquirir debe ser vivienda unifamiliar (casa): hasta S/104 500.• Vivienda multifamiliar (departamento): hasta S/130 500.
Caja Arequipa	<ul style="list-style-type: none">• Estar calificado como grupo familiar elegible del programa Techo Propio.• El ingreso familiar mensual (IFM) no debe exceder el valor establecido por el fondo Mi vivienda.• No haber recibido apoyo habitacional del Estado.• No ser propietario de una vivienda en cualquier localidad del pa3s.• N3mero de documento de identidad.• Sustento de ingresos.• Sustento de vivienda y recibo de servicios.
Caja Trujillo	<ul style="list-style-type: none">• Copia de DNI.• Recibos de servicios del domicilio.• Estados de cuenta de pr3stamos o tarjetas de cr3ditos usadas. <p><i>Ingresos como dependientes:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Dos 3ltimas boletas (ingresos fijos), seis 3ltimas (ingresos variables).• 3ltimo estado de cuenta de AFP detallado.• Otros documentos que sustenten ingresos. <p><i>Ingresos por renta de 4.ª categor3a:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Recibos por honorarios de los 3ltimos tres meses.• Otros medios probatorios de la actividad (contratos, constancias de trabajo, PDT, etc.). <p><i>Ingresos por negocio propio:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Seis 3ltimas declaraciones mensuales presentadas a SUNAT.• Otros documentos que sustenten la actividad.

Entidad Financiera	Requisitos
Interbank	<ul style="list-style-type: none">• El valor de la vivienda debe ser hasta S/128 400.• No haber recibido con anterioridad apoyo habitacional del Estado.• Conformar un grupo familiar.• El ingreso familiar mensual (IFM) neto no debe exceder de S/ 3715.00 (aplicable a la jefatura familiar).• No tener vivienda, terreno propio o aires independizados para vivienda a nivel nacional.

Nota. Información recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Al momento de evaluar las diferentes opciones para acceder al crédito Techo Propio, es fundamental entender que, aunque todas las entidades comparten ciertos lineamientos básicos, cada una tiene requisitos particulares que pueden hacer la diferencia.

En primer lugar, BBVA sigue siendo una de las opciones más atractivas, especialmente por su exigencia de solo el 5% de cuota inicial. Esto, la convierte en ideal para quienes tienen capacidad de ahorro limitada. Sin embargo, debemos considerar que es bastante estricta al verificar si el solicitante o su grupo familiar inmediato han sido beneficiarios de programas estatales de vivienda, incluso si ya no son propietarios de esas viviendas.

Por otro lado, el Banco Pichincha se destaca claramente por ofrecer el plazo más extenso de pago –hasta 20 años– lo que puede significar cuotas mensuales más bajas. No obstante, este beneficio viene acompañado de un requisito fundamental: debes haber sido previamente declarado como elegible por el Fondo Mi vivienda. Además, si eres trabajador independiente, deberás presentar una documentación bastante completa que incluya recibos por honorarios y declaraciones juradas.

En Caja Piura, encontramos que establece montos m3ximos diferenciados: hasta S/104 500 para casas unifamiliares y S/130 500 para departamentos. No obstante, hay que tener presente que exige que el solicitante tenga carga familiar, lo que podr3a dejar fuera a personas solteras sin dependientes. Por otra parte, para trabajadores dependientes pide seis meses de antigüedad laboral y que la empresa donde trabajan tenga al menos dos a1os de operaci3n.

En BanBif encontramos una opci3n m3s rigurosa, ya que exige en sus requisitos principales no tener vivienda y no haber recibido apoyo del Estado; se centra en que sus clientes tengan una carga familiar y un ingreso familiar mensual de S/ 3715.00. Algo que la hace una de las m3s estricta en este aspecto.

En contraste, Caja Arequipa mantiene requisitos m3s generales y menos espec3ficos, lo que podr3a agilizar el proceso de solicitud. Pero, esta aparente ventaja puede convertirse en desventaja para casos particulares, ya que deja muchos aspectos sujetos a interpretaci3n por parte de los evaluadores.

Caja Trujillo tambi3n divide sus requisitos en ingresos dependientes, donde exige documentos que sustenten ingresos del cliente, ingresos por renta de 4.^a categor3a, la cual exige medios probatorios de actividad, tambi3n incluye los ingresos por negocio propio; pide documentos que sustenten actividad (el doble de las otras entidades), pero compensa esto siendo m3s flexible en la carga familiar.

Interbank, en cambio, implementa uno de los procesos m3s exigentes en cuanto a documentaci3n, especialmente para trabajadores independientes y due1os de negocios. Parad3jicamente, esta rigurosidad viene acompa1ada de mayor flexibilidad para quienes tienen ingresos variables, siempre y cuando pueda demostrarse adecuadamente con la documentaci3n requerida.

Tabla 6

Comparación de las TEA del crédito Techo Propio de las entidades financieras en el sistema peruano

Entidad Financiera	TEA	
	Mínima	Máxima
BBVA	15%	20%
Banco Pichincha	4%	7.50%
Caja Piura	13.75%	19.25%
BanBif	3%	7.50%
Caja Arequipa	3%	4%
Caja Trujillo	13.75%	20%
Interbank	7.50%	51.03%

Nota. Información recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Al evaluar las tasas de interés ofrecidas por las entidades financieras mencionadas, se observan diferencias significativas que pueden impactar considerablemente en el costo total de un préstamo. En primer lugar, Banco Pichincha y BanBif destacan por ofrecer las tasas más competitivas del mercado, con rangos que van desde 4% hasta 7.5% en el caso del primero, y desde 3% hasta 7.5% en el segundo. Estas entidades resultan ideales para quienes buscan financiamiento a bajo costo, especialmente para proyectos a mediano y largo plazo.

Caja Arequipa presenta el rango más bajo y consistente, con una TEA que oscila entre 3% y 4%, lo que la convierte en la opción más económica para préstamos pequeños o medianos. Sin embargo, no todas las entidades ofrecen condiciones tan favorables. BBVA, Caja Piura y Caja Trujillo mantienen tasas considerablemente más altas, en rangos de 13.75% a 20%, lo que incrementa el costo del crédito y las hace menos atractivas en comparación con las anteriores.

Finalmente, Interbank llama la atención por su amplio y volátil rango de tasas, que va desde 7.5% hasta un sorprendente 51.03%. Si bien algunos clientes podrían

acceder a tasas relativamente bajas, el riesgo de terminar con un interés excesivamente alto la convierte en una alternativa poco recomendable, a menos que se tenga un perfil crediticio excelente que garantice condiciones preferenciales.

Tabla 7

Comparación de las cantidades máximas y mínimas a financiar del crédito Techo Propio de las entidades financieras en el sistema peruano

Entidad Financiera	Cantidad	
	Mínima	Máxima
BBVA	S/ 10 000	S/ 78 660
Banco Pichincha	S/ 25 000	S/ 300 000
Caja Piura	S/ 55 000	S/ 128 400
BanBif	S/ 46 545	S/ 130 500
Caja Arequipa	S/ 55 000	S/ 107 000
Caja Trujillo	S/ 55 000	S/ 128 400
Interbank	S/ 79 743	S/ 128 400

Nota. Información recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Los montos disponibles para préstamos son un factor clave al momento de elegir una entidad financiera. En este caso, Banco Pichincha sobresale nuevamente al ofrecer el monto máximo más alto del mercado, con un límite de hasta S/ 300 000, ideal para financiar una construcción o compra de una casa de alta envergadura. No obstante, su monto mínimo de S/ 25 000 puede ser un obstáculo para quienes buscan cantidades más pequeñas.

En contraste, BBVA presenta el monto mínimo más accesible S/ 10 000, lo que facilita el acceso a créditos rápidos para necesidades inmediatas. Sin embargo, su tope máximo de S/ 78 660 es bastante limitado en comparación con otras entidades, lo que reduce su atractivo para financiamientos mayores.

Caja Piura, Caja Trujillo y BanBif ofrecen montos intermedios, con rangos que van desde S/ 46 545 hasta S/ 130 500, posicionándose como opciones equilibradas para préstamos de mediano tamaño. Asimismo, Caja Arequipa, a pesar de sus bajas tasas, tiene un monto máximo relativamente bajo S/ 107 000, lo que limita su utilidad para proyectos que requieran mayor capital.

Cabe mencionar que Interbank exige un monto mínimo elevado (S/ 79 743), lo que la hace poco accesible para pequeños prestatarios, aunque su límite máximo de S/ 128 400 se mantiene dentro de los rangos promedio.

Tabla 8

Comparación de los métodos de amortización del crédito Techo Propio de las diferentes entidades financieras existentes en el sistema peruano

Entidad Financiera	Método de amortización
BBVA	Método francés
Banco Pichincha	Método francés
Caja Piura	Método francés
BanBif	Método francés
Caja Arequipa	Método francés
Caja Trujillo	Método francés
Interbank	Método francés

Nota. Información recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Como se aprecia en la Tabla 8, todas las entidades financieras analizadas utilizan únicamente el método francés para amortizar préstamos. No es coincidencia, es una estrategia del sector que combina practicidad para el cliente y control de riesgo para los bancos.

El método francés, caracterizado por cuotas fijas, ofrece ventajas clave: simplifica la comparación entre entidades y permite a los clientes planificar sus pagos

con certeza. Sin embargo, esta estandarizaci3n tambi3n implica una limitante: los prestatarios no pueden optar por sistemas alternativos (como el alem3n o americano) que podr3an ser m3s convenientes para reducir intereses o ajustarse a flujos de caja variables.

An3lisis general

Al evaluar detenidamente las opciones para acceder al cr3dito Techo Propio, podemos observar que cada entidad financiera presenta caracter3sticas particulares que las hacen m3s o menos atractivas seg3n el perfil del solicitante:

- En primer lugar, BBVA se destaca notablemente por ser la opci3n m3s accesible en cuanto a entrada inicial, ya que solamente exige un 5% de cuota inicial. Sin embargo, su rigurosa pol3tica de verificaci3n de propiedades anteriores, incluso aquellas que ya han sido vendidas, podr3a representar un obst3culo para muchos postulantes. Adem3s, al ofrecer tasas entre el 15% y 20% con montos m3ximos de S/ 78 660, resulta especialmente adecuada para financiamientos modestos, aunque pierde atractivo para proyectos m3s ambiciosos.
- Por su parte, el Banco Pichincha sobresale claramente al proporcionar el plazo m3s extenso (20 a3os) y montos que alcanzan hasta S/ 300 000, lo que la convierte en la alternativa perfecta para familias que requieren viviendas espaciosas. Asimismo, sus tasas competitivas de 4% hasta 7.5% aumentan su atractivo; no obstante, el requisito de elegibilidad previa por parte del Fondo Mi vivienda y la exigente documentaci3n para trabajadores independientes pueden complicar significativamente el proceso de aprobaci3n.
- En cuanto a Caja Piura, esta presenta una combinaci3n interesante: (1) ofrece montos diferenciados, hasta S/ 130 500 para departamentos; (2) exige de manera estricta que el solicitante tenga carga familiar. Cabe destacar que sus tasas 13.75% hasta 19.25% no son las m3s bajas del mercado, sin embargo, su enfoque en familias tradicionales con hijos o dependientes la posiciona como ideal para ese segmento espec3fico. Es importante mencionar que la exigencia

de seis meses de antigüedad laboral y dos años de operación empresarial garantiza que solo clientes con estabilidad laboral puedan acceder.

- En el caso de BanBif, esta se erige como la alternativa más formalista del mercado. Si bien ofrece tasas sumamente atractivas de 3% hasta 7.5%, también es cierto que implementa requisitos estrictos de documentación, como estados de cuenta de AFP para dependientes y declaraciones juradas para independientes. En consecuencia, resulta perfecta para trabajadores formales con buen historial crediticio, aunque se vuelve menos accesible para trabajadores informales o emprendedores recientes.
- Se diferencia Caja Arequipa por su simplicidad: requisitos generales que agilizan los trámites, tasas realmente competitivas 3% hasta 4% y procesos más expeditos. No obstante, su monto máximo de S/ 107 000 y cierto grado de subjetividad en las evaluaciones podrían limitar las opciones para algunos solicitantes. En definitiva, representa la mejor alternativa para quienes priorizan la rapidez y tienen necesidades de financiamiento modestas.
- En lo que respecta a Caja Trujillo, tiene implementado el sistema más flexible en cuanto a composición familiar (acepta incluso abuelos como dependientes), pero compensa esta ventaja con una rigurosidad documental significativa, exige 12 meses de antigüedad laboral. Un aspecto destacable es su particularidad de financiar gastos notariales adicionales, junto con montos que alcanzan hasta S/ 130 500, que la convierte en una opción interesante para familias extendidas que necesitan cubrir costos adicionales.
- Finalmente, Interbank representa la paradoja más marcada del sistema: ofrece tasas que van desde lo razonable: 7.5%, hasta lo exorbitante: 51.03%, además de montos relativamente accesibles hasta de S/ 128 400, pero con requisitos documentales exhaustivos. Su principal ventaja radica en la flexibilidad que muestra hacia quienes tienen ingresos variables, siempre y cuando estos puedan demostrarse de manera minuciosa. En síntesis, se trata de una opción de alto riesgo, pero con potencial recompensa.

Reflexi3n

Recopilamos literatura cient3fica pertinente sobre los factores que influyen en el acceso a cr3ditos hipotecarios (2020-2025), en el 3mbito nacional e internacional, lo que nos permite realizar la siguiente reflexi3n.

El acceso al cr3dito hipotecario constituye una problem3tica multifactorial con marcadas diferencias regionales, cuyas barreras operan en tres dimensiones interrelacionadas:

Factores estructurales del sistema financiero

Sobre la base de los estudios de Caputo et al. (2025) y Grosz et al. (2023) destacamos que las pol3ticas crediticias, enmarcadas en criterios r3gidos de solvencia, generan exclusiones sist3micas. Casos como el de Hungr3a (triplicaci3n de pagos iniciales) y Argentina (cr3ditos UVA indexados) nos demuestran c3mo los mecanismos dise1ados para proteger la estabilidad financiera pueden convertirse en obst3culos para poblaciones solventes, pero con menor capacidad de ahorro inicial. Es parad3jico que el 72% de trabajadores informales quede excluido, pese a tener capacidad de pago, lo que nos hace cuestionar la eficacia de los modelos de evaluaci3n tradicionales (C3ceres, 2023).

Asimetr3as de informaci3n y educaci3n financiera

El desconocimiento sobre productos hipotecarios lleva a decisiones sub3ptimas; sucedi3 en Medell3n, donde 87.6% de usuarios prefirieron tasas fijas sin comprender sus implicaciones a largo plazo; y en Per3, donde solo el 35% de j3venes conoce programas como Mi Vivienda (Pamplona & Cano, 2020; Robles, 2021). Lo que refuerza la necesidad de pol3ticas de alfabetizaci3n financiera vinculadas a productos hipotecarios, coincidiendo con Sotelo et al. (2024).

Variables macroecon3micas y su impacto diferenciado

Las tasas de inter3s explican solo parcialmente el comportamiento del mercado hipotecario (Hern3ndez & Pel3ez-Figuera, 2024). Factores como

el desempleo (30% en pandemia), inflación (15% en Perú) y costos de construcción (20% post-COVID) emergen como determinantes igualmente críticos. Influyen, de manera directa, en el acceso a créditos hipotecarios; no solo son las barreras requisitorias que imponen las entidades financieras, también la formación financiera del usuario mismo; por ende, es necesario contar con educación financiera y considerar las variables macroeconómicas como el desempleo, la inflación y la materia prima para la construcción. Además, tener presente las TEA, los montos máximos y mínimos como factores fundamentales en el acceso a créditos hipotecarios en el sistema financiero peruano.

Conclusiones

Llegamos, básicamente, a tres conclusiones fundamentales sobre los factores que condicionan el acceso al crédito hipotecario:

1. El acceso al crédito hipotecario está determinado por un complejo entramado de factores económicos, sociodemográficos e institucionales que interactúan generando barreras sistémicas. Los requisitos tradicionales de solvencia –como ingresos formales estables, historial crediticio y capacidad de ahorro inicial– siguen siendo los criterios predominantes en las evaluaciones, pero resultan excluyentes para amplios sectores de la población, particularmente trabajadores informales, jóvenes y habitantes de zonas rurales. Esta rigidez en los mecanismos de evaluación contrasta con las realidades laborales y económicas actuales, especialmente en contextos de alta informalidad como los analizados en Perú y otros países de la región.
2. Evidenciamos una marcada asimetría entre la protección de la estabilidad financiera y la promoción de la inclusión crediticia. Las medidas prudenciales basadas en el prestatario, aunque efectivas para mitigar riesgos sistémicos, han generado efectos no deseados al restringir el acceso a grupos poblacionales solventes, pero con perfiles no tradicionales. Los casos de Hungría y Argentina muestran la manera en que mecanismos como el incremento de los pagos iniciales o la indexación de créditos pueden

convertirse en barreras infranqueables para compradores primerizos y sectores vulnerables, perpetuando as3 desiguales en el acceso a la vivienda.

3. La literatura revisada nos se1ala posibles caminos para superar estas limitaciones. La flexibilizaci3n de criterios de evaluaci3n incorporando fuentes alternativas de verificaci3n de ingresos y capacidad de pago, junto con la implementaci3n de pol3ticas diferenciadas para grupos espec3ficos y el aprovechamiento de herramientas tecnol3gicas para agilizar procesos, emergen como estrategias clave para equilibrar la estabilidad financiera con una mayor inclusi3n crediticia.

Referencias

- BanBif. (2025). *Pr3stamo hipotecario*. <https://www.banbif.com.pe/Personas/Prestamos-Personales/Prstamo-hipotecario>
- Banco de Cr3dito del Per3 (BCP). (2025). *BCP: Tarjetas, pr3stamos y banca digital*. <https://www.viabcp.com>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2023). *¿C3mo afecta la desigualdad de g3nero en el acceso al cr3dito hipotecario*. <https://blogs.iadb.org/ciudades-sostenibles/es/como-afecta-la-desigualdad-de-genero-en-el-acceso-al-credito-hipotecario/>
- Banco Pichincha Per3. (2025). *Banco Pichincha: Cuentas, cr3ditos y banca PYME*. <https://www.pichincha.com.pe>
- BBVA. (2025). *¿Qu3 se debe tener en cuenta antes de solicitar un pr3stamo hipotecario?* <https://www.bbva.com/es/pe/salud-financiera/que-se-debe-tener-en-cuenta-antes-de-solicitar-un-prestamo-hipotecario/>
- C3ceres, S. (2023). *Problemas en los cr3ditos hipotecarios y desarrollo del sector inmobiliario por el ejercicio abusivo del Sistema Financiero* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional San Luis Gonzaga]. Repositorio Institucional UNICA. <https://repositorio.unica.edu.pe/server/api/core/bitstreams/e9724611-d0bf-4aeb-ad3f-31d7c687959c/content>
- Caja Arequipa. (2025). *Caja Municipal de Ahorro y Cr3dito de Arequipa*. <https://www.cajaarequipa.pe/personas/creditos/credito-hipotecario-vivienda/>
- Caja Huancayo. (2025). *Caja Municipal de Ahorro y Cr3dito de Huancayo*. <https://www.cajahuancayo.com.pe>

- Caja Piura. (2025). *Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura*. <https://www.cajapiura.com.pe>
- Caja Trujillo. (2025). *Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo*. <https://www.cajatrujillo.com.pe>
- Caputo, M., Martín, L., & Ubiria, N. (2025). Retrospectiva sobre créditos hipotecarios en UVA [Trabajo final de práctica profesional, Universidad Nacional de San Martín]. <https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/2949/1/TFPP%20EEYN%202025%20CBMG-MLF-UN.pdf>
- Colombelli, A. (2022). *Endeudamiento y riesgo financiero en hogares latinoamericanos*. Editorial EconFin.
- Estévez, O. (2022). *Análisis comparativo del crédito hipotecario otorgado por el INFONAVIT y la banca comercial para la adquisición de una vivienda en México* [Tesis de licenciatura, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla]. Repositorio BUAP. <https://hdl.handle.net/20.500.12371/17597>
- Grosz, G., Izsák, G., Palicz, A., & Szász, K. (2023). Improving Access to Credit for First-Time Home Buyers under Borrower-Based Measures. *Financial and Economic Review*, 22(2), 25-53. <https://doi.org/10.33893/fer.22.2.25>
- Hernández, C., & Peláez-Higuera, J. (2024). Comportamiento de los créditos hipotecarios en Colombia durante el 2018-2023: Tasas vs desembolsos. *Semestre Económico*, 27(62). <https://doi.org/10.22395/seec.v27n62a4591>
- Herrera, Y. (2024). *Optimización de la gestión de compra y venta de créditos hipotecarios con una entidad financiera en la notaría Fernandini* [Trabajo de suficiencia profesional, Universidad Privada del Norte]. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/41887>
- Infobae. (2025, 28 de enero). *Créditos hipotecarios: un cálculo privado proyecta que los préstamos para adquirir viviendas podrían triplicarse en 2025*. <https://www.infobae.com/economia/2025/01/28/creditos-hipotecarios-un-calculo-privado-proyecta-que-los-prestamos-para-adquirir-viviendas-podrian-triplicarse-en-2025/>
- Infobae Perú. (2025, 2 de abril). *Cajas municipales: Créditos hipotecarios ganan terreno entre trabajadores con sueldos desde S/2500 en el interior del país*. <https://www.infobae.com/peru/2025/04/02/cajas-municipales-creditos-hipotecarios-ganan-terreno-entre-trabajadores-con-sueldos-desde-s2500-en-el-interior-del-pais-donde/>
- Interbank. (2025). *Interbank: Banca digital, tarjetas y préstamos*. <https://www.interbank.pe>
- López, M., & Santiago, R. (2024). *Optimización de la gestión de aprobación de créditos hipotecarios de un banco peruano a través de la metodología Lean* [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio UPC. <http://hdl.handle.net/10757/683509>

- Manzilati, A., Kornitasari, Y., Suprayogi, & Efani, A. (2022). Analysis of factors affecting credit access and their impact on welfare. *Journal of International Conference Proceedings (JICP)*, 5(4), 405-414. <https://doi.org/10.32535/jicp.v5i4.1954>
- Martínez, J. L. (2022). Lo que el banco analiza antes de conceder una hipoteca. *El País*. <https://elpais.com/economia/estar-donde-estes/2022-01-10/lo-que-el-banco-analiza-antes-de-conceder-una-hipoteca-a-un-cliente.html>
- Meléndez, J. D. (2023). La figura del Título de Crédito Hipotecario Negociable como alternativa para el acceso a créditos hipotecarios. *PRISMA. Revista de Investigación Jurídica*, 2(2), 29-42. <https://revistas.peruvianscience.org/index.php/PRIUS/article/view/56/133>
- Pamplona, J., & Cano, J. (2020). *Adquisición de créditos hipotecarios en las entidades bancarias de la ciudad de Medellín* [Trabajo de grado, Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria]. Repositorio Institucional del Tecnológico de Antioquia. <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1576/15.%20TGII%20Pamplona%20%26%20Cano.pdf?sequence=1>
- Ríos, J. (2019). *Propuesta de mejora para el proceso de evaluación y desembolso de créditos hipotecarios de una empresa del sector financiero* [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625196/R%c3%ados_VJ.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Robles, M. (2021). *Determinantes de acceso al crédito en el Perú: evidencia a nivel a nivel de personas* [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/20824>
- Sotelo, C., Poveda, S. M., & Felizzola, D. F. (2024). *Análisis del comportamiento del consumidor de créditos hipotecarios de vivienda de interés social y prioritario en Colombia, a partir de la variación de la tasa de intervención del Banco de la República en los periodos del 2015 al 2023* [Tesis de maestría, Universidad La Salle]. Repositorio. <https://ciencia.lasalle.edu.co/server/api/core/bitstreams/b0caa1ff-645d-4acd-a25e-31f3f3cd74cd/content>

El crédito comercial como herramienta estratégica para la gestión financiera de las MIPYMEs en el Perú: análisis legal, teórico y comparativo

Luis Gustavo Girón Castillo, José Grabiél Miñan Rivera,
Ángel D'alexandro Ortiz Santin, Ana Cristina Santos Roa,
Andry Ezequiel Silva Chanduvi, Maria Alejandra Tejero Noblejas

En el contexto económico contemporáneo, caracterizado por una alta competitividad, cambios tecnológicos constantes y un entorno financiero desafiante, el acceso al financiamiento se ha convertido en una necesidad estratégica para la supervivencia y el crecimiento empresarial. Las empresas, en especial las micro, pequeñas y medianas (MiPymes), enfrentan múltiples obstáculos para acceder a crédito bancario debido a factores como la informalidad, la falta de historial crediticio, y las exigencias en garantías reales. Frente a este panorama, el crédito comercial emerge como una alternativa clave para cubrir necesidades operativas, fomentar relaciones comerciales duraderas y garantizar la continuidad de los negocios.

El crédito comercial, entendido como el acuerdo entre empresas para la adquisición de bienes y servicios con pagos diferidos, representa una forma de financiamiento espontáneo que ha adquirido un rol crucial en la dinámica de los mercados modernos. A diferencia del crédito bancario, que exige procesos burocráticos y evaluación crediticia exhaustiva, el crédito comercial se basa en la confianza entre proveedores y clientes, y permite flexibilizar la gestión del capital de trabajo. De esta forma, se convierte en una herramienta de soporte financiero

que mejora la liquidez, fortalece la relación comercial y promueve la rotación de inventarios y cuentas por cobrar.

En el Perú, este tipo de financiamiento ha cobrado particular relevancia en los últimos años, especialmente en el contexto postpandemia, donde muchas empresas enfrentaron una caída abrupta de ingresos y dificultades para acceder a financiamiento formal. Instituciones como el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2023) y la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2024a) han reconocido el papel del crédito comercial como mecanismo de supervivencia para las empresas, destacando su impacto en la reactivación económica. A nivel regional, estudios en departamentos como Piura evidencian que el crédito comercial ha sido una vía recurrente para sostener las operaciones de los sectores agroindustrial, comercial y textil, especialmente ante la limitada cobertura del sistema financiero tradicional.

Pese a su importancia, el crédito comercial sigue siendo un instrumento subvalorado en la gestión financiera de muchas empresas. No existe una cultura financiera sólida que promueva su uso estratégico, ni políticas claramente establecidas que regulen sus condiciones, plazos, evaluación del riesgo crediticio o mecanismos de cobranza. Esta carencia de planificación puede derivar en consecuencias negativas como la morosidad, la pérdida de liquidez, la acumulación de cuentas incobrables y, en casos extremos, la ruptura de relaciones comerciales o el quiebre de empresas. En este sentido, resulta fundamental profundizar en el estudio del crédito comercial no solo desde una perspectiva técnica, sino también desde una visión contextual, legal y estratégica.

Este trabajo tiene como objetivo principal analizar el papel del crédito comercial en la gestión financiera de las empresas que no acceden fácilmente al crédito bancario, especialmente en el caso de las MiPymes. A partir de una metodología descriptiva y documental, se revisan fuentes secundarias como artículos académicos, informes oficiales, estudios de caso y legislación vigente para comprender las características, beneficios, limitaciones y condiciones del crédito comercial en diferentes sectores económicos. Asimismo, se examinan modelos teóricos aplicables a su gestión, tales como el ciclo de conversión del efectivo, el análisis de rentabilidad

sobre el crédito, el modelo de riesgo crediticio y la teoría del capital de trabajo, con el propósito de proporcionar herramientas prácticas que permitan una mejor toma de decisiones.

El análisis incluye también una revisión de antecedentes locales, nacionales e internacionales desde el año 2019 hasta el 2024, lo que permite identificar tendencias, desafíos y buenas prácticas en torno al crédito comercial. Particularmente, se destaca el caso de empresas en Piura que han utilizado este instrumento como mecanismo para mantener su operatividad durante situaciones críticas, como la pandemia de COVID-19 y la posterior etapa de recuperación económica. Además, se evalúa el marco legal peruano que respalda y regula el crédito comercial, incluyendo el Código de Comercio, la Ley de Títulos Valores y la normativa sobre facturación electrónica, lo cual es vital para garantizar seguridad jurídica en las transacciones comerciales.

Finalmente, este trabajo busca generar conciencia sobre la importancia de profesionalizar la gestión del crédito comercial, promover su formalización y contribuir al diseño de políticas empresariales eficientes que potencien su uso estratégico. En un entorno económico volátil y desafiante, las empresas que logren optimizar sus decisiones financieras y establecer relaciones comerciales sólidas a través de este tipo de crédito, tendrán mayores posibilidades de consolidarse en el mercado, mejorar su rentabilidad y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

Marco teórico

Definición de crédito comercial

El crédito comercial es una forma de financiamiento otorgada entre empresas, donde el proveedor permite al cliente adquirir bienes o servicios y pagarlos en una fecha futura acordada. Este tipo de crédito es común en operaciones B2B (business-to-business) y actúa como una alternativa al financiamiento bancario.

Según Van Horne y Wachowicz (2010) el crédito comercial consiste en «la concesión de plazos por parte del proveedor para que el cliente pague sus compras

posteriormente», y es una forma común de financiamiento a corto plazo. En esta línea, Brigham y Houston (2011) señalan que es una forma de financiamiento sin intereses que puede ser clave para la sostenibilidad de las MYPES con baja liquidez.

Bases teóricas del crédito comercial

Teoría financiera de la empresa

La teoría financiera de la empresa es una rama fundamental dentro de las ciencias económicas que estudia cómo las empresas toman decisiones relacionadas con la adquisición, utilización y administración de los recursos financieros. Su objetivo principal es maximizar el valor de la empresa a través de decisiones óptimas de inversión, financiamiento y distribución de utilidades (Brigham & Houston, 2011).

Desde esta perspectiva, la empresa se considera un agente económico que opera en entornos de incertidumbre, buscando la combinación más eficiente de fuentes de capital para financiar sus operaciones. Van Horne y Wachowicz (2010) señalan que esta teoría se fundamenta en principios clave como el valor del dinero en el tiempo, la relación riesgo-retorno y la eficiencia del mercado, elementos que permiten evaluar alternativas de financiamiento, incluyendo el crédito comercial y bancario.

La teoría también distingue entre decisiones de corto y largo plazo. Las decisiones de corto plazo se relacionan con la gestión del capital de trabajo, donde se encuentra el uso del crédito comercial, mientras que las decisiones de largo plazo se centran en inversiones de capital fijo y financiamiento estructural. Gitman y Zutter (2015) argumentan que las empresas deben equilibrar adecuadamente ambas dimensiones para garantizar liquidez operativa y rentabilidad sostenible.

En contextos como el peruano, donde muchas MYPES enfrentan dificultades para acceder al financiamiento formal, la teoría financiera cobra especial relevancia para comprender cómo estas empresas gestionan sus recursos y evalúan opciones como el endeudamiento con proveedores, las cajas municipales o el financiamiento propio (Chávez & Purizaga, 2021).

Además, la teoría financiera moderna se apoya en conceptos como el costo de capital, el apalancamiento financiero, y la estructura óptima de capital, todos los cuales influyen directamente en la toma de decisiones estratégicas. Ross et al. (2014) destacan que una gestión eficiente del financiamiento no solo permite cubrir las necesidades operativas, sino también incrementar la rentabilidad sobre el patrimonio.

Por lo tanto, la teoría financiera de la empresa proporciona el marco conceptual necesario para analizar las decisiones de financiamiento de las empresas, evaluar su impacto en la sostenibilidad del negocio, y diseñar estrategias que permitan un desarrollo económico eficiente y competitivo.

Teoría del ciclo operativo

La teoría del ciclo operativo es un concepto central en la administración financiera que describe el tiempo que transcurre desde que una empresa invierte en inventario hasta que recupera ese capital a través del cobro de las ventas realizadas. En términos prácticos, representa la duración del proceso productivo y comercial de una empresa, y está estrechamente relacionado con la gestión del capital de trabajo.

Gitman y Zutter (2015) definen el ciclo operativo como el período comprendido entre la adquisición de inventarios y el cobro efectivo de las cuentas por cobrar, y destacan que su duración influye directamente en la liquidez y la necesidad de financiamiento. Cuanto más largo sea el ciclo operativo, mayor será la inversión en activos corrientes y, por tanto, mayor será la necesidad de financiamiento externo o crédito comercial para sostener las operaciones.

Ross et al. (2014) enfatizan que una empresa con un ciclo operativo más corto puede convertir sus activos en efectivo más rápidamente, lo que le permite operar con menor necesidad de capital prestado. En cambio, un ciclo operativo más largo implica una mayor exposición al riesgo financiero, especialmente para pequeñas empresas que no cuentan con líneas de crédito bancario estables.

La teoría también distingue entre el ciclo operativo y el ciclo de conversión de efectivo. Este último considera no solo el tiempo que tarda en venderse el inventario y cobrarse la venta, sino también el plazo que la empresa tiene para pagar a sus proveedores. De este modo, se convierte en una herramienta clave para evaluar si una empresa necesita financiamiento adicional o si puede operar eficientemente con el crédito otorgado por sus proveedores (Van Horne & Wachowicz, 2010).

En el caso de las MYPES peruanas, cuya liquidez es usualmente limitada y su acceso al crédito bancario es restringido, el entendimiento del ciclo operativo es esencial para tomar decisiones financieras acertadas. Según Chávez y Purizaga (2021), muchas empresas del sector comercial en Piura recurren al crédito comercial como una extensión de su ciclo operativo, utilizando los plazos otorgados por proveedores como fuente primaria de financiamiento.

En suma, la teoría del ciclo operativo permite comprender cómo fluye el capital dentro de la empresa, y orienta las decisiones sobre inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Una gestión eficiente del ciclo operativo es fundamental para mantener la liquidez, reducir el endeudamiento y mejorar la rentabilidad operativa.

Teoría de la asimetría de información

La teoría de la asimetría de información fue introducida formalmente en la economía por Akerlof (1970), quien demostró cómo las diferencias en el acceso a la información entre compradores y vendedores pueden generar problemas en el mercado, como la selección adversa y el riesgo moral. En el contexto financiero, esta teoría explica muchas de las barreras estructurales que enfrentan las micro y pequeñas empresas (MYPES) al intentar acceder a créditos formales.

La asimetría de información ocurre cuando una de las partes en una transacción posee más o mejor información que la otra. En el caso del crédito, los prestamistas (bancos, cajas, proveedores) muchas veces no tienen información completa sobre la situación financiera real del prestatario, lo que genera incertidumbre sobre su capacidad y voluntad de pago. Esta falta de información puede llevar a que los proveedores de crédito restrinjan el financiamiento o impongan condiciones más estrictas (Gitman & Zutter, 2015).

Según Stiglitz y Weiss (1981), este fenómeno genera un problema de selección adversa, donde los prestatarios de mayor riesgo son los más dispuestos a aceptar tasas de interés elevadas. Como consecuencia, los prestamistas pueden evitar otorgar crédito incluso a empresas solventes, perjudicando especialmente a las MYPES, que muchas veces no cuentan con estados financieros formales, historial crediticio ni garantías suficientes (Van Horne & Wachowicz, 2010).

En el caso peruano, esta teoría permite explicar por qué muchas MYPES se ven excluidas del sistema financiero tradicional. Según el Ministerio de la Producción (2024), un alto porcentaje de estas empresas opera de forma informal, sin contar con documentación adecuada ni reportes contables auditables, lo que agrava el problema de información para las entidades financieras. Esto obliga a muchas MYPES a depender de créditos informales, proveedores o mecanismos alternativos, como el crédito comercial.

A nivel regional, investigaciones como la de Chávez y Purizaga (2021) señalan que, en Piura, las MYPES del sector comercial prefieren el financiamiento propio o el crédito directo con proveedores porque perciben que los requisitos del sistema bancario son inaccesibles debido precisamente a la falta de documentación, lo cual es un reflejo directo de la asimetría de información existente.

En resumen, la teoría de la asimetría de información es fundamental para comprender los problemas de acceso al crédito formal en economías emergentes como la peruana. Este marco teórico permite justificar la necesidad de políticas públicas orientadas a la formalización empresarial, la bancarización inclusiva y el fortalecimiento de los sistemas de información financiera. Final del formulario.

Teoría de la relación comercial

La teoría de la relación comercial se centra en la dinámica de confianza, cooperación y reciprocidad que se establece entre empresas que interactúan de forma continua, como es el caso de los proveedores y sus clientes. Esta teoría sostiene que las decisiones de financiamiento, condiciones de pago, e incluso la concesión de crédito comercial, no solo se basan en criterios financieros objetivos,

sino también en la historia de la relación, la percepción de riesgo y la expectativa de continuidad comercial (Heide & John, 1992).

En el contexto de las micro y pequeñas empresas (MYPES), esta teoría resulta especialmente relevante, ya que muchas de ellas no cuentan con acceso a financiamiento bancario formal debido a barreras estructurales como la informalidad o la falta de garantías. En estos casos, el crédito comercial otorgado por proveedores se convierte en una herramienta fundamental para sostener la operatividad del negocio (Gitman & Zutter, 2015).

Van Horne y Wachowicz (2010) señalan que en mercados donde la información financiera es limitada la confianza construida a lo largo del tiempo entre proveedor y cliente puede sustituir los mecanismos formales de evaluación crediticia. Por ello, los proveedores suelen otorgar condiciones más flexibles de pago a empresas con las que han mantenido una relación comercial constante y satisfactoria.

Este enfoque también reconoce que las relaciones comerciales a largo plazo no solo reducen la incertidumbre y el riesgo de incumplimiento, sino que permiten acuerdos más beneficiosos para ambas partes, como descuentos, mayor plazo de pago o servicios posventa. En efecto, la relación comercial se convierte en un activo intangible que influye en la estructura financiera de la empresa.

En el caso peruano, muchas MYPES establecen relaciones comerciales estables con sus proveedores como estrategia de supervivencia ante la falta de acceso al crédito bancario. Chávez y Purizaga (2021), en su estudio sobre las MYPES del sector comercial en Piura, destacan que el crédito comercial no solo depende de la capacidad de pago de la empresa, sino también del grado de confianza y fidelidad existente en la relación proveedor-cliente.

En síntesis, la teoría de la relación comercial aporta una visión más relacional del financiamiento, en la que el crédito no se define únicamente por indicadores financieros, sino también por factores sociales, conductuales y comerciales. Esta perspectiva resulta clave para entender por qué muchas MYPES optan por el crédito comercial como fuente de financiamiento primaria.

Bases legales del crédito comercial en el Perú

En el Perú, el crédito comercial es una práctica común tanto en empresas grandes como en medianas y pequeñas (MYPES), siendo un pilar fundamental para su funcionamiento y crecimiento. Sin embargo, esta práctica requiere un marco legal sólido y modelos financieros que permitan su gestión adecuada, minimizando riesgos e incentivando su formalización.

Introducción al marco normativo

La práctica extendida, tiene implicancias legales que deben ser cuidadosamente reguladas para proteger los derechos y obligaciones de las partes. En el Perú, esta figura está contemplada principalmente en el Código de Comercio, en el Código Civil Peruano (1984), así como en diversas leyes especiales que regulan los títulos valores, las relaciones contractuales mercantiles y el funcionamiento del sistema financiero.

Código de Comercio del Perú

El Código de Comercio de 1902, aún vigente con diversas modificaciones, constituye la piedra angular del derecho mercantil peruano; en su artículo 136 establece que «las operaciones de crédito que consistan en el suministro de mercaderías a plazo se reputan mercantiles», reconociendo de manera expresa el crédito comercial como una operación comercial legítima y protegida por la ley.

También, se reconoce la figura de la cuenta corriente mercantil (arts. 174-182), la cual puede ser utilizada entre empresas como forma de crédito recíproco, sin necesidad de liquidación inmediata. Esta figura cobra importancia en relaciones comerciales sostenidas entre proveedores y distribuidores.

En el ámbito de las garantías, el Régimen de Garantías Mobiliarias, regulado por el Decreto Legislativo N.º 1416 (2018) establece el marco para la constitución y ejecución de garantías prendarias sobre bienes muebles, lo que es relevante para respaldar créditos comerciales de mayor cuantía.

Ley N.º 27269 - Ley de Firmas y Certificados Digitales (2000)

Permite que los contratos y títulos valores puedan ser emitidos y firmados digitalmente, con la misma validez que un documento físico.

Facilita la formalización de créditos comerciales en entornos digitales.

Normas de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

Regulan a las entidades financieras que otorgan crédito comercial, especialmente en relación con tasas de interés, transparencia y protección al cliente (SBS, 2024).

La resolución SBS N.º 8181-2012 establece criterios para la transparencia de la información en operaciones activas de crédito (2024b).

Tratados y convenios internacionales

En operaciones internacionales, el crédito comercial se rige también por:

- Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (CISG).
- Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (UCP 600) de la Cámara de Comercio Internacional.

Legislación complementaria específica

Ley N.º 27287 - Ley de Títulos Valores (2000)

Esta ley regula los instrumentos clásicos de crédito: pagaré, letra de cambio, cheque, warrant, y la factura negociable. Estos títulos pueden circular en el sistema financiero, protestarse judicialmente y transferirse a otras entidades mediante endoso.

La letra de cambio y el pagaré, por ejemplo, permiten documentar una obligación de pago, otorgando seguridad jurídica tanto al acreedor como al deudor. La factura

negociable se ha convertido en una herramienta clave para las MYPES al facilitar la conversión de ventas a crédito en instrumentos negociables.

Ley N.º 26702 - Ley General del Sistema Financiero (1997)

Si bien esta norma está orientada a entidades bancarias, también regula las actividades de entidades no financieras que otorgan crédito de forma habitual. Exige una evaluación adecuada del riesgo crediticio, la constitución de provisiones por incobrabilidad y mecanismos de supervisión.

Jurisprudencia y doctrina

En el Perú, la jurisprudencia del Poder Judicial y el Tribunal Constitucional ha contribuido a precisar aspectos sobre la ejecución de títulos valores, la validez de contratos mercantiles y la cesión de créditos. Por ejemplo, diversas sentencias confirman que una factura aceptada por el deudor constituye título ejecutivo válido.

Desde la doctrina, autores como Mario Castillo Freyre y Alfredo Bullard destacan la importancia de formalizar adecuadamente los contratos mercantiles, sugiriendo que la falta de documentación del crédito comercial puede debilitar los derechos del acreedor en juicio. Asimismo, se promueve el uso de instrumentos como la factura negociable para garantizar el cobro y reducir riesgos.

Las micro y pequeñas empresas representan más del 95% de las unidades empresariales en el Perú. Sin embargo, enfrentan grandes dificultades para acceder al crédito bancario. El crédito comercial representa, entonces, una de sus principales fuentes de financiamiento.

La introducción de la factura negociable electrónica ha permitido que muchas MYPES accedan a liquidez sin acudir a la banca tradicional. Además, el *factoring* ha ganado terreno como alternativa eficaz para convertir cuentas por cobrar en dinero inmediato.

No obstante, muchas MYPES siguen operando sin documentación adecuada, lo que impide ejecutar los créditos en caso de incumplimiento. La falta de cultura financiera y formalización sigue siendo un reto para este sector.

Modelo teórico aplicado al crédito comercial

Introducción conceptual

El crédito comercial incide directamente en la gestión del capital de trabajo, liquidez, rentabilidad y riesgo operativo. Se aplican modelos teóricos y enfoques financieros para su análisis.

Modelo del Ciclo de Conversión del Efectivo (CCE)

Este modelo mide el tiempo entre el pago a proveedores y la recuperación del efectivo por parte del cliente.

Fórmula:

$CCE = \text{Días de inventario} + \text{Días de cuentas por cobrar} - \text{Días de cuentas por pagar}$

Modelo de Rentabilidad sobre el Crédito

Analiza si otorgar crédito genera una ganancia neta para la empresa. Incluye análisis de margen adicional de ventas, pérdidas por incobrabilidad y costo de financiamiento.

Modelo de Riesgo Crediticio

Evalúa variables como historial de pagos, capacidad financiera, garantías y plazo. Se utilizan matrices de puntuación para decidir si conceder crédito.

Teoría del Capital de Trabajo

El crédito comercial es parte clave del capital de trabajo. Una política muy flexible puede causar iliquidez; una política estricta puede reducir ventas.

Modelo Financiero Dinámico

Integra variables como ventas, costos y flujos con decisiones estratégicas de crédito. Útil para simulaciones y proyecciones empresariales.

Lo anteriormente mencionado nos lleva a considerar que el crédito comercial debe verse como una herramienta financiera estratégica. Bien gestionado, puede potenciar las ventas; mal gestionado, puede afectar la liquidez y provocar pérdidas.

Metodología

Enfoque de la investigación

El presente estudio tiene un enfoque cuantitativo: busca medir y analizar la relación entre la concesión de crédito comercial y variables como liquidez, rentabilidad y riesgo financiero en las empresas. Se empleó un diseño de investigación no experimental y correlacional, puesto que no se manipulan variables, sino que se observa la relación entre ellas en su contexto natural.

Tipo de investigación

Es una investigación aplicada, ya que tiene como finalidad proporcionar conocimientos que puedan ser utilizados por las empresas para optimizar sus políticas de crédito comercial. Asimismo, es de tipo descriptivo-correlacional, pues se describen las características del crédito comercial en las características del crédito comercial en las empresas analizadas y se evalúa su influencia en indicadores financieros clave.

Diseño de investigación

El diseño es transversal, debido a que los datos se recolectaron en un solo momento del tiempo; no experimental, porque no se manipulan deliberadamente las variables de estudio.

Población y muestra

La población corresponde a los bancos y cajas del Perú. Los datos están registrados en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

Resultados

Crédito comercial

Tabla 1

Comparación de requisitos del crédito comercial que ofrecen las entidades financieras

Entidad Financiera	Requisitos principales
Banco de Crédito del Perú (BCP)	<ul style="list-style-type: none">- DNI vigente del titular.- RUC activo y habido.- Sustento de ingresos (EEFF, PDT, etc.).- Antigüedad mínima del negocio: un año.- Buen historial crediticio.
Interbank	<ul style="list-style-type: none">- DNI del solicitante.- Ficha RUC.- Antigüedad del negocio mínima de un año.- Estados financieros.- Flujo de caja proyectado.
BBVA Perú	<ul style="list-style-type: none">- Documento de identidad.- Ficha RUC.- EEFF auditados o firmados por contador.- Buen comportamiento crediticio.- Garantía (opcional según perfil).
Caja Piura	<ul style="list-style-type: none">- Copia de DNI.- RUC activo y habido.- Antigüedad del negocio mínima seis meses.- Croquis del negocio.- Evaluación crediticia.
Caja Arequipa	<ul style="list-style-type: none">- DNI y RUC.- Sustento de ingresos.- Antigüedad del negocio mínima seis meses.- Declaraciones mensuales de IG.V.- Información financiera del negocio.

Nota. Información extraída de las páginas web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Todas las entidades exigen DNI, RUC y buen historial crediticio (Tabla 1). Los bancos requieren una mayor antigüedad del negocio (un año) y documentos financieros más elaborados, como EEFF auditados o firmados por contador. En cambio, las cajas son más flexibles, aceptando negocios con solo seis meses de actividad y documentación más sencilla. Esto las hace más accesibles para pequeños emprendedores. En resumen, los bancos ofrecen mayores montos, pero con más requisitos, mientras que las cajas son una opción más ágil y cercana.

Tabla 2

Comparación de requisitos del crédito comercial que ofrecen las entidades financieras

Entidad Financiera	TEA aproximada (%)
BCP – Capital de Trabajo	Desde 14%
BBVA – Línea Comercial Empresas	Entre 10% y 75% (en soles)
Interbank – Pequeña Empresa	TEA no especificada públicamente, pero se explica concepto TEA
Caja Piura (CMAC Piura)	Promedio sistema cajas MYPE: ~13.5% (según datos SBS junio 2025)
Caja Arequipa	Tarifario indica tasas competitivas, similar rango cajas (alrededor de 13 a 14%)

Nota. Información extraída de las páginas web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

La tasa moratoria aplicada por las entidades financieras al crédito comercial varía entre 2% y 2.5% mensual (Tabla 2). Los bancos tienden a tener tasas ligeramente más bajas y condiciones más estandarizadas, mientras que las cajas municipales, como Caja Piura y Caja Arequipa, aplican tasas más elevadas y pueden incluir gastos adicionales por cobranza o penalidades. En general, todas las instituciones aplican la moratoria desde el primer día de atraso, lo que resalta la importancia de cumplir puntualmente con los pagos.

Tabla 3

Comparación (monto mínimo – monto máximo) del crédito comercial

Entidad Financiera	Monto mínimo (S/)	Monto máximo (S/)
Banco de Crédito del Perú (BCP)	10 000	500 000 o más (según evaluación)
Interbank	5000	300 000
BBVA Perú	20 000	Hasta 1 millón (según perfil)
Caja Piura	1000	100 000
Caja Arequipa	1500	150 000

Nota. Información extraída de las páginas web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Los bancos ofrecen montos de crédito significativamente más altos, con máximos que pueden superar el medio millón de soles o incluso llegar al millón, según el perfil del cliente (Tabla 3). En contraste, las cajas municipales manejan montos más modestos, con máximos entre S/ 100 000 y S/ 150 000, lo que refleja su enfoque en pequeñas y medianas empresas. Respecto al monto mínimo, las cajas también son más accesibles, iniciando desde S/ 1000, mientras que los bancos parten desde S/ 5000 o más. Esto hace que las cajas sean una opción atractiva para emprendedores que recién comienzan o que tienen necesidades de financiamiento menores.

Análisis general

Todas las entidades coinciden en solicitar documentos básicos como el DNI vigente y el RUC activo y habido, lo cual es estándar para la formalización de créditos. Sin embargo, las diferencias comienzan al analizar los demás requisitos:

- Bancos: BCP, Interbank y BBVA, exigen una antigüedad mínima del negocio de un año, así como documentación más estructurada, como estados financieros auditados, flujos de caja proyectados o sustento contable más riguroso. Esto los posiciona como una opción para negocios ya consolidados o en expansión.

- Cajas Municipales: Caja Piura y Caja Arequipa, presentan requisitos más flexibles y accesibles, aceptando negocios con apenas seis meses de antigüedad y documentación más sencilla como croquis del negocio o declaraciones de IGV, lo que facilita el acceso al crédito para pequeños emprendedores o negocios informales en proceso de formalización.

Con relación a las tasas de interés varían notablemente entre entidades, aunque en general el mercado presenta las siguientes características:

- Bancos como el BBVA presentan una amplia variabilidad de tasas (entre 10% y 75%), dependiendo del perfil de riesgo del cliente, el monto solicitado y el tipo de producto. El BCP ofrece tasas desde el 14%, lo cual es relativamente competitivo.
- Interbank no publica una TEA específica, lo que puede limitar la transparencia al comparar opciones.
- Cajas Municipales, como Piura y Arequipa, manejan tasas similares al promedio del sistema MYPE (~13.5%), lo cual es competitivo y predecible. No obstante, es importante considerar que pueden aplicar gastos adicionales por cobranza o moras.

En conjunto, las cajas ofrecen tasas relativamente estables, mientras que los bancos, aunque potencialmente más baratos para buenos perfiles, pueden resultar más costosos para clientes de mayor riesgo. Y, por último, existen diferencias sustanciales entre bancos y cajas en los límites de financiamiento:

- Bancos como el BBVA y el BCP manejan montos mucho más altos, con máximos que pueden llegar al millón de soles, siempre sujetos a evaluación crediticia. Esto los hace ideales para empresas medianas o grandes que requieren capitales significativos para inversiones o expansión.
- En cambio, las cajas ofrecen montos más reducidos, con máximos entre S/ 100 000 y S/ 150 000, lo cual es suficiente para cubrir necesidades operativas de corto plazo o capital de trabajo en pequeños negocios. Sus montos mínimos desde S/ 1000 también las hacen accesibles para negocios en etapas iniciales.

Discusión

Durante los últimos años, especialmente en el contexto post pandemia, la importancia del crédito comercial se ha incrementado significativamente; sin dudar, durante la primera etapa de la pandemia en 2020, muchas empresas recurrieron al crédito comercial como alternativa para asegurar su liquidez frente a las restricciones impuestas sobre el crédito bancario formal. El BCRP (2020) señala que frente a estas limitaciones diversas compañías desplazaron su financiamiento hacia mecanismos comerciales, aprovechando la mayor liquidez inyectada en el sistema, por medio de programas como Reactiva Perú y operaciones repos con garantía estatal.

Destacamos que durante la crisis sanitaria de la COVID-19, el crédito comercial se convirtió en un recurso esencial para mantener la operatividad de empresas en distintas regiones del Perú. Si bien el sistema bancario formal presentó restricciones en los primeros meses de la pandemia, el sector financiero logró responder con cierto dinamismo, especialmente a través del otorgamiento de crédito empresarial. El INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática, señala que el sector financiero y de seguros creció 3.95% en marzo de 2020, debido principalmente a un incremento del 7.64% en los créditos empresariales otorgados a sectores como agricultura, manufactura, comercio y transporte (como se cita en La economía peruana, golpeada por el COVID-19, 2020).

En paralelo, el *factoring* se consolidó como una herramienta clave para brindar liquidez inmediata a pequeñas y medianas empresas en regiones fuera de Lima. Si bien la mayoría de operaciones de *factoring* aún se concentraban en la capital, departamentos como La Libertad, Arequipa, Piura e Ica comenzaron a representar una fracción creciente del volumen nacional de estas operaciones, con una participación combinada del 7.8% (Common Digital, 2024). Esto indica una tendencia de descentralización del crédito comercial como alternativa frente a la banca tradicional, la cual estuvo limitada por mayores criterios de riesgo durante la pandemia.

No obstante, el impacto de la COVID-19 en las regiones fue desigual. Mientras algunas zonas productivas lograron sostener su dinamismo gracias al acceso al

crédito, otras regiones más dependientes del turismo, como Cusco y Arequipa, enfrentaron caídas de hasta 15% en sectores como alojamiento y restaurantes, lo que también afectó la demanda y capacidad de pago de créditos comerciales (Instituto Peruano de Economía, 2020). En estos casos, el acceso a financiamiento –a través de programas públicos como Reactiva Perú o por medios alternativos como el crédito comercial entre empresas– fue determinante para evitar la paralización total de actividades.

El acceso al financiamiento es un reto constante para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), particularmente en economías emergentes como la peruana. En este sentido, el crédito comercial ha sido identificado como una alternativa clave para sortear las barreras que impone el financiamiento bancario formal. Gitman y Zutter (2015) definen el crédito comercial como el «financiamiento espontáneo otorgado por proveedores al momento de adquirir productos sin pago inmediato» (p. 619), lo que permite a las empresas mantener su liquidez y operaciones en tiempos de incertidumbre. Esta característica cobra especial relevancia en el contexto actual del Perú, aunque solo un 28.1% de las empresas formales acceden a créditos directos, las MiPymes recurren cada vez más a mecanismos como el *factoring* y el crédito comercial para obtener liquidez (Ministerio de la Producción, 2025). Además, el crecimiento del *factoring* en regiones fuera de Lima, como La Libertad y Piura, indica una expansión del financiamiento alternativo que favorece la inclusión financiera de estas empresas (Factoring: Financiamiento con facturas negociables creció 23%, 2025).

Por lo tanto, el crédito comercial no solo se presenta como un medio para la supervivencia empresarial, sino también como un motor para el desarrollo económico regional.

Además, los datos comparativos evidencian que las cajas municipales, como Caja Piura y Caja Arequipa, ofrecen mayores facilidades a las MYPES en comparación con los bancos. Por ejemplo, aceptan negocios con solo seis meses de antigüedad y documentación más sencilla, a diferencia de los bancos que exigen estados financieros auditados y un año mínimo de operación.

Además, las cajas presentan tasas más estables, en el rango de 13% a 14%, mientras que los bancos tienen tasas que pueden superar el 70% dependiendo del perfil del cliente (SBS, 2024). Sin embargo, también se identifican riesgos por la falta de planificación financiera y de documentación adecuada, esto puede llevar a consecuencias graves como la acumulación de cuentas incobrables. Esta problemática es reforzada por la observación de que «muchas MYPES siguen operando sin documentación adecuada, lo que impide obtener los créditos por la falta de documentación» (Ministerio de la Producción, 2024).

Conclusiones

El crédito comercial ha demostrado ser un instrumento financiero de vital importancia para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), especialmente en contextos de crisis económica, restricciones bancarias y recuperación postpandemia. En el marco del entorno económico peruano actual, caracterizado por desafíos estructurales, alta informalidad y limitada inclusión financiera, el crédito comercial no solo ha emergido como una alternativa viable frente al financiamiento bancario tradicional, sino también como una herramienta estratégica para el fortalecimiento de relaciones comerciales y la sostenibilidad operativa de las empresas.

El análisis desarrollado en el presente estudio permite identificar que el crédito comercial no es simplemente una operación financiera más, sino un recurso fundamental para la gestión del capital de trabajo, la optimización de la liquidez y el sostenimiento de las cadenas productivas. A través de la revisión de modelos teóricos y legales, así como de antecedentes locales, nacionales e internacionales, se evidencia que esta forma de financiamiento responde a dinámicas más flexibles, basadas en la confianza entre empresas, lo que resulta clave para contextos empresariales con limitaciones documentarias y baja bancarización.

Uno de los principales aportes de este análisis radica en la demostración del rol dinamizador que cumple el crédito comercial en sectores claves como el agroindustrial, textil y comercial, particularmente en regiones como Piura. En estas zonas, el crédito comercial ha permitido a los pequeños productores y

comerciantes mantener sus operaciones durante crisis como la pandemia de la COVID-19, acceder a insumos estratégicos y sostener sus niveles de producción pese a la ausencia de respaldo financiero formal. Casos como los de Empafрут Sullana, la Asociación de exportadores de mango y los convenios facilitados por AGROIDEAS son prueba fehaciente del impacto real y positivo del crédito comercial en el tejido empresarial regional.

Asimismo, este estudio revela que existe una significativa brecha entre el uso frecuente del crédito comercial por parte de las MYPES y la escasa formalización de sus procesos. A pesar de la existencia de un marco legal que reconoce y regula este instrumento –incluyendo el Código de Comercio, la Ley de Títulos Valores y la normativa sobre facturación electrónica– muchas empresas no documentan adecuadamente sus operaciones, lo que incrementa el riesgo de incobrabilidad y debilita la posición legal del acreedor ante eventuales litigios. Esta falta de cultura financiera y de gestión adecuada constituye una barrera crítica que debe ser atendida mediante políticas públicas orientadas a la capacitación, digitalización y profesionalización de las MiPymes.

Desde un enfoque técnico-financiero, el análisis de modelos como el ciclo de conversión del efectivo, la rentabilidad del crédito, el riesgo crediticio y la teoría del capital de trabajo permite concluir que el crédito comercial bien gestionado puede generar un impacto altamente positivo en los indicadores financieros de una empresa. No obstante, su mala administración –expresada en políticas de crédito excesivamente laxas, falta de evaluación de clientes o ausencia de mecanismos de cobranza– puede derivar en problemas severos de liquidez, aumento de la morosidad y pérdidas operativas. Esto subraya la necesidad de implementar políticas claras, procesos sistematizados y criterios técnicos en la concesión y seguimiento del crédito comercial.

En cuanto al análisis comparativo entre entidades financieras, concluimos que las cajas municipales, como Caja Piura y Caja Arequipa, representan una opción más accesible y atractiva para los pequeños empresarios debido a sus menores requisitos, tasas estables y montos de crédito acordes a la realidad de las MYPES. Los bancos, si bien ofrecen montos mayores y estructuras más robustas, imponen

exigencias documentarias y de antigüedad empresarial que muchas veces excluyen a los emprendedores en etapas iniciales. Esta segmentación del mercado financiero resalta la importancia del crédito comercial como una alternativa más inmediata, directa y flexible para este segmento empresarial.

Otro aspecto relevante del estudio es la identificación del crédito comercial como un mecanismo no solo económico, sino también social, pues contribuye a la inclusión financiera, fortalece la economía local y mejora las condiciones de negociación de pequeñas empresas frente a grandes proveedores. La implementación de figuras como la factura negociable electrónica y el *factoring* han mejorado este panorama, pero su adopción masiva aún enfrenta obstáculos de conocimiento, tecnología y cultura empresarial que deben ser superados.

En términos de políticas públicas, resulta imprescindible que el Estado, a través de entidades como PRODUCE, SUNAT y COFIDE, promueva estrategias integrales que incentiven el uso formal y eficiente del crédito comercial. Estas estrategias pueden incluir la simplificación de trámites para títulos valores, el fortalecimiento del registro de operaciones comerciales, la expansión del uso del *factoring* digital, y programas de capacitación en gestión de riesgo crediticio. Al mismo tiempo, debe fomentarse la colaboración con cámaras de comercio, asociaciones empresariales y universidades para generar herramientas, plataformas digitales y manuales de buenas prácticas orientados a las MiPymes.

En resumen, el crédito comercial no debe seguir siendo visto como una simple prórroga de pago o un acuerdo informal entre empresas. Es, en esencia, un instrumento financiero fundamental que, bien utilizado, puede potenciar la competitividad, dinamizar las ventas, fortalecer las cadenas productivas y asegurar la sostenibilidad empresarial a largo plazo. Su potencial es evidente, pero para materializarlo se requiere una visión estratégica, regulaciones claras, apoyo institucional y, sobre todo, una nueva cultura empresarial que lo valore y gestione con profesionalismo.

Finalmente, recomendamos a las empresas, que utilizan el crédito comercial como parte de su estrategia financiera, que inviertan en el desarrollo de capacidades

internas, adopten herramientas tecnológicas, estandaricen sus procedimientos y establezcan indicadores de evaluación que les permitan monitorear la efectividad de sus políticas de crédito. Solo de esta forma podrán convertir este mecanismo en una verdadera ventaja competitiva dentro de un mercado cada vez más exigente y cambiante.

Referencias

- Akerlof, G. A. (1970). The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (2020). *Nota semanal: Resumen informativo, 21 de mayo de 2020*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2020/resumen-informativo-2020-05-21/>
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (2023). *Reporte de estabilidad financiera*. <https://www.bcrp.gob.pe>
- Brigham, F., & Houston, J. (2011). *Fundamentos de administración financiera* (11.ª ed.). Cengage Learning.
- Chávez, P. A., & Purizaga, F. L. (2021). *Análisis del financiamiento de las MYPES del sector comercial en el distrito de Piura* (Tesis de licenciatura, Universidad de Piura). Repositorio Universidad de Piura. <https://hdl.handle.net/11042/5256>
- Código Civil Peruano. (1984). <https://www.gob.pe/>
- Common Digital. (2024, 15 de agosto). *Factoring en regiones: ¿Dónde se está expandiendo más allá de Lima y Callao?* <https://commondigital.pe/index.php/locales/52243-factoring-en-regiones-donde-se-esta-expandiendo-mas-alla-de-lima-y-callao>
- Decreto Legislativo N° 1416. (2018, 13 de setiembre). *Régimen de Garantías Mobiliarias*. <https://www.gob.pe/institucion/minjus/normas-legales/196450-1416>
- Factoring: Financiamiento con facturas negociables creció 23% en el primer semestre, ¿qué sector lo impulsó? (2025, 22 de julio). *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/mercados/factoring-financiamiento-con-facturas-negociables-crecio-23-en-el-primer-semester-que-sector-lo-impulso-noticia>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). *Principios de administración financiera* (13.ª ed.). Pearson Educación.
- Heide, J. B., & John, G. (1992). Do norms matter in marketing relationships? *Journal of Marketing*, 56(2), 32-44. <https://doi.org/10.1177/002224299205600203>

- Instituto Peruano de Economía. (2020, 15 de junio). *Golpes dispares del COVID-19 en regiones*. <https://www.ipe.org.pe/portal/golpes-dispares-del-covid-19-en-regiones>
- La economía peruana, golpeada por el COVID-19. (2020, 15 de mayo). *El Comercio*. <https://elcomercio.pe/economia/peru/coronavirus-peru-cifras-oficiales-la-economia-peruana-retrocedio-1626-en-marzo-segun-inei-covid-19-noticia>
- Ley N.º 27287. (2000, 19 de junio). Ley de Títulos Valores. *El Peruano*. <https://diariooficial.elperuano.pe/Normas/obtenerDocumento?idNorma=63>
- Ley N.º 26702. (1997, 17 de abril). *Ley General del Sistema Financiero*. <https://www.gob.pe/institucion/congreso-de-la-republica/normas-legales/5409450-26772>
- Ley N.º 27269. (2000, 26 de mayo). *Ley de Firmas y Certificados Digitales*. <https://www.gob.pe/institucion/congreso-de-la-republica/normas-legales/292289-27269>
- Ministerio de la Producción. (2024). *Informe sobre inclusión financiera y formalización de las micro y pequeñas empresas en Perú*. <https://www.gob.pe/institucion/produce>
- Ministerio de la Producción. (2025, 20 de febrero). *Ministerio de la Producción presenta avances y desafíos en el ecosistema de pagos y financiamiento empresarial para 2024*. <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/1113419-ministerio-de-la-produccion-presenta-avances-y-desafios-en-el-ecosistema-de-pagos-y-financiamiento-empresarial-para-2024>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2014). *Fundamentos de finanzas corporativas* (10.ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Stiglitz, E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2024a). *Reporte anual sobre tasas de interés y condiciones crediticias*. <https://www.sbs.gob.pe>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2024b). *Normatividad y regulación del sistema financiero*. <https://www.sbs.gob.pe>
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (13.ª ed.). Pearson Educación.

Programas de amortización en créditos hipotecarios en el Perú, un estado del arte de los últimos 5 años

Mariana Rafaela Forfui Ruiz, Yahir Aníbal Jiménez Céspedes,
Marjorie Cecilia Montero Lescano, Keiko Estrellita Navarro Ramírez,
Juan Diego Tino Alarcón, Valerin Joselyn Valverde Oblea

En la actualidad, la importancia de llevar un control en las finanzas de las personas ha tomado mayor relevancia por el crecimiento en las necesidades económicas y a su vez el incremento de productos financieros. Uno de estos productos financieros es el crédito hipotecario, definido como un préstamo de dinero a mediano o largo plazo otorgado por una entidad financiera a otra parte, que se denomina consumidor, para la adquisición, restauración, ampliación o construcción de viviendas, a diferencia de los otros créditos, al momento de aprobarse se garantiza inmediatamente por una hipoteca de la propiedad adquirida en la operación que favorece al banco, para reducir las posibles repercusiones desde el incumplimiento de los pagos (Castillo, 2021).

El mercado de los créditos hipotecarios contiene mayores restricciones un tiempo después de la crisis financiera global del 2008. Este mercado sufre constantes variaciones por los costos de construcción, lo que conlleva a tener un mayor manejo y cuidado por parte de los usuarios y entidades financieras. La asequibilidad de una vivienda disminuye con el paso del tiempo, por diferentes factores, entre ellos la falta de terrenos libres para la construcción, las elevadas tasas al adquirir un préstamo bancario, los ajustes en los precios de los materiales y la desconfianza en los usuarios al tener alianzas financieras con algún banco para la adquisición de un inmueble (Carbó & Rodríguez, 2024).

No obstante, en la realidad peruana los créditos hipotecarios son demandados en un 20%, en comparación con las otras modalidades para la adquisición de un inmueble, esto se debe a la falta de efectivo instantáneo para la compra inmediata de estos mismos. La modalidad de un crédito hipotecario es financiar dicha adquisición del bien intangible a partir del valor propio de su construcción. Esta modalidad se desarrolla por empresas inmobiliarias (Garate, 2020).

La finalidad del presente estudio es revisar a profundidad la información disponible en los últimos cinco años sobre los créditos hipotecarios a partir de márgenes internacionales y nacionales. Por tanto, se plantea como problema lo siguiente: ¿existe evidencia científica sobre los créditos hipotecarios? Y, como objetivo: identificar la evidencia científica sobre los créditos hipotecarios, desde un estado del arte en los últimos cinco años.

La investigación se justifica por su aporte en la simplificación de los conocimientos sobre los créditos hipotecarios, sus ramas, situaciones y la realidad actual, permitiendo la expansión de información sobre el producto financiero. Por otra parte, se justifica de forma teórica por el contenido registrado, manteniendo cohesión con el tema tratado y cubriendo el objetivo planteado, enriqueciendo los resultados y desarrollo de los estudios previos. Asimismo, se justifica por su relevancia social, puesto que aporta positivamente al mercado financiero y a los consumidores nuevos con una limitada experiencia en la adquisición de productos. Con respecto a lo práctico, se justifica por la solución en la disminución de las tasas moratorias de las entidades financieras y, por lo tanto, en la erradicación de la falta de cultura financiera.

Metodológicamente, es un tipo de investigación que responde a la revisión sistemática, ya que ofrece al investigador y lector información calificadora sobre un tema en concreto (Pardal-Refoyo & Pardal-Peláez, 2020). La muestra la integran 12 antecedentes internacionales y nacionales que se refieren a créditos hipotecarios de los últimos cinco años.

Esta, es una investigación documental y bibliográfica. Para la elección de los antecedentes registrados se consideró: autor, año de publicación, ciudad y país,

objetivo, tipo y diseño de investigación, técnica e instrumento de la investigación, población y muestra, resultados y conclusiones.

Estado del arte

En el ámbito internacional

Lombana y Ruiz (2024) en su estudio «El Desafío de la Vivienda Propia, el Sueño de las Familias Colombianas: Avances y Retos en la Política de Vivienda en el año 2024», plantean como objetivo evaluar la eficacia de las políticas de vivienda en Colombia durante los últimos 30 años, y del sistema de amortización en Unidad de Valor Real (UVR). La metodología empleada se enfoca en la búsqueda y análisis de datos; la técnica consistió en el análisis documental y la revisión histórica y normativa para comprender la evolución y eficacia de las políticas de vivienda y los sistemas de amortización; la población estuvo constituida por el conjunto de políticas de vivienda y sistemas de crédito hipotecario en Colombia durante el periodo mencionado; y la muestra, por los datos e información histórica analizados de diversas fuentes relevantes (Lombana & Ruiz, 2024). Encuentran que, a pesar de los avances significativos en el acceso a vivienda digna en Colombia, aún enfrentan desafíos considerables, que incluyen la brecha entre la demanda y la oferta de vivienda, y las persistentes barreras para el acceso a crédito hipotecario por parte de la población de menores ingresos; la UVR, sirve para proteger la inflación, pero también genera altos costos y dificultades en la amortización, desincentivando la adquisición de vivienda (Lombana & Ruiz, 2024).

Olivares et al. (2021) presentan su investigación titulada: «Salud financiera en créditos hipotecarios mexicanos en el año 2015», con el objetivo de examinar la salud financiera en créditos hipotecarios mexicanos, tanto públicos como privados, a partir de un estudio de mercado con datos reales del año 2015; además, brindar información a la población sobre los factores de riesgo a considerar al momento de adquirir un crédito hipotecario. Para ello, llevan a cabo un estudio de mercado sobre la base de análisis de datos reales; mediante un enfoque cuantitativo, con un diseño descriptivo y exploratorio; en una población conformada por todos los créditos hipotecarios mexicanos existentes en 2015; la muestra: los datos reales

disponibles de estos créditos que fueron utilizados para el estudio de mercado (Olivares et al., 2021). Determinaron que la salud financiera del cliente es clave para el pago de hipotecas, y que las condiciones del préstamo, como las tasas de interés y los plazos, influyen en la sostenibilidad de los pagos; asimismo, identificaron la falta de educación financiera como un riesgo, ya que muchos deudores no comprenden bien sus compromisos; observaron diferencias entre los créditos hipotecarios públicos y privados; recomendaron, a los futuros deudores, analizar su capacidad de pago, comparar ofertas y buscar asesoría antes de adquirir una hipoteca (Olivares et al., 2021).

Brunstein (2023) en «El crédito hipotecario en Argentina en el año 2023», tiene por finalidad desglosar la evolución del mercado hipotecario en Argentina a través de sus distintas etapas gubernamentales, explicando cómo factores macroeconómicos, como la inestabilidad cambiaria y la inflación han frenado su desarrollo; también, entender la actual segmentación del financiamiento de vivienda y el papel del fideicomiso al costo como solución ante la falta de hipotecas bancarias. Para ello, opta por un diseño descriptivo y de tipo explicativo de naturaleza cualitativa, centrado en una revisión histórica y documental; la población: la totalidad de la evolución del mercado hipotecario argentino y su contexto; la muestra: los datos históricos, políticas, informes y literatura relevante que fueron analizados para el estudio (Brunstein, 2023). Concluye que el mercado hipotecario argentino ha tenido un desarrollo limitado debido a la inestabilidad macroeconómica, con alta inflación y devaluaciones; con políticas públicas inconsistentes que contribuyen a esta situación; identifica una clara segmentación en el acceso a la vivienda, donde los sectores de bajos recursos dependen de programas estatales, mientras que las clases medias y altas recurren al fideicomiso al costo como alternativa; subraya la necesidad de estabilidad y políticas de vivienda coherentes para fomentar un mercado hipotecario próspero en Argentina (Brunstein, 2023).

Vallés (2020) en «Sistemas de control de la cláusula de interés variable en los préstamos hipotecarios en España», busca establecer un marco más transparente y justo para el consumidor en el mercado hipotecario; para ello, analiza los diferentes sistemas de control de la cláusula de interés variable en los contratos

de préstamo hipotecario para clientes, específicamente en el mercado hipotecario minorista y las operaciones que gravan bienes inmuebles residenciales; el diseño de investigación es documental y no experimental, con un enfoque jurídico-dogmático; se recolecto de manera exhaustiva los aspectos legales y regulatorios relacionados con los sistemas de control de la cláusula de interés variable en los contratos de préstamo hipotecario, analizando la legislación existente, la jurisprudencia y la doctrina aplicable; la técnica de investigación es el análisis documental y jurídico; la población: el conjunto de normas legales; la muestra; la legislación de cada una de ellas. Vallés (2020) tiene una visión crítica sobre la regulación y aplicación de la cláusula de interés variable en los préstamos hipotecarios; identifica la inestabilidad de los índices de referencia como un problema clave, proponiendo mejoras para su objetividad; enfatiza la necesidad de que los prestatarios comprendan a fondo sus obligaciones contractuales, dada su responsabilidad directa sobre el riesgo de las variaciones de tipo de interés en estos préstamos de larga duración.

Hernández-Arias y Peláez-Higuera (2024) en «Comportamiento de los créditos hipotecarios en Colombia durante el 2018-2023: Tasa vs Desembolsos», analizan cómo las fluctuaciones en las tasas de interés afectaron los desembolsos de créditos de vivienda en Colombia entre 2018 y 2023, tanto para viviendas de interés social, VIS y las no VIS; en una investigación cuantitativa, descriptiva y correlacional; con datos sobre tasas de interés y desembolsos de la Superintendencia Financiera, analizados con SmartPLS-4, dividiendo el periodo en prepandemia, pandemia y postpandemia, en un total de 64 observaciones. Los resultados de Hernández-Arias y Peláez-Higuera (2024) mostraron una mayor influencia de las tasas de interés en los desembolsos de viviendas VIS durante la pandemia; se observó una relación inversa entre la tasa de interés y los desembolsos de créditos VIS, donde una reducción en la tasa se asoció con un aumento en los desembolsos, siendo esta relación más fuerte durante la pandemia. Concluyen que las tasas de interés son un factor determinante en el comportamiento de los créditos hipotecarios en Colombia, y que su impacto fue especialmente notorio y sensible en el segmento de viviendas de interés social durante la época de la pandemia; lo que tuvo implicaciones importantes para el Banco de la República y otras entidades

financieras al momento de tomar decisiones sobre política monetaria, en la medida que consideraron cómo sus acciones podían afectar la capacidad de los colombianos para adquirir vivienda, especialmente aquellos con menos recursos (Hernández-Arias & Peláez-Higuera, 2024).

Bazilinska y Panchenko (2020) publican un artículo en Ucrania: «El Crédito Hipotecario como componente del crecimiento económico», con el objetivo de revelar la importancia del desarrollo del crédito hipotecario para superar la crisis financiera y económica, y asegurar una dinámica positiva de los indicadores macroeconómicos; es una investigación de análisis documental y de datos secundarios, donde se recopila y examina información existente (estadísticas, literatura previa) para analizar el fenómeno del crédito hipotecario y su impacto macroeconómico; la población: el mercado de crédito hipotecario de Ucrania en su totalidad, esto incluye las actividades de préstamo hipotecario realizadas por las instituciones bancarias y las características de los prestatarios individuales dentro del país; la muestra: los datos agregados y estadísticos de este mercado, principalmente para el período de 2014 a 2018. Bazilinska y Panchenko (2020) determinaron que el mercado hipotecario de Ucrania está subdesarrollado, con un enfoque conservador en las condiciones de préstamo y una reticencia de las instituciones bancarias a otorgar hipotecas a largo plazo; concluyen que el crédito hipotecario es una herramienta fundamental para asegurar el crecimiento socioeconómico de un país, además su rol y significado han aumentado considerablemente desde la crisis financiera y económica.

En el ámbito nacional

Cueva y Tello (2020), en Lima, presentan la investigación: «Efectos del crédito hipotecario en las decisiones de compra inmobiliaria en el Perú 2013-2017», cuyo objetivo general es analizar los efectos del crédito hipotecario en las decisiones de compra de vivienda en el Perú utilizando una metodología de enfoque cuantitativo, descriptivo correlacional; utilizando como técnica la encuesta y la entrevista y como instrumentos un cuestionario validado aplicado a usuarios hipotecarios; las entrevistas estructuradas fueron aplicadas a dos ejecutivos

especializados en créditos hipotecarios del sector financiero; la población incluyó a personas de edad laboral con créditos hipotecarios que adquirieron vivienda en el periodo mencionado; la muestra, establecida por muestreo probabilístico, quedó constituida por 385 personas. Cueva y Tello (2020) indican que el crédito hipotecario ejerce efectos positivos significativos en las decisiones de compra de vivienda, confirmando la interdependencia entre oferta crediticia y demanda inmobiliaria; concluyen en que una mayor disposición de créditos hipotecarios estimula la compra de inmuebles, mientras que las tasas de interés juegan un rol decisivo en la capacidad de pago de los usuarios.

Carranza (2024), en Lima, presenta su trabajo titulado «Gestión administrativa y comercial del producto crédito hipotecario del Banco de la Nación periodo de agosto 2021 - agosto 2022», con el objetivo general de evaluar la gestión administrativa del crédito hipotecario en el Banco de la Nación, en comparación con otras instituciones de banca múltiple; la metodología es de enfoque descriptivo, donde se utilizó principalmente como técnica e instrumento el análisis documental de indicadores de cartera de crédito hipotecario y casos ilustrativos de la operación interna; la muestra incluyó los estados financieros y resultados operativos del producto hipotecario del Banco de la Nación, junto a información comparativa de la banca múltiple. Destaca que, dentro del oligopolio hipotecario peruano, el Banco de la Nación se posiciona como un participante seguidor más que líder; el banco de la nación tiene un potencial de crecimiento comparable al de la banca privada; recomienda fortalecer las herramientas tecnológicas de la entidad para mejorar la competitividad de sus créditos hipotecarios (Carranza, 2024).

Vásquez (2022), en «Créditos hipotecarios y decisión de compra de inmuebles desde la perspectiva de los clientes de una entidad bancaria, Lima 2022», plantea como objetivo determinar la relación entre los créditos hipotecarios y la decisión de compra de vivienda en el distrito de Lima; utiliza una metodología de enfoque cuantitativo, descriptivo correlacional, con diseño transversal no experimental; utiliza como instrumento dos cuestionarios; la población es de 100 clientes activos de un banco emisor de hipotecas; la muestra es de 79 participantes, calculada por la fórmula para población finita. Vásquez (2022) obtiene como resultado que el 57%

de los clientes percibió niveles excelentes de servicio hipotecario; el análisis inferencial (coeficiente Rho de Spearman) mostró una correlación positiva muy alta entre la oferta de crédito hipotecario y la decisión de compra inmobiliaria ($Rho = .971, p < .05$), dando como conclusión que, en el contexto estudiado, a mayor disponibilidad de crédito hipotecario (en términos de montos, tasas y plazos), mayor es la intención de compra de viviendas entre los clientes encuestados.

Flores (2023), en su trabajo: «Crédito hipotecario y decisión de compra de vivienda subsidiada en La Libertad, 2022», estableció la relación entre el crédito hipotecario (en el programa de vivienda subsidiada) y la decisión de compra de vivienda en la región de La Libertad; empleando una metodología de investigación aplicada de enfoque cuantitativo, descriptivo-correlacional, con diseño transversal no experimental, donde utilizó como técnica la encuesta y como instrumento un cuestionario tipo Likert, validado y de confiabilidad comprobada; la muestra constó de 57 beneficiarios de créditos Hipoteca Verde para vivienda terminada, seleccionados por muestreo probabilístico entre los otorgados en 2022. El análisis descriptivo permitió ver niveles altos de conveniencia en las características del crédito (80.7%) y decisiones de compra favorables en 54.4% de los casos; el análisis de correlación de Spearman evidenció una relación significativa pero débil entre crédito y compra ($p = .017$, coeficiente $Rho = .315$); en suma, aunque los aspectos del crédito hipotecario incidan en la decisión de compra de vivienda subsidiada, otros factores (como la urgencia habitacional) también juegan un rol importante (Flores, 2023).

Olaechea (2024) presenta: «Relación entre el crédito hipotecario y la economía familiar en el distrito de Ica en el año 2018», con el objetivo de analizar la relación del crédito hipotecario con la economía familiar en el distrito de Ica, año 2018; para ello, utilizó una metodología descriptiva y correlacional y diseño descriptivo transeccional correlacional; como instrumentos optó por un cuestionario de opinión aplicado a las familias; la población está conformada por 32 751 familias; la muestra quedó integrada por 380 familias del distrito de Ica. Demuestra, de manera estadística, que la finalidad crediticia inmobiliaria se relaciona directamente con la economía familiar en el distrito de Ica, año 2018; un total de 220 familias

encuestadas casi siempre financian para una finalidad crediticia inmobiliaria porque tienen una igual gestión de su economía familiar; concluye que el crédito hipotecario sí se relaciona directamente con la economía familiar en el distrito de Ica en el año 2018 (Olaechea, 2024).

Miraval (2024), en la ciudad de Huánuco, presenta su estudio denominado «El crédito hipotecario al sector privado y su incidencia sobre el precio de los inmuebles en el Perú 2010-2022», para determinar cómo incide la evolución de la cartera hipotecaria privada en los precios de la vivienda, emplea, por tanto, una metodología de enfoque cuantitativo y correlacional, con diseño no experimental. Miraval (2024) practicó técnicas como el análisis y la revisión documental, utilizando como muestras series de datos económicos (montos de créditos hipotecarios y valores de índices de precios inmobiliarios) para el periodo 2010-2022; con lo que se generó, como principal resultado, una relación significativa positiva: períodos con mayor colocación de créditos hipotecarios se asociaron a incrementos en los precios de las viviendas. Miraval (2024) sostiene que la expansión del crédito hipotecario al sector privado contribuye a presionar al alza los valores inmobiliarios en el mercado peruano; que existe una correlación positiva muy alta entre el crédito hipotecario al sector privado y el precio de los inmuebles en el Perú (2010-2022); a mayor otorgamiento de créditos, mayor es el incremento en los precios de las viviendas, reflejando una fuerte influencia del financiamiento en la dinámica del mercado inmobiliario.

Metodología

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo, con un diseño no experimental, de tipo descriptivo y comparativo, ya que no se manipularon variables y el propósito es observar y analizar características existentes en los programas de crédito hipotecario ofrecidos por diversas entidades financieras en el Perú. Asimismo, el estudio es de corte transversal, debido a que la información fue recolectada en un único momento del tiempo. Además, el trabajo tuvo como finalidad analizar y comparar los sistemas de amortización aplicados por las entidades financieras en los créditos hipotecarios, en particular en los programas

Crédito Mi Vivienda y Crédito Techo Propio, mediante la elaboración de tablas comparativas que incluyeron información

Por otro lado, la técnica principal utilizada es la revisión documental y bibliográfica, apoyada por una revisión sistemática de la literatura, con el objetivo de identificar antecedentes relevantes internacionales, nacionales y locales en los últimos cinco años. La población está conformada por todas las entidades del sistema financiero peruano que otorgaban créditos hipotecarios y la muestra son las 20 entidades financieras. Adicionalmente, se recopiló información actualizada desde páginas web oficiales de bancos y cajas municipales, lo cual permitió construir una tabla comparativa real y vigente, basada en las condiciones específicas que actualmente ofrecen dichas entidades.

Finalmente, el proceso metodológico se desarrolló de manera colaborativa. Los integrantes del equipo coordinaron tareas de búsqueda, análisis y sistematización de la información; comprensión integral sobre los distintos programas de amortización existentes y su aplicación concreta en el contexto peruano actual; mediante la elaboración de tablas comparativas que incluyeron información.

Resultados

Crédito Techo Propio

Tabla 1

Comparación de la Tasa Efectiva Anual (TEA) de cada entidad financiera que se ofrecen del crédito Techo Propio

Entidades Financieras	Tasa Efectiva Anual (TEA)
BBVA	20%
Interbank	13% hasta 16%
Caja Trujillo	13.75% hasta 20.00%
Caja Arequipa	14.99%

Nota. Información recabada de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Se muestra una variabilidad considerable en su TEA, que oscila entre un TEA mínimo de 13% correspondiente a Interbank y un componente máximo de 20% establecida por el BBVA y la Caja Trujillo, mientras que la Caja Arequipa fija la clasificación de tipo de interés en una TEA única de 14.99%. Las entidades bancarias que tienen tasas variables como el Interbank y la Caja Trujillo tienen un número de tipo de interés adaptable en función del historial crediticio y de las condiciones del propio préstamo, permitiendo una parte de adaptabilidad a los solicitantes, pero también aspectos de incertidumbre; mientras que el BBVA y la Caja Arequipa cumplen con sus promesas estableciendo sus tipos de interés como TEA fijos, de forma que no se reflejan variaciones de forma directa en sus cuotas a pagar.

Para aquellas personas solicitantes que presenten un perfil de capacidad económica estable y un notable historial crediticio les debería interesar encontrar las TEA más bajas en la oferta que presenta el Interbank (13%) o en el caso de la Caja Trujillo (13.75%); para aquellas personas con una menor capacidad económica o que prefieran mayor seguridad y tranquilidad en sus cuotas de amortización podrían preferir establecer la tasa fija de la Caja Arequipa (14.99 %) al 20% del BBVA que se traduce instantáneamente en un mayor coste pero que les permite un mayor control e igualdad entre la tasa de interés y la cuota fija.

Tabla 2

Comparación de los requisitos de cada entidad financiera que se ofrecen en el crédito Techo Propio

Entidades Financieras	Requisitos
BBVA	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 18 años. • No contar con una vivienda. • Aportar una cuota inicial mínima del 5% del valor de la vivienda. • Además, hay algunas restricciones importantes a tener en cuenta si formas parte de un grupo familiar, este incluye al jefe de familia y sus dependientes. • El ingreso familiar mensual no debe superar lo S/ 3715.00. • No haber adquirido una vivienda financiada por el Fondo Mivivienda S.A., el Programa Techo Propio, el FONAVI o el Banco de Materiales.
Interbank	<ul style="list-style-type: none"> • Tener un ingreso mínimo de S/ 350.00 mensuales. • No haber recibido con anterioridad apoyo habitacional del Estado. • Conformar un grupo familiar. • El ingreso familiar mensual neto no debe exceder de S/ 3715.00 (aplicable a la jefatura familiar). • No tener vivienda, terreno propio o aires independizados para vivienda a nivel nacional.
Caja Trujillo	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de DNI. • Recibos de servicios del domicilio. • Estados de cuenta de préstamos o tarjetas de créditos usadas. • 02 últimas boletas (ingresos fijos), 06 últimas (ingresos variables). • Último estado de cuenta de AFP detallado. • Otros documentos que sustenten ingresos. • Recibos por Honorarios de los últimos 03 meses. • Otros medios probatorios de la actividad (contratos, constancias de trabajo, PDT, etc.).
Caja Arequipa	<ul style="list-style-type: none"> • Estar calificado como grupo familiar elegible del programa Techo Propio. • El ingreso familiar mensual no debe exceder el valor establecido por el fondo Mi vivienda. • No haber recibido apoyo habitacional del Estado. • No ser propietario de una vivienda en cualquier localidad del país. • Número de Documento de Identidad. • Sustento de ingresos. • Sustento de vivienda y recibo de servicios. • Requisitos referenciales, sujetos a evaluación.

Nota. La información corresponde a los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Todas estas entidades bajo Techo Propio tienen criterios básicos que son exactamente los mismos:

- Debes ser mayor de 18 años.
- No ser propietario de ningún inmueble a nivel nacional.
- No haber recibido apoyo habitacional del Estado anteriormente (como Techo Propio, Mi Vivienda, FONAVI, entre otros).
- Formar un grupo familiar con un ingreso familiar mensual neto de hasta S/ 3715.00 y presentar toda la documentación necesaria (DNI, recibos de servicios, boletas o recibos por honorarios, estados de cuenta de AFP, declaraciones a SUNAT, contratos, entre otros).

En cuanto a los requisitos específicos, no hay diferencias entre BBVA, Interbank, Caja Trujillo y Caja Arequipa; todas exigen la misma cuota inicial mínima del 3% - 5% y el mismo nivel de ingreso. Cualquier flexibilidad adicional, como cuotas iniciales menores al 3% - 5% o bonos especiales, se encuentra más bien en beneficios o promociones específicas de cada entidad, y no en la lista de requisitos formales.

Los trabajadores formales con un historial estable cumplen sin problemas con el IFM y tienen boletas para respaldar sus ingresos. Los informales o recién independientes necesitan reunir seis recibos de honorarios o declaraciones de SUNAT, lo que puede alargar el proceso. Para familias numerosas el límite de S/ 3715.00 de ingreso familiar mensual puede dejar fuera a grupos con varios dependientes; es recomendable evaluar si otros programas (como Mi Vivienda) ofrecen rangos más altos antes de aplicar.

Tabla 3

Comparación de los beneficios de cada entidad financiera que se ofrecen en el crédito Techo Propio

Entidades Financieras	Beneficios
BBVA	<ul style="list-style-type: none">• Incrementa tu cuota inicial con el Bono Familiar Habitacional hasta S/ 46 545.00• Puedes solicitar hasta 8 servicios gratuitos dentro de tu seguro inmueble a lo largo del año.• Paga el préstamo hasta en 25 años con una tasa de interés fija.• Acceso a una vivienda con los servicios básicos.• Recibe financiación de hasta S/ 76 920.00• Incluye seguro de desgravamen.
Interbank	<ul style="list-style-type: none">• Accede al Bono Familiar Habitacional y reduce tus cuotas.• Aplica para viviendas valorizadas hasta S/ 105 000.00• Financiamos hasta el 90% del valor de tu vivienda.• Realiza el pago de cuotas extraordinarias en julio y diciembre.
Caja Trujillo	<ul style="list-style-type: none">• Solo necesitas contar con el 3% del valor de la vivienda como cuota inicial.• Beneficio con el Bono Familiar Habitacional de S/ 43 312.50 en caso de ser personal de FF. AA, PNP con discapacidad o víctimas del terrorismo recibirás % adicional del bono.• Seguro de desgravamen y de inmueble durante todo el crédito.• De 5 a 20 años.
Caja Arequipa	<ul style="list-style-type: none">• Inicial desde 3% del valor de la vivienda según calificación.• Financiamos hasta el 80% del inmueble a adquirir.• Bono adicional hasta del 4% para acceso de proyectos sostenibles.• Tasa competitiva de mercado.• Bono Familiar Habitacional (BFH) disponible.

Nota. La información corresponde a los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Todas las entidades ofrecen el Bono Familiar Habitacional, seguro de desgravamen y/o seguro de inmueble durante toda la duración del crédito, con plazos que van de 5 a 25 años (o 20 años en algunos casos). Además, todas facilitan el acceso a servicios básicos de vivienda y ayudan a reducir la cuota inicial gracias al bono estatal. No obstante, tienen diferencias marcadas como:

- **BBVA:** ofrece el bono más alto (hasta S/ 46 545.00) y financia montos menores (hasta S/ 76 920.00), pero compensa esto con tasas fijas y hasta ocho servicios gratuitos de su seguro de inmueble al año.
- **Interbank:** financia hasta el 90% del valor, y permite pagos extraordinarios en julio y diciembre. Además, ofrece un bono extra de S/ 43 312.50 para personal de FF.AA., PNP, personas con discapacidad y víctimas de terrorismo.
- **Caja Trujillo:** requiere un 3% de inicial según la calificación. También incluye un bono adicional de hasta un 4% para proyectos sostenibles y ofrece una tasa competitiva en el mercado.
- **Caja Arequipa:** comparte con Caja Trujillo la cuota inicial desde un 3% y financiamiento del 80%, pero pone un mayor énfasis en proyectos locales y puede aplicar esquemas de bono verde similares.

Si tu prioridad es reducir al mínimo la cuota inicial y puedes manejar montos menores, BBVA es el más generoso en bonos. Interbank es perfecto para quienes tienen poco ahorro inicial y desean ajustar sus pagos según la temporada (julio/diciembre). Caja Trujillo es la mejor opción para proyectos con certificación o mejoras verdes, gracias a su bono extra para iniciativas sostenibles.

Tabla 4

Tabla comparativa del sistema de amortización de cada entidad financiera que se ofrecen en el crédito Techo Propio

Entidades Financieras	Sistema de Amortización
BBVA	Amortización francesa
Interbank	Amortización francesa
Caja Trujillo	Amortización francesa
Caja Arequipa	Amortización francesa

Nota. La información corresponde a los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

La coincidencia de que todas las entidades analizadas utilizan el sistema de amortización francesa indica una tendencia uniforme en la estructuración de los créditos Techo Propio. Esto puede deberse a que este sistema facilita la planificación financiera del cliente al mantener cuotas constantes, lo cual es atractivo para los hogares con ingresos fijos o limitados.

Análisis general del crédito Techo Propio

El crédito Techo Propio es una opción de financiamiento para familias de bajos recursos que desean adquirir una vivienda, respaldado por el Bono Familiar Habitacional. Las entidades analizadas (BBVA, Interbank, Caja Trujillo y Caja Arequipa) ofrecen tasas de interés que van desde el 13% al 20%, con opciones de tasa fija o variable. Todas exigen requisitos similares: ser mayor de 18 años, no tener propiedad, no haber recibido apoyo estatal previo y contar con un ingreso familiar menor o igual a S/ 3715.00

En beneficios, todas incluyen seguros y el bono estatal, pero se diferencian en aspectos clave: BBVA otorga el mayor bono (S/ 46 545.00), Interbank financia hasta el 90% del inmueble y da facilidades de pago, mientras que las cajas municipales promueven viviendas sostenibles con bonos adicionales. Todas usan el sistema de amortización francesa, lo que garantiza cuotas mensuales fijas. La elección ideal dependerá del perfil económico del solicitante y sus prioridades.

Crédito Mi Vivienda

Tabla 5

Comparación de la Tasa Efectiva Anual (TEA) de cada entidad financiera que se ofrecen en el crédito Mi Vivienda

Entidades Financieras	Tasa Efectiva Anual (TEA)
Scotiabank	9.99% hasta 12.4%
Pichincha	13% hasta 15%
BCP	13.99%
BBVA	13.1% hasta 12.9%

Nota. La información corresponde a los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Estas entidades financieras con el programa Mi Vivienda ofrece tasas de interés efectiva anual (TEA) que van desde un atractivo 9.99% en Scotiabank hasta un máximo de 15% en Banco Pichincha. BBVA se sitúa en un rango bastante ajustado de 12.9% a 13.1%, mientras que BCP presenta una tasa fija de 13.99%. Esta diferencia de hasta 5.01 puntos porcentuales puede influir significativamente en el costo total del crédito.

Las entidades que manejan tasas variables, como Scotiabank, Pichincha y BBVA, permiten negociar tasas más bajas dependiendo del historial crediticio y el monto solicitado. Por otro lado, BCP, con su TEA fija, ofrece la tranquilidad de saber exactamente cuánto se pagará cada mes. Elegir entre una tasa variable o fija significa evaluar los posibles ahorros frente a la certeza de los pagos.

Para aquellos que buscan reducir los intereses, Scotiabank (con tasas desde 9.99%) es una excelente opción, siempre que se cumplan los requisitos. Los usuarios con un buen perfil crediticio y que prefieren evitar riesgos en las tasas encontrarán en BBVA un equilibrio ideal, mientras que BCP les brinda la seguridad de una cuota constante. En cuanto a Pichincha, es una opción más accesible para quienes tienen un perfil crediticio menos sólido, aunque con un costo financiero un poco más elevado.

Tabla 6

Comparación de los requisitos de cada entidad financiera que se ofrecen en el crédito Mi Vivienda

Entidades Financieras	Requisitos
Scotiabank	<ul style="list-style-type: none"> • No ser propietario o copropietario de otra vivienda a nivel nacional (aplicable al cónyuge, conviviente legalmente reconocido o hijos menores de edad). • No tener ningún crédito pendiente de pago con el FMV (aplicable al cónyuge o conviviente legalmente reconocido). • Ingreso mínimo neto, conyugal o individual de S/ 1500.00 mensuales (Lima) o S/ 1100.00 (Provincias). En caso de no poder sustentar ingresos, puedes aplicar a nuestros Planes de Ahorro Hipotecario.
Pichincha	<ul style="list-style-type: none"> • Tener un ingreso mínimo de S/ 350.00 mensuales. • No haber recibido con anterioridad apoyo habitacional del Estado. • Conformar un grupo familiar. • El ingreso familiar mensual neto no debe exceder de S/ 3715.00 (aplicable a la jefatura familiar). • No tener vivienda, terreno propio o aires independizados para vivienda a nivel nacional.
BCP	<ul style="list-style-type: none"> • La vivienda por financiar no debe tener un precio mayor a los S/ 427 600.00 • Debe ser la única vivienda registrada en SUNARP a tu nombre, la de tu cónyuge o conviviente o hijos menores de edad. • Para acceder a los Bonos, no debes haber sido beneficiado anteriormente con recursos del Estado para la compra de viviendas (por ejemplo: Techo Propio, FONAVI, BANMAT, entre otros).
BBVA	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de 18 años. • No contar con una vivienda. • Aportar una cuota inicial mínima del 7.5% del valor de la vivienda de hasta S/ 244 600.00 o mínimo del 10% para valor de vivienda desde S/ 244 601.00 hasta S/ 362 100.00 • No ser propietario o copropietario de otra vivienda en cualquier localidad del país, ni tu cónyuge o conviviente o hijos menores de edad, sin importar el régimen patrimonial.

Nota. La información corresponde a los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Para acceder a Mi Vivienda, todas las entidades piden que seas mayor de 18 años, que no tengas otra propiedad registrada (esto aplica al solicitante, cónyuge o hijos), que no hayas recibido apoyo estatal para vivienda anteriormente, y que formes un grupo familiar con un ingreso neto mensual combinado de hasta S/ 3715.00. Además, necesitas una cuota inicial mínima del 7.5% para inmuebles que no superen los S/ 244 600.00, o del 10% para aquellos que sí lo hagan (hasta S/ 427 600.00). Como comprobante de ingresos, te solicitarán boletas (2 si son fijos, 6 si son variables), estados de cuenta de AFP o declaraciones de SUNAT de los últimos 6 meses, una copia de tu DNI y recibos de servicios. Además, las variaciones entre bancos (Scotiabank, BBVA, BCP y Pichincha) son bastante sutiles y se enfocan en los límites de valor máximo de la vivienda (por ejemplo, S/ 488 800.00 en Pichincha frente a S/ 355 100.00 en BCP), así como en la opción de usar hasta el 25% de tu AFP para la cuota inicial en algunas entidades. Ninguno de ellos exige requisitos adicionales significativos ni cambia el umbral de ingresos familiares o la documentación básica. Por otro lado, se pueden acceder trabajadores formales con ingresos estables (mínimo individual de S/ 1500.00 en Lima o S/ 1100.00 en provincias), que tienen boletas y estados de cuenta de AFP, y que pueden reunir el 7.5% - 10% de la cuota inicial. Aquellos sin comprobantes formales (como informales o independientes sin recibos por honorarios suficientes) o grupos familiares cuyos ingresos están cerca del límite (S/ 3715.00) y que tienen pocos ahorros para la cuota inicial.

Tabla 7

Comparación de los beneficios de cada entidad financiera que se ofrecen en el crédito Mi Vivienda

Entidades Financieras	Beneficios
Scotiabank	<ul style="list-style-type: none">• Financiamiento de Viviendas de hasta S/ 355 100.00 para la compra de tu vivienda, ya sea de estreno o usada.• Puedes sustentar tus ingresos con nuestros Planes de Ahorro Hipotecario desde cuatro meses.• Realizamos contigo los trámites de liberación del 25% de tu AFP para pagar la cuota inicial del crédito. Gastos Notariales a tarifa preferencial.• Descuentos exclusivos en Proyectos financiados por Scotiabank.
Pichincha	<ul style="list-style-type: none">• Viviendas con valores desde S/ 68 800.00 hasta S/ 488 800.00• Podrás acceder al Bono de Buen pagador, Bono de Buen Pagador Sostenible y/o Bono de Buen Pagador Integrador, otorgados por el Estado como complemento para tu cuota inicial.• Podemos incluir el Seguro de Desgravamen y el Seguro del Inmueble en tu cuota mensual.
BCP	<ul style="list-style-type: none">• Te financia una casa o departamento de hasta S/ 427 600.00• Cuenta con tasas preferenciales.• Te otorga un Bono del Buen Pagador de hasta S/ 24 000.00• Si el inmueble cumple con ciertas condiciones puedes acceder al Bono Sostenible.• Puedes sustentar tus ingresos ahorrando desde cuatro meses.
BBVA	<ul style="list-style-type: none">• Incrementa tu cuota inicial con el Bono al Buen pagador hasta S/ 27 400.00• Puedes comprar una vivienda de segundo uso.• Puedes licitar hasta 8 servicios gratuitos dentro de tu seguro inmueble a lo largo del año.• Disfruta de una tasa de interés fija durante la vigencia de tu préstamo.• Financia entre 5 a 25 años.

Nota. La información corresponde a los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Todas las entidades de Mi Vivienda ofrecen el Bono de Buen Pagador, que ayuda a reducir la cuota inicial. Además, incluyen el seguro de desgravamen y el seguro de inmueble en la estructura del crédito, y brindan plazos que van de 5 a 25 años con trámites notariales a tarifas preferenciales.

En cuanto a las diferencias, Scotiabank permite liberar hasta el 25% de la AFP y ofrece planes de ahorro desde cuatro meses, con financiamiento de hasta S/ 355 100.00. Pichincha, por su parte, presenta tres modalidades de Bono, incluyendo uno sostenible, y financia hasta S/ 488 800.00. BCP añade un bono de hasta S/ 27 400.00, permite la compra de una segunda vivienda y ofrece ocho servicios gratuitos de seguro al año. BBVA se centra en garantizar una tasa fija durante toda la duración del crédito.

Poca liquidez inicial es mejor Scotiabank, gracias al uso de AFP y planes de ahorro cortos. Proyectos eco-sociales o de alto valor el mejor es banco Pichincha, gracias al Bono Sostenible y su mayor límite de financiamiento. Inversión/segunda vivienda se lo lleva el BCP, por su respaldo en múltiples adquisiciones y servicios de seguro. Tolerancia cero al riesgo de tasa BBVA, por su estabilidad de tasa fija y plazos flexibles.

Tabla 8

Tabla comparativa del sistema de amortización de cada entidad financiera que se ofrecen en el crédito Mi Vivienda

Entidades Financieras	Tipo de Amortización
Scotiabank	Amortización francesa
Pichincha	Amortización francesa
BCP	Amortización francesa
BBVA	Amortización francesa

Nota. La información corresponde a los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

La elección predominante de la amortización francesa tiene implicaciones directas y significativas para los beneficiarios de los créditos Mi Vivienda. La característica fundamental de este sistema es la constancia de las cuotas mensuales. Es decir, una vez que el crédito es desembolsado y la cuota es establecida, el monto a pagar por el deudor permanece fijo a lo largo de toda la vida del préstamo, siempre y cuando la tasa de interés sea fija. Esta predictibilidad es una ventaja considerable para la planificación financiera de las familias, permitiéndoles organizar sus presupuestos con certeza y evitar sorpresas desagradables por variaciones en el monto a pagar.

Análisis general del crédito Mi Vivienda

El análisis compara los créditos Mi Vivienda ofrecidos por Scotiabank, Pichincha, BCP y BBVA. Scotiabank tiene la tasa más baja (desde 9.99%) y permite usar el 25% de la AFP. Pichincha ofrece el mayor financiamiento y bonos sostenibles. BCP destaca por su bono de hasta S/ 27 400.00 y servicios adicionales. BBVA brinda estabilidad con una tasa fija. Todas exigen no tener otra vivienda, contar con ingresos familiares menores a S/ 3715.00 y usar el sistema de amortización francesa con cuotas constantes.

Reflexiones

El sistema es capaz de realizar el crédito hipotecario, enfocado en los programas como Mi Vivienda y Techo Propio, es una herramienta clave para acceder a una vivienda, ofreciendo beneficios y subsidios estatales. Sin embargo, su complejidad requiere de una profunda conciencia financiera. Es fundamental comprender que la estabilidad económica personal y nacional, la educación en finanzas y la elección del tipo de crédito y sistema de amortización (como el francés, con sus cuotas fijas pero mayor pago de intereses al inicio) son cruciales. Antes de embarcarse en este compromiso a largo plazo, es imperativo reflexionar sobre la capacidad de pago, comparar ofertas y buscar asesoría, dado que este tipo de crédito no

solo impacta las finanzas personales, sino que también tiene una incidencia directa en el mercado inmobiliario y puede ser vulnerable a eventos externos, como pandemias.

A nivel internacional, las investigaciones se centran en los efectos macroeconómicos, la regulación del crédito, y los sistemas de amortización. Por ejemplo, Lombana y Ruiz (2024) y Brunstein (2023) abordan los desafíos estructurales que enfrenta el crédito hipotecario en contextos inflacionarios como Colombia y Argentina. En ambos estudios sus autores destacan que, aunque existen avances en el acceso a la vivienda, factores como la inflación, la inestabilidad monetaria y los altos costos de amortización desincentivan su crecimiento sostenido. Asimismo, estudios como el de Vallés (2020), desde una perspectiva jurídica y el de Bazilinska y Panchenko (2020), desde una mirada macroeconómica, subrayan la importancia de regulaciones claras y estabilidad económica para fortalecer el crédito hipotecario como motor del desarrollo.

Por otra parte, Olivares et al. (2021) resaltan la importancia de la educación financiera en la sostenibilidad de los créditos hipotecarios; al identificar que muchos deudores no comprenden los compromisos asumidos, se evidencia una necesidad urgente de formar a los consumidores en temas financieros. Además, el estudio demuestra que no solo la salud financiera del cliente, sino también las condiciones del préstamo determinan la viabilidad del endeudamiento responsable. Hernández-Arias y Peláez-Higuera (2024) ofrecen una mirada oportuna sobre cómo las tasas de interés afectan el acceso a créditos de vivienda, especialmente en contextos vulnerables como el de la pandemia. Se reafirma el rol clave de las políticas monetarias en la inclusión financiera, especialmente para las poblaciones de menores ingresos que buscan adquirir una vivienda de interés social. Esto plantea un llamado a una regulación más sensible y adaptativa.

En contraste, los estudios nacionales en el Perú priorizan el análisis microeconómico y de percepción del usuario, centrándose en la relación entre el crédito hipotecario y la decisión de compra de inmuebles o su impacto en la economía familiar. Investigaciones como las de Vásquez (2022) y Flores (2023)

muestran que existe una correlación significativa entre el acceso al crédito y la intención de compra de vivienda, y que factores como las tasas de interés, plazos y condiciones del préstamo son decisivos para las familias. Miraval (2024), por su parte, evidencia que la expansión del crédito hipotecario al sector privado contribuye directamente al aumento de precios de inmuebles, lo cual revela una relación directa entre el financiamiento y la dinámica del mercado inmobiliario

La investigación de Cueva y Tello (2020) demuestra que el crédito hipotecario influye positivamente en la compra de viviendas en Perú. Resalta cómo la oferta crediticia y las tasas de interés son factores decisivos para los compradores, lo que reafirma la importancia de políticas que faciliten el acceso a financiamiento. Mientras que el estudio de Carranza (2024) evidencia que el Banco de la Nación aún tiene un rol limitado frente a la banca privada en el mercado hipotecario; no obstante, se destaca su potencial de crecimiento, especialmente si moderniza sus procesos y fortalece su gestión administrativa.

En el ámbito internacional el enfoque es, principalmente, en los aspectos estructurales y macroeconómicos del crédito hipotecario, como la inflación, la estabilidad monetaria y la regulación financiera. En cambio, los estudios nacionales tienen un enfoque más microeconómico y centrado en la experiencia del usuario, analizando cómo el crédito influye en la decisión de compra de vivienda y en la economía familiar. Esta diferencia evidencia que, mientras a nivel global se busca entender el entorno financiero que regula el crédito, en el contexto peruano se prioriza cómo este instrumento impacta directamente en la vida de las personas y en su acceso a la vivienda.

Por lo tanto, una reflexión consciente nos exige a ir más allá de la emoción de la vivienda propia. Esta decisión demanda un análisis riguroso de nuestra situación financiera presente y futura, una inmersión profunda en los términos del contrato, la comparación diligente de las ofertas del mercado y, fundamentalmente, una comprensión clara de los riesgos y beneficios asociados.

Conclusiones

Identificamos y sistematizamos la evidencia científica disponible en los últimos cinco años respecto a los créditos hipotecarios, tanto en el contexto internacional como nacional, lo cual permite trazar un panorama actualizado de los enfoques, avances y desafíos en torno a los sistemas de amortización y acceso a vivienda. Además, constatamos que los programas de amortización varían significativamente entre entidades financieras, especialmente en relación con la Tasa Efectiva Anual (TEA), los requisitos, plazos y beneficios ofrecidos. Estas diferencias influyeron en la accesibilidad y sostenibilidad de los créditos hipotecarios para los distintos sectores de la población.

Al clasificar investigaciones relevantes aplicando una revisión sistemática, con criterios definidos como año, autor, enfoque metodológico, diseño y principales hallazgos, garantizamos la calidad de los antecedentes incluidos y su coherencia con el objetivo de la investigación. Evidenciamos que el sistema de amortización más común es el francés y destacamos que el conocimiento limitado de los usuarios, sobre estos sistemas, dificulta la toma de decisiones informadas al momento de acceder a un crédito hipotecario.

Asimismo, identificamos factores recurrentes que incidieron en el comportamiento del mercado hipotecario, como la inflación, la informalidad laboral, el déficit habitacional, y la falta de educación financiera, los cuales afectaron directamente la eficacia de los programas de vivienda, incluso cuando existía oferta de financiamiento.

Finalmente, consideramos que el crédito hipotecario sigue siendo una herramienta clave para la adquisición de vivienda en el Perú; sin embargo, su efectividad depende en gran medida de una adecuada gestión por parte de las entidades financieras, así como de la implementación de políticas públicas más inclusivas y sostenibles que consideren la realidad socioeconómica de los beneficiarios.

Referencias

- Banco de Crédito del Perú. (2025). *Crédito Efectivo Negocios - Activo Fijo Mueble* <https://www.viabcp.com/pymes/financiamiento/capital-para-negocio/credito-efectivo-activo-fijo-mueble>
- Banco Pichincha. (s. f.). *Créditos para microempresas*. <https://www.pichincha.com/detalle-producto/microempresas-creditos-negocio>
- Bazilinska, O., & Panchenko, O. (2020). Mortgage Lending as a Component of Economic Growth. *Scientific Papers NaUKMA Economics*, 5(1), 3-9. https://www.researchgate.net/publication/346162070_Mortgage_Lending_as_a_Component_of_Economic_Growth
- BBVA. (2025). *Créditos hipotecarios*. <https://www.bbva.pe/personas/productos/prestamos/credito-hipotecario/hipotecario-bbva.html>
- Brunstein, J. (2023). *El crédito hipotecario en Argentina* [Tesis de maestría, Universidad Torcuato Di Tella]. <https://repositorio.utdt.edu/items/b1fb638a-8272-49bf-b033-433194757770>
- Cáceres, S. (2024). *Problemas en los créditos hipotecarios y desarrollo del sector inmobiliario por el ejercicio abusivo del sistema financiero* [Tesis de titulación, Universidad Nacional San Luis Gonzaga]. <https://repositorio.unica.edu.pe/server/api/core/bitstreams/e9724611-d0bf-4aeb-ad3f-31d7c687959c/content>
- Caja Arequipa. (s. f.). *¿Qué es la amortización de préstamos?* <https://www.cajaarequipa.pe/amortizacion-prestamos-que-es/>
- Caja Trujillo. (2025). *Créditos hipotecarios*. https://www.cajatrujillo.com.pe/creditos_hipotecaja.html
- Carbó, S., & Rodríguez, F. (2024). Situación de los mercados de vivienda e hipotecario. *Dialnet*, 2(298), 11-18. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9283627>
- Carranza, B. (2024). *Gestión administrativa y comercial del producto crédito hipotecario del Banco de la Nación periodo de agosto 2021 - agosto 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/2082b0e6-3247-4636-8d2c-4cf20fd651dd/content>
- Castillo, J. (2021). *Guía De Consulta De Créditos Hipotecarios* [Tesis de titulación, Universidad de Tarapacá]. Repositorio. <http://sb.uta.cl/CargadorTesis/TesisDigitalesARI/80173-Castillo%20Julio.pdf>
- Cueva, E., & Tello, R. (2020). *Efectos del crédito hipotecario en las decisiones de compra inmobiliaria en el Perú 2013-2017* [Tesis de licenciatura, Universidad san Ignacio de

- Loyola]. Repositorio. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/3c39fce2-0621-48c9-841e-735bde5debbc/content>
- Flores, M. (2023). *Crédito hipotecario y decisión de compra de vivienda subsidiada en La Libertad, 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/133058/Flores_VMY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Garate, L. (2020). *Hipotecas sobre bienes futuros: regulación y problemas frente al mercado inmobiliario peruano* [Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio. <https://tesis.pucp.edu.pe/items/6f848391-f843-4286-a715-7d2c409f377d>
- García, A. P. (2023). *Evaluación de las políticas públicas de vivienda sobre el déficit habitacional en Piura* [Tesis de licenciatura, Universidad de Piura]. Repositorio. <https://hdl.handle.net/11042/6262>
- Hernández-Arias, C. T., & Peláez-Higuera, J. (2024). Comportamiento de los créditos hipotecarios en Colombia durante el 2018 - 2023: Tasas vs Desembolsos. *Semestre Económico* 27(62), 1-24. <https://revistas.udem.edu.co/index.php/economico/article/view/4591/3718>
- Interbank. (2025). *préstamo efectivo*. Disponible en: <https://interbank.pe/centro-de-ayuda/prestamos/a-que-plazo-podria-pedir-mi-prestamo>
- Lombana, Z., & Ruiz, M. (2024). *El Desafío de la Vivienda Propia, el Sueño de las Familias Colombianas: Avances y Retos en la Política de Vivienda* [Tesis de Magister, Universidad del Rosario]. Repositorio. <https://repository.urosario.edu.co/server/api/core/bitstreams/cd5255a9-383b-4af3-b870-9bba863b5373/content>
- Miraval, N. (2024). *El crédito hipotecario al sector privado y su incidencia sobre el precio de los inmuebles en el Perú 2010 - 2022* [Tesis de titulación, Universidad Nacional Hermilio Valdizán]. Repositorio. <https://repositorio.unheval.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/4c552853-3925-4c0a-9788-272758acc50e/content>
- Olaechea, F. (2024). *Relación entre el crédito hipotecario y la economía familiar en el distrito de Ica en el año 2018* [Tesis de maestría, Universidad Nacional San Luis Gonzaga]. Repositorio. <https://repositorio.unica.edu.pe/server/api/core/bitstreams/fb74898c-b946-4290-97a6-2c28778181a0/content>
- Olivares, H., Méndez, M., & Madrigal, E. (2021). Salud financiera en créditos hipotecarios mexicanos. *Revista CEA*, 7(13), 2- 4. <https://www.redalyc.org/journal/6381/638167729005/>
- Pardal-Refoyo, J. L., & Pardal-Peláez, B. (2020). Anotaciones para estructurar una revisión sistemática. *Revista ORL*, 11(2), 155-160. <https://revistas.usal.es/cinco/index.php/2444-7986/article/view/orl.22882/22107>

Scotiabank Perú. (2023). *¿Qué es la amortización de préstamo?* Disponible en: <https://www.scotiabank.com.pe/blog/que-es-amortizacion-de-prestamo>

Scotiabank. (2025). *Línea de crédito activo fijo*. <https://www.scotiabank.com.pe/pyme-negocios/financiamiento/prestamos-pyme/activo-fijo>

Vallés, A. (2020). *Sistemas de control de la cláusula de interés variable en los préstamos hipotecarios* [Tesis doctoral, Universitat de les Illes Balears].

El acceso al crédito vehicular en el Perú

Renata Gabriela Córdova Huamán, Airi Nicoll Juárez Girón, Harrington Richardsson Miñan Coronado, Leydy Elizabeth Saldarriaga Navarro, Jerson Aldair Villegas Palacios

En el Perú, todavía una gran parte de la población adulta no tiene acceso al sistema financiero formal. Esta realidad representa una fuerte limitación para el desarrollo económico y social, ya que muchas personas se ven impedidas de utilizar servicios importantes como cuentas de ahorro, tarjetas de crédito, seguros o préstamos. Según la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2023), más del 60% de los adultos peruanos no accede a servicios financieros formales. Esta situación afecta principalmente a personas con bajos ingresos, trabajadores informales y poblaciones que viven en zonas rurales o en las periferias de las ciudades.

Por ello, el presente trabajo tiene como objetivo general analizar el papel del crédito vehicular como una herramienta que puede contribuir a la inclusión financiera y al desarrollo económico de sectores tradicionalmente excluidos y, como objetivos específicos: conocer las principales características del crédito vehicular en el sistema financiero peruano; entender cómo este tipo de crédito está ayudando a personas de bajos recursos o trabajadores informales a mejorar su economía; identificar las barreras que todavía existen para acceder a este financiamiento; revisar qué iniciativas están implementando las entidades financieras para facilitar el acceso al crédito vehicular; y reflexionar sobre cómo esta modalidad puede influir positivamente en la economía del país.

Dentro de este contexto, el crédito vehicular se presenta como una opción de financiamiento que cada vez es más usada, sobre todo por personas que no

califican para otros tipos de crédito, como los hipotecarios o empresariales. A diferencia de otros préstamos, en este caso, el mismo vehículo sirve como garantía, lo cual permite que más personas accedan al crédito, incluso si tienen ingresos informales o no cuentan con un historial crediticio.

En los últimos años, la demanda de vehículos, especialmente de segunda mano, ha aumentado de manera significativa. Esto se debe, en parte, a que muchas personas han optado por el autoempleo, el comercio informal o el trabajo independiente como respuesta a la falta de empleos formales.

Luego de la aparición de la pandemia por la COVID-19, estas actividades se volvieron más comunes, ya que muchas personas perdieron sus trabajos o vieron reducidos sus ingresos. En este escenario, contar con un vehículo propio es una oportunidad para trabajar en aplicaciones de transporte como Uber o InDriver, hacer repartos a domicilio o iniciar pequeños negocios.

Tener un auto propio no solo mejora la movilidad, sino que también puede significar una fuente de ingresos. Para muchas personas, es una herramienta de trabajo que les permite tener independencia económica y mejorar su calidad de vida. Por eso, el crédito vehicular no solo debe verse como un préstamo más, sino como una oportunidad para que más personas ingresen al sistema financiero y desarrollen actividades productivas.

A pesar de sus ventajas, el acceso al crédito vehicular todavía presenta varios obstáculos. Una de las principales dificultades es la falta de historial crediticio, ya que muchas personas no cuentan con documentos que prueben sus ingresos. Además, existe poco conocimiento sobre cómo funcionan los productos financieros, y mucha gente desconfía de los bancos. Estos factores hacen que muchas personas opten por formas informales de financiamiento, como los prestamistas o las compras al contado, que en la mayoría de casos no ofrecen condiciones adecuadas.

También es importante señalar que, aunque el crédito vehicular puede tener tasas de interés más bajas que otros préstamos sin garantía, las condiciones varían bastante entre una entidad financiera y otra. Factores como el tipo de vehículo, el tiempo del crédito, el perfil del solicitante o la institución que ofrece el préstamo

influyen mucho en la tasa que se paga. Además, hay que tomar en cuenta otros gastos como los seguros, comisiones, mantenimiento del vehículo y el riesgo de no poder pagar si los ingresos no son estables.

Frente a estas limitaciones, algunos bancos, cajas municipales y financieras han empezado a ofrecer productos más accesibles. Por ejemplo, hay créditos especiales para emprendedores informales donde se acepta la validación de ingresos sin documentos formales, usando referencias personales. También, gracias a la tecnología y a las plataformas Fintech, los procesos para pedir un crédito se han vuelto más rápidos y simples, lo cual facilita que más personas puedan acceder a estos productos. No obstante, estas innovaciones deben ir acompañadas de educación financiera para que las personas tomen decisiones responsables y entiendan bien sus derechos como consumidores.

Marco teórico

El crédito vehicular: concepto y características

El crédito vehicular constituye un instrumento financiero especializado cuyo objetivo es facilitar la adquisición de vehículos, sean estos nuevos o de segunda mano. Su característica principal es que se diferencia de otros créditos de consumo al estar respaldado por el bien financiado: el automóvil queda sujeto a una garantía prendaria hasta que el préstamo sea cancelado en su totalidad (BBVA, 2024). En la práctica, este tipo de financiamiento permite que el solicitante acceda a un monto que usualmente cubre entre el 70% y el 100% del valor del vehículo, con la obligación de reembolsarlo en cuotas periódicas que incorporan intereses, seguros obligatorios y otros costos financieros.

Esta modalidad de crédito representa una alternativa relevante para quienes no disponen del capital necesario para realizar una compra directa y, al mismo tiempo, fomenta la movilidad, el emprendimiento y el acceso a oportunidades laborales, particularmente en países como el Perú, donde la posesión de un vehículo puede significar una mejora sustancial en la calidad de vida y en la capacidad productiva de las personas (Asociación de Bancos del Perú [ASBANC], 2023).

Sin embargo, si bien el crédito vehicular amplía el acceso a bienes duraderos, no está exento de riesgos. Estudios recientes advierten que este tipo de financiamiento puede generar vulnerabilidad económica en hogares con ingresos inestables, sin historial crediticio o con bajos niveles de alfabetización financiera (Rodríguez, 2022). Si bien, el crédito vehicular ofrece liquidez inmediata y acceso a un bien de uso intensivo, también puede convertirse en una carga financiera significativa cuando las condiciones del préstamo no se ajustan adecuadamente a la capacidad real de pago del solicitante.

Riesgos del crédito vehicular

A pesar de sus beneficios, el crédito vehicular presenta riesgos. Las familias con ingresos variables, sin historial crediticio o con bajo nivel de alfabetización financiera pueden verse expuestas a sobreendeudamiento. De acuerdo con Rodríguez (2022), estos préstamos pueden convertirse en una carga financiera si no se ajustan a la verdadera capacidad de pago del solicitante, situación que puede poner en riesgo la estabilidad económica del hogar.

Elementos estructurales del crédito vehicular

Monto del crédito

El primero de los elementos estructurales del crédito vehicular es el monto otorgado. Este depende del valor comercial del vehículo y de la capacidad de pago del solicitante. Generalmente, las entidades exigen una cuota inicial que oscila entre el 10% y el 30% del valor del vehículo. En el Perú, el rango más común de financiamiento se encuentra entre S/ 30 000.00 y S/ 80 000.00 (SBS, 2024).

Plazo de financiamiento

El plazo de financiamiento define el tiempo durante el cual el prestatario devolverá el préstamo. Suele variar entre 12 y 60 meses. Un mayor plazo reduce el monto de las cuotas mensuales, pero incrementa el costo total del crédito debido a la acumulación de intereses.

Tasas de interés: fija o variable

La Tasa Efectiva Anual (TEA) refleja el costo del crédito por concepto de intereses. Sin embargo, la Tasa de Costo Efectiva Anual (TCEA) ofrece una visión más completa al incluir comisiones, seguros y otros gastos. Esta última es la más adecuada para comparar ofertas entre distintas instituciones.

Sistemas de amortización

Las entidades aplican diversos sistemas de amortización. El más utilizado es el sistema francés, caracterizado por cuotas fijas mensuales. También existen el sistema alemán, con capital constante e intereses decrecientes, y el sistema americano, que contempla el pago del capital al final del crédito.

Evaluación crediticia

La aprobación del crédito depende de una evaluación que considera el historial crediticio del solicitante, su nivel de ingresos, antigüedad laboral y nivel de endeudamiento. Aquellos con mejor perfil financiero acceden a condiciones más favorables.

Documentación requerida

Los documentos exigidos suelen incluir el DNI, comprobantes de ingresos, proforma del vehículo y autorización para revisar el historial crediticio. Algunas entidades también solicitan un codeudor o garantía adicional.

Comisiones y gastos adicionales

Existen costos adicionales como comisiones por evaluación, gastos notariales y de registro, mantenimiento del crédito, y penalidades por pagos anticipados. Todos deben estar incluidos en la TCEA, conforme a la regulación de la SBS.

Modalidades de pago

Las cuotas pueden pagarse mediante ventanilla, débito automático o banca digital. La puntualidad es clave para evitar cargos moratorios y mantener un buen historial crediticio.

Garantía prendaria

La garantía prendaria constituye el mecanismo de respaldo más común en los créditos vehiculares. Esta figura legal consiste en que el vehículo adquirido con financiamiento queda afectado como garantía del préstamo, a favor de la entidad financiera que otorga el crédito. Aunque el cliente es el propietario del vehículo, no puede venderlo ni transferirlo libremente hasta que haya cancelado la totalidad del préstamo, pues el bien se encuentra gravado o afectado legalmente.

Según la SUNARP (2023), esta garantía debe inscribirse en el Registro de Propiedad Vehicular, lo que otorga publicidad legal y hace efectiva la prenda. En caso de incumplimiento de pago, el acreedor puede ejecutar la prenda sin necesidad de un proceso judicial extenso, utilizando procedimientos como la venta extrajudicial.

Existen dos tipos de prenda vehicular en el Perú:

- Prenda abierta: solo garantiza el préstamo otorgado.
- Prenda cerrada: prohíbe que el vehículo garantice otros préstamos o sea transferido sin consentimiento del acreedor.

Factores que influyen en el acceso al crédito vehicular

Alta informalidad laboral

Uno de los factores más limitantes para acceder al crédito vehicular en el Perú es la elevada informalidad en el mercado laboral. Este fenómeno representa una seria barrera estructural, ya que impide que una gran parte de la población pueda demostrar ingresos estables y formalmente comprobables, condición indispensable para que las entidades financieras consideren viable otorgar un préstamo: «la

informalidad, sumada a una baja educación financiera y una regulación poco flexible, es una barrera real para que más peruanos accedan al crédito vehicular» (Asociación Automotriz del Perú, 2023).

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2024), el 71.3% de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada se encontraba en situación de informalidad. Esta cifra evidencia la precariedad laboral predominante en el país y sugiere que millones de personas no tienen acceso a boletas de pago ni contratos formales, elementos clave en el proceso de evaluación crediticia.

Rigidez normativa del sistema financiero

Otro obstáculo importante es la rigidez del marco legal que regula el crédito vehicular en el país. A diferencia de otros sistemas financieros más flexibles, en el Perú las normativas vigentes dificultan que el vehículo adquirido a través de financiamiento sea considerado como una garantía efectiva en caso de incumplimiento. Esta falta de respaldo legal incrementa el riesgo para las entidades financieras, que, como medida compensatoria, tienden a aplicar tasas de interés más altas a los créditos vehiculares. Según la Asociación Automotriz del Perú, «la Ley de Garantías Mobiliarias en el Perú no favorece al consumidor en términos de recuperación del bien, lo que limita la confianza del sistema financiero»

La consecuencia directa de esta regulación desfavorable es un mercado financiero menos competitivo y accesible, especialmente para aquellos ciudadanos con ingresos medios o bajos.

Baja bancarización y acceso limitado al historial crediticio

La falta de inclusión financiera es otro aspecto estructural que restringe el acceso al crédito vehicular. Aunque en los últimos años se ha incrementado el uso de canales digitales y productos bancarios, todavía una gran parte de la población adulta carece de acceso formal al sistema financiero. Según SBS (2023), apenas el 52% de los adultos en el país contaban con algún producto financiero activo.

Esta baja tasa de bancarización impide que muchas personas generen un historial crediticio, elemento esencial para la evaluación del riesgo por parte de las instituciones prestamistas.

En ausencia de historial, los bancos tienden a rechazar solicitudes o a ofrecer condiciones mucho menos favorables, perpetuando un círculo de exclusión financiera y desigualdad en el acceso a bienes como un automóvil propio.

Limitada educación financiera

La carencia de conocimientos financieros adecuados representa una barrera silenciosa pero significativa. Muchos ciudadanos desconocen conceptos fundamentales como la TCEA, los tipos de interés o los plazos de amortización, lo que los lleva a tomar decisiones poco informadas en procesos de endeudamiento.

La Encuesta Global de Educación Financiera del Banco Mundial coloca al Perú por debajo del promedio regional en términos de alfabetización financiera, esta situación expone a los consumidores a riesgos como el sobreendeudamiento, el incumplimiento de pagos o la contratación de productos financieros inadecuados.

Un informe conjunto de la SBS y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) advierte que «muchos consumidores acceden a créditos sin conocer la TCEA o sin comparar alternativas, lo que eleva su riesgo de sobreendeudamiento o rechazo» (SBS y BID, 2022). Este panorama evidencia la urgencia de implementar programas de educación financiera desde la escuela y en medios masivos de comunicación.

Elevadas tasas de interés en créditos vehiculares tradicionales

Uno de los factores más desincentivadores es el alto costo financiero del crédito vehicular en el país, muchas de las entidades bancarias aplican tasas de interés que en muchos casos superan los niveles observados en otros países de la región.

En el año 2024, la TCEA para créditos vehiculares en el Perú osciló entre el 18% y el 35%, dependiendo del perfil crediticio del solicitante y del tipo de entidad

financiera. Este rango de tasas, elevado para los estándares latinoamericanos, encarece considerablemente el financiamiento vehicular, haciéndolo inaccesible para una gran parte de la población.

Ante esta situación, muchos ciudadanos optan por alternativas informales, contratos de leasing o financiamiento directo con concesionarios, los cuales pueden implicar condiciones aún menos transparentes o más riesgosas a largo plazo.

Metodología

Enfoque de la investigación

El enfoque es mixto, para comprender de manera integral las condiciones y percepciones vinculadas al crédito vehicular en el Perú. El diseño es no experimental y descriptivo-comparativo, recolectando información en un único corte temporal. Se ejecutaron simulaciones uniformes en los portales de veinte instituciones financieras, y simultáneamente se llevó a cabo un análisis documental sobre marcos teóricos y disposiciones regulatorias vigentes.

Nivel y tipo de la investigación

El nivel de la investigación es descriptivo y explicativo. Descriptivo porque detalla las condiciones de cada producto financiero (hipotecas, créditos personales y vehiculares); y explicativo porque analiza cómo las diferentes condiciones (tasas, amortizaciones, TCEA) afectan la carga financiera del solicitante.

Es una investigación aplicada. Se orienta a resolver una problemática concreta: la necesidad de entender y comparar adecuadamente los productos de crédito, aplicando conocimientos de matemática financiera para evaluar su impacto real en la economía personal y empresarial.

Población y muestra

La investigación estuvo conformada por todas las entidades financieras que ofrecen crédito vehicular en Perú. Se seleccionó una muestra de 20 instituciones

representativas incluyendo bancos, cajas municipales, cooperativas priorizando aquellas con mayor presencia en el mercado nacional.

Instrumentos y materiales

Para la recolección de datos, se utilizaron simuladores web de crédito vehicular. La TEA, la TCEA, los montos mínimos y máximos, los plazos, los requisitos y las comisiones asociadas. Además, se realizó un análisis documental que abarcó normativas emitidas por la SBS, reportes sectoriales del BBVA y ASBANC, así como estudios académicos relevantes.

Análisis de datos

Se aplicó un análisis estadístico descriptivo identificando rangos de tasas, plazos, montos, costos adicionales y desviaciones para comparar las condiciones de financiamiento. Asimismo, el análisis de contenido de documentos permitió identificar categorías como transparencia, accesibilidad y riesgos regulador.

Resultados

Tabla 1

Comparación de los requisitos de las diferentes entidades financieras en el Perú

Entidad Financiera	Requisitos
BCP	<p><i>Crédito vehicular inteligente:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Es necesario que tengas un ingreso mensual bruto mínimo de S/ 1500.00• Es obligatorio afiliarse a un seguro vehicular durante el plazo total del crédito.• Buen comportamiento de pago en el BCP y sistema financiero.• No contar con multas de los últimos procesos electorales. <p><i>Crédito vehicular:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Es necesario que tengas un ingreso mensual bruto mínimo de S/ 1500.00• El auto no debe superar los 10 años de antigüedad.• Se debe presentar el DNI/CE del vendedor del auto y la placa del vehículo que se desea comprar.• El auto a financiar debe pasar el examen de placa correspondiente.• Buen comportamiento de pago en el BCP y sistema financiero, tanto para el comprador como para el vendedor del auto.

Entidad Financiera	Requisitos
BCP	<p><i>Crédito vehicular auto usado:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Es necesario que tengas un ingreso mensual bruto mínimo de S/ 1500.00 • El auto no debe superar los 10 años de antigüedad. • Se debe presentar el DNI/CE del vendedor del auto y la placa del vehículo que se desea comprar. • El auto a financiar debe pasar el examen de placa correspondiente. • Buen comportamiento de pago en el BCP y sistema financiero, tanto para el comprador como para el vendedor del auto.
BBVA	<p><i>Crédito vehicular para auto nuevo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser persona natural (cliente o no del banco). • Tener una clasificación 100% normal en BBVA y el sistema financiero. • No reportar atrasos en pagos de deudas en la Central de Riesgos de la SBS (tanto para el titular como el cónyuge, de ser el caso). • La continuidad laboral en función al tipo de ingreso. • Que el auto que se financiará con el crédito esté asegurado con BBVA u otra entidad. • Si recibes tu sueldo en BBVA solo te pediremos tu DNI. • En caso de colocar el vehículo de nombre de un tercero, podrán ser: <ol style="list-style-type: none"> (1) personas que tengan vínculo consanguíneo con el solicitante del crédito vehicular o (2) empresa donde el solicitante tenga participación accionarial mínima del 10% y que no cuente con pérdida en el último ejercicio. <p><i>Crédito vehicular para un auto seminuevo:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser una persona natural (cliente o no del banco). • Tener una clasificación 100% normal en BBVA y el sistema financiero. • No reportar atrasos en pagos de deudas en la central de riesgos de la SBS (tanto para el titular como el cónyuge, de ser el caso). • Tener continuidad laboral mínima y demostrable de seis meses. • Tener una cuenta de ahorros asociada. • Contratar un seguro de desgravamen. • Contar con una copia de tarjeta de propiedad del vehículo a adquirir. <p><i>Crédito vehicular para un auto usado:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser persona natural (cliente o no del banco). • Tener una clasificación 100% normal en BBVA y el sistema financiero. • No reportar atrasos en pagos de deudas en la Central de Riesgos de la SBS (tanto para el titular como el cónyuge, de ser el caso). • Tener continuidad laboral mínima y demostrable de seis meses.

Entidad Financiera	Requisitos
SCOTIABANK	<ul style="list-style-type: none">• Ingreso mínimo neto individual de S/ 1600.00• Ingreso mínimo mancomunado de S/ 2200.00 para clientes de quinta categoría con ingresos menores a S/ 1600.00• Se financiarán motos y vehículos nuevos de marcas tradicionales.• También vehículos de marcas chinas a un plazo de 48 meses y cuota inicial mínima del 20%, en concesionarios admitidos.
INTERBANK	<ul style="list-style-type: none">• Un ingreso mensual neto mínimo de S/ 1500.00• Ser mayor de edad (18 años o más).• Documentación personal: DNI vigente y copia del último recibo de agua o luz.• Documentación del vehículo: Si es un auto usado, se requiere el DNI del vendedor y la placa del vehículo.• Antigüedad del vehículo: El vehículo no debe tener más de 10 años de antigüedad.• Evaluación crediticia: El banco evaluará tu historial crediticio para determinar tu capacidad de pago.• Cuota inicial: La cuota inicial mínima es del 20% del valor del vehículo, aunque un porcentaje menor podría ser sujeto a evaluación.• Otros: Es importante tener un buen historial crediticio y no tener problemas con cheques sin fondos.
BANCO GNB	<ul style="list-style-type: none">• Debes contar con un ingreso mínimo conyugal neto de US\$ 800.00.• Copia y original del documento oficial de identidad del solicitante y su cónyuge.• Copia y originales de recibos de servicios (luz, agua o teléfono).• Presentación de documentos que el banco solicite. <p>Dependientes:</p> <ul style="list-style-type: none">• Demostrar continuidad laboral mínima de un año.• Última boleta de pago en caso de sueldo fijo y las tres últimas para sueldo variable. <p><i>Independientes:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Contrato de locación de servicios.• Formulario de pagos mensuales del impuesto a la renta y/o recibos por honorarios profesionales de los últimos tres meses.• Declaración Jurada de Impuesto a la Renta de los dos últimos años.• Último certificado de retención de 4ta. categoría.
BANBIF	<p><i>Crédito para auto nuevo:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Te prestamos desde S/ 15 000.00 o \$ 5000.00• Permite financiar cualquier marca y modelo de vehículo nuevo para uso particular.• Financiamos en soles o dólares y hasta el 100% del precio del vehículo, según evaluación crediticia.

Entidad Financiera	Requisitos
BANBIF	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamos tu auto nuevo hasta en 72 meses. • Aplica en Lima o provincias del Perú. • Opción de cuotas dobles en julio y diciembre. Para clientes de quinta categoría. <p><i>Crédito para auto usado:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Te prestamos desde S/15 000.00 o \$ 5000.00 • Financia autos de uso particular hasta con 6 años de antigüedad de los concesionarios de Grupo Pana, Inchcape Latam e Inchcape Motors. • Financiamos en soles o dólares y hasta el 100% del precio del vehículo, según evaluación crediticia. • Financiamos tu auto usado hasta en 60 meses. • Aplica solo en Lima. • Opción de cuotas dobles en julio y diciembre. Para clientes de quinta categoría.
BANCO PICHINCHA	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de crédito completa. • Cédula de identidad original y copia legible. • Documentos que justifiquen ingresos y bienes. • Proforma del vehículo. • Seguro de desgravamen.
PRYMERA	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de DNI vigente o Ficha Reniec (de ser el caso). • 12 meses de antigüedad laboral. • 24 meses de antigüedad del negocio. • Ingreso mínimo mensual de S/ 2000.00 • Copia de último recibo de servicios.
CAJA AREQUIPA	<ul style="list-style-type: none"> • Documento de identidad. • Sustento de ingresos. • Sustento de vivienda y recibo de servicios. • Garantía: prenda vehicular o hipotecaria. • Para créditos con hipoteca no se requiere inicial. • Requisitos referenciales, sujetos a evaluación.
CAJA HUANCAYO	<ul style="list-style-type: none"> • Copia del DNI de los intervinientes del crédito. • Boletas de pago o recibos por honorarios profesionales de los 3 últimos meses.

Entidad Financiera	Requisitos
CAJA ICA	<ul style="list-style-type: none">• Copia del DNI del titular y del cónyuge• Fotocopia de último recibo de servicios de la casa donde viven (agua y/o luz) de preferencia el último cancelado.• Fotocopia del RUC y/o documento que acredite la existencia del negocio (Boletas de Compra, Licencia de Funcionamiento, Constancia de asociado, Carné de Comerciante y/o similares).
CAJA CUSCO	<p><i>Persona natural:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• DNI del titular y cónyuge vigentes.• Documento de casa propia, de no tener casa propia firma con fiador con casa propia.• Documentación sustentadora de Ingresos. <p><i>Persona jurídica:</i></p> <ul style="list-style-type: none">• DNI de los representantes legales.• Copia Testimonio de constitución de empresa.• Vigencia de poder de los representantes legales (con vigencia de 30 días calendario).• Recibo de luz y/ o agua.• Firma con fiador con casa propia.

Nota. Información de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Las entidades financieras solicitan requisitos que guardan similitud, como la presentación de datos personales y el cumplimiento de la mayoría de edad; sin embargo, cuentan también con requisitos diferentes donde se aprecian las particularidades de cada institución (Tabla 1).

Por ejemplo, el BCP e Interbank establecen un ingreso mensual mínimo de S/ 1500.00 para sus créditos vehiculares, con Interbank siendo más estricto al solicitar el DNI del vendedor y la placa del vehículo para autos usados. Además, el BCP se distingue por exigir un seguro vehicular obligatorio para su «Crédito vehicular inteligente» y un excelente comportamiento de pago en el sistema financiero, requisito que extiende al vendedor del auto en las modalidades para vehículos usados.

El BBVA prioriza una clasificación crediticia «100% normal» y sin atrasos en la SBS, tanto para el titular como para el cónyuge. Se aprecia una flexibilización para sus clientes con sueldo domiciliado, a quienes solo les pide el DNI, lo que refleja un trato preferencial similar al mencionado para clientes frecuentes como en el ejemplo. La continuidad laboral y la obligación de que el auto esté asegurado son también puntos clave para el BBVA.

Scotiabank se desmarca con un ingreso mínimo neto individual de S/ 1600.00 o mancomunado de S/ 2200.00. Su oferta también se especifica para motos y vehículos nuevos de marcas tradicionales, e impone condiciones más estrictas para marcas chinas, como un plazo máximo de 48 meses y una cuota inicial del 20%.

En cuanto al Banco GNB, sus requisitos se centran en un ingreso mínimo conyugal neto de US\$ 800.00, lo que lo hace particular al considerar el ingreso conjunto. Detalla extensamente la documentación para trabajadores dependientes (un año de continuidad laboral y boletas de pago) e independientes (contratos de servicios, recibos por honorarios y declaraciones de impuestos).

BanBif se muestra flexible al ofrecer financiamiento hasta el 100% del precio del vehículo y plazos de hasta 72 meses para autos nuevos. Un requisito diferenciado para autos usados es su antigüedad (máximo seis años) y la obligación de adquirirlos de concesionarios específicos (Grupo Pana, Inchcape Latam e Inchcape Motors), además de aplicar solo en Lima.

Las Cajas Municipales como Prymera, Caja Arequipa, Caja Huancayo, Caja Ica y Caja Cusco presentan un conjunto de requisitos que, si bien comparten la solicitud de documentos personales y sustento de ingresos, ofrecen algunas particularidades. Prymera destaca por un ingreso mínimo mensual de S/ 2000.00 y una antigüedad laboral o de negocio de 12 a 24 meses. Caja Arequipa brinda la opción de garantía prendaria o hipotecaria, lo que puede ser una alternativa para quienes no cumplen con los requisitos de cuota inicial. Caja Cusco se diferencia al tener requisitos específicos para persona natural y jurídica, incluyendo la necesidad de un fiador con casa propia en ambos casos si el solicitante no posee vivienda.

Tabla 2

Comparación de la tasa de interés efectiva (TEA) de las diferentes entidades financieras en el Perú

Entidad Financiera	TEA
BCP	<p><i>Crédito vehicular inteligente:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La Tea para crédito en soles: desde 8.49% hasta 20.26%. • La Tea para crédito en dólares: desde 8.49% hasta 20.22%. <p><i>Crédito vehicular:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La Tea para crédito en soles: desde 8% hasta 17.2%. • La Tea para crédito en dólares: desde 8% hasta 17.2%. <p><i>Crédito vehicular auto usado:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • La Tea para crédito en soles: desde 8% hasta 17.2%. • La Tea para crédito en dólares: desde 8% hasta 17.2%.
BBVA	<ul style="list-style-type: none"> • Tea mínima de 24.99% y Tea máxima 40.56%.
SCOTIABANK	<ul style="list-style-type: none"> • Tea mínima de 8.99% y Tea máxima 22.99%.
INTERBANK	<ul style="list-style-type: none"> • Moneda nacional Tea mínima 11.99% y Tea máxima 14.49%. • Moneda extranjera Tea mínima 9.49% y Tea máxima 14.09%.
BANCO GNB	<ul style="list-style-type: none"> • Tea mínima 8.99% y Tea máxima 39.99%.
BANBIF	<ul style="list-style-type: none"> • Tea mínima 10% y Tea máxima 22.99%.
BANCO PICHINCHA	<ul style="list-style-type: none"> • 15.6% Tea.
PRYMER	<ul style="list-style-type: none"> • 14% Tea.
CAJA AREQUIPA	<p><i>Crédito vehicular para uso particular:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tea máxima 63.62% y Tea mínima 10.12% (<i>moneda nacional vehículos nuevos</i>). • Tea máxima 15.529% y Tea mínima 14.854% (<i>moneda extranjera vehículos nuevos</i>). • Tea máxima 17.575% y Tea mínima \$12 000 (<i>moneda extranjera vehículos usados</i>). <p><i>Crédito vehicular para uso empresarial:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tea máxima 57.24% y Tea mínima 9.82% (<i>moneda nacional</i>). • Tea máxima 57.43% y Tea mínima 8.845% (<i>moneda extranjera</i>).

Entidad Financiera	TEA
CAJA HUANCAYO	<ul style="list-style-type: none"> Tea mínima 20.27% y Tea máxima 101.86%.
CAJA ICA	<ul style="list-style-type: none"> Tea mínima 19.56% y el Tea máxima 101.86% en moneda nacional.
CAJA CUSCO	<p><i>Vehículos nuevos (moneda nacional):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Zona 1 Tea mínima 19.56% y Tea máxima 115.14%. Zona 2 Tea mínima 19.56% y Tea máxima 115.14%. Zona 3 Tea mínima 19.56% y Tea máxima 115.14%. Zona 4 Tea mínima 20.27% y Tea máxima 115.14%. Zona 5 Tea mínima 20.27% y Tea máxima 115.14%. <p><i>Vehículos nuevos (moneda extranjera):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> De zona 1 a zona 5 Tea mínima 14.30% y Tea máxima 96.89%. <p><i>Vehículos de segundo uso (moneda nacional):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Zona 1 Tea mínima 21.7% y Tea máxima 115.14%. Zona 2 Tea mínima 21.7% y Tea máxima 115.14%. Zona 3 Tea mínima 21.7% y Tea máxima 115.14%. Zona 4 Tea mínima 23.14% y Tea máxima 115.14%. Zona 5 Tea mínima 23.14% y Tea máxima 115.14%.

Nota. Información de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Aquí, nos centramos únicamente en las TEA ofrecidas por diversas entidades financieras en Perú para créditos vehiculares, revelando un espectro amplio de costos que los solicitantes deben considerar cuidadosamente (Tabla 2). La TEA, al ser la medida más completa del costo de un préstamo, incluyendo intereses, comisiones y gastos, es el factor crucial para determinar el monto final a pagar.

En el segmento bancario, observamos que algunas de las TEA mínimas más atractivas se encuentran en el BCP, con tasas que parten desde el 8% para sus créditos vehiculares estándar y auto usado, y desde 8.49% para su «Crédito vehicular inteligente». Esto posiciona al BCP como una opción a considerar para aquellos con un perfil crediticio sólido que buscan optimizar el costo de su financiamiento.

Otros bancos como Scotiabank y Banco GNB también inician con TEA competitivas del 8.99%. Sin embargo, la dispersión de sus tasas es notable, con Scotiabank llegando hasta el 22.99% y Banco GNB hasta un considerable 39.99%. Esto sugiere que la tasa final asignada dependerá en gran medida del perfil de riesgo individual del cliente.

BanBif se ubica en un rango intermedio, con TEA que van del 10% al 22.99%. Por su parte, Interbank presenta un rango más acotado en sus tasas, lo que podría indicar una política de precios más predecible para el consumidor: desde 11.99% hasta 14.49% en soles y desde 9.49% hasta 14.09% en dólares.

Nos llama la atención el BBVA, que muestra un rango de TEA significativamente más elevado que la mayoría de los bancos, oscilando entre 24.99% y 40.56%. Esto podría implicar que apuntan a un segmento de mercado con un riesgo percibido mayor o que su estructura de costos y estrategia de precios son distintas. Finalmente, el Banco Pichincha ofrece una TEA fija del 15.6%, lo que simplifica la comprensión del costo para el solicitante si este se ajusta a dicho perfil.

Las cajas municipales presentan una imagen de TEA mucho más variada y, en sus rangos máximos, considerablemente más altas que la banca tradicional, lo que puede reflejar su rol en la atención a segmentos de clientes con diferentes niveles de riesgo o acceso limitado a otros canales de financiamiento.

Prymera es una excepción notable en este grupo, ofreciendo una TEA fija del 14%, lo cual es bastante competitivo e incluso se sitúa por debajo de las tasas máximas de varios bancos.

Sin embargo, la mayoría de las otras cajas muestran rangos muy amplios. Caja Arequipa ilustra esta dispersión: para créditos vehiculares de uso particular en moneda nacional, su TEA puede ir desde un competitivo 10.12% hasta un impresionante 63.62%. Para uso empresarial, también se observan rangos elevados. Esta gran diferencia entre la tasa mínima y máxima subraya la importancia de la evaluación individual del cliente.

Las TEA más elevadas se encuentran en Caja Huancayo y Caja Ica, ambas con rangos que alcanzan y superan el 100% (hasta 101.86%) en moneda nacional. Caja Cusco muestra cifras similares o incluso más altas, llegando hasta 115.14% para vehículos nuevos y usados en moneda nacional, y hasta 96.89% en moneda extranjera. La mención de «Zonas» en Caja Cusco sugiere que la ubicación geográfica podría influir en la tasa final. Estas tasas máximas, extremadamente altas, son las más elevadas del mercado y deben ser consideradas con extrema cautela por los solicitantes, ya que implican un costo de financiamiento muy significativo.

Tabla 3

Comparación de la tasa moratoria de las diferentes entidades financieras en el Perú

Entidad Financiera	Tasa Moratoria
BCP	Sin especificación
BBVA	Sin especificación
SCOTIABANK	11.78% / 9.45%
INTERBANK	9.91% / 12.51%
BANCO GNB	12% en soles / 9.75% en dólares
BANBIF	Sin especificación
BANCO PICHINCHA	Sin especificación
PRYMER	15.93% nacional y 13.57% extrajera
CAJA AREQUIPA	Sin especificación
CAJA HUANCAYO	Sin especificación
CAJA ICA	Sin especificación
CAJA CUSCO	Moneda nacional (15.94% / 84.26%) Moneda extranjera (13.57% / 67.36%)

Nota. Información de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Observamos una notable falta de especificación de la tasa moratoria (TM) varias de las principales entidades bancarias como BCP, BBVA, BanBif, y Banco Pichincha. Entre los bancos que sí especifican su TM:

- Scotiabank presenta una TM de 11.78% / 9.45%. La razón para las dos cifras no está especificada, pero podría indicar rangos, diferenciación por moneda, o por tipo de producto.
- Interbank ofrece una TM de 9.91% / 12.51%. Al igual que Scotiabank, la dualidad de la cifra sugiere un rango o diferenciación, probablemente por tipo de vehículo o perfil del cliente.
- Banco GNB es más claro, especificando una TM del 12% en soles y 9.75% en dólares. Esto muestra una preferencia o un mejor costo para los créditos en moneda extranjera.
- En el ámbito de las cajas municipales, la situación es mixta: varias también carecen de especificación de la TM, pero las que la proporcionan, muestran rangos interesantes.
- Prymera detalla su TM como 15.93% en moneda nacional y 13.57% en moneda extranjera. Esto proporciona una idea clara del costo mensual según la moneda elegida.
- Similar a varios bancos, Caja Arequipa, Caja Huancayo, y Caja Ica no especifican sus tasas mensuales en este Tabla, lo cual es una omisión importante para la transparencia.
- Caja Cusco es la entidad que ofrece el rango de TM más amplio y detallado. Para moneda nacional, sus tasas van de 15.94% a 84.26%, y para moneda extranjera, de 13.57% a 67.36%. Estas cifras, especialmente las máximas, son extraordinariamente altas para una tasa mensual, sugiriendo que incluyen un componente de riesgo muy elevado o que se aplican a perfiles muy específicos de clientes con alto riesgo percibido.

Tabla 4*Comparación de los montos máximos y mínimos de las diferentes entidades financieras en el Perú*

Entidad Financiera	Monto mínimo	Monto máximo
BCP	Mínimo S/ 15 000	Máximo \$ 5000
BBVA	Mínimo S/ 11 000	Máximo \$ 4000
SCOTIABANK	Mínimo S/ 24 000	Máximo S/ 24 000 a más
INTERBANK	Mínimo S/ 1500	Máximo sujeto a evaluación
BANCO GNB	Mínimo S/ 1500	Máximo S/ 80 000
BANBIF	Mínimo S/ 15 000	Máximo \$ 5000
BANCO PICHINCHA	Mínimo \$ 3000	Máximo \$ 150 000
PRYMERA	Mínimo S/ 15 000	Máximo S/ 200 000
CAJA AREQUIPA	Mínimo Sin especificar	Máximo Sin especificar
CAJA HUANCAYO	Mínimo S/ 15 000	Máximo Sujeto a evaluación
CAJA ICA	Mínimo S/ 5000	Máximo S/ 100 000
CAJA CUSCO	Mínimo S/ 1500	Máximo sujeto a evaluación

Nota. Información de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

En los montos mínimos y máximos que las diversas entidades financieras ofrecen para créditos vehiculares en Perú. Esta información es crucial para los solicitantes, ya que determina el rango de valor de los vehículos que pueden adquirir a través de cada institución.

El BCP establece un monto mínimo de S/ 15 000 o \$ 5000. El monto máximo no está especificado directamente en la tabla, lo que podría indicar que está sujeto a la evaluación crediticia del cliente sin un tope predefinido en este extracto.

El BBVA muestra límites de S/ 11 000 como mínimo y \$ 4000 como máximo. Es inusual tener un máximo en dólares que es significativamente menor que el mínimo en soles al tipo de cambio actual (aproximadamente S/ 15 000 vs. S/ 14 800), lo

que podría ser un error de transcripción o indicar que los montos máximos en soles no están disponibles en esta tabla.

Scotiabank presenta un monto mínimo y máximo de S/ 24 000 o «24 000 a más». Esto sugiere que S/ 24 000 es la base, y el monto máximo real dependerá de la evaluación del cliente.

Interbank y Banco GNB son los bancos que ofrecen los montos mínimos más bajos, ambos a partir de S/ 1500. Sin embargo, sus máximos difieren: Interbank lo deja «sujeto a evaluación», lo que permite financiamientos potencialmente muy altos, mientras que el Banco GNB establece un tope de S/ 80 000.

BanBif se alinea con el BCP en sus montos mínimos de S/ 15 000 o \$ 5000, pero el máximo no está especificado, lo que podría indicar una flexibilidad similar a Interbank.

Banco Pichincha opera exclusivamente en dólares, ofreciendo un rango considerablemente amplio desde \$ 3000 hasta \$ 150 000. Esto lo convierte en una opción robusta para quienes buscan financiar vehículos de alto valor y prefieren la moneda extranjera.

Prymera presenta un rango amplio y definido: desde S/ 15 000 hasta S/ 200 000. Su monto máximo es el más alto especificado en el Tabla 4 para moneda nacional, lo que la hace competitiva para vehículos de mayor valor.

Caja Arequipa lamentablemente no especifica montos mínimos ni máximos en esta tabla, lo que impide una comparación directa en este aspecto.

Caja Huancayo establece un monto mínimo de S/ 15 000, pero su máximo queda «sujeto a evaluación», similar a Interbank, indicando flexibilidad según el perfil del cliente.

Caja Ica ofrece un rango claro de S/ 5000 a S/ 100 000. Su mínimo es uno de los más bajos entre las cajas que especifican, lo que podría ser útil para vehículos de menor costo.

Caja Cusco tampoco proporciona información sobre montos mínimos o máximos en esta tabla.

Análisis general

El mercado de créditos vehiculares presenta un panorama diverso, donde las ofertas de bancos y cajas municipales varían significativamente en requisitos, tasas de interés y montos de financiamiento. Comprender estas diferencias es clave para que los consumidores tomen decisiones financieras informadas.

La elección de un crédito vehicular debe ser una decisión estratégica. Los bancos son generalmente la mejor opción para quienes poseen un excelente historial crediticio y buscan las tasas más bajas, aunque deben estar atentos a los requisitos adicionales como los seguros. Las cajas municipales pueden ser una alternativa viable para perfiles con mayor riesgo percibido o para quienes pueden ofrecer garantías adicionales, pero deben ser extremadamente cautelosos con las tasas máximas, que pueden disparar el costo del financiamiento a niveles muy elevados.

Es fundamental que los consumidores no solo se centren en los requisitos iniciales o en las tasas mínimas, sino que tomen las siguientes acciones:

- Evalúen su propio perfil crediticio de manera honesta.
- Comprendan el rango completo de la TEA y la TM que se les aplicaría, solicitando una simulación personalizada.
- Verifiquen los montos mínimos y máximos de financiamiento que se ajustan al valor del vehículo deseado.
- Consideren todos los costos adicionales (seguros, comisiones, gastos).

Acceso al crédito vehicular en el Perú

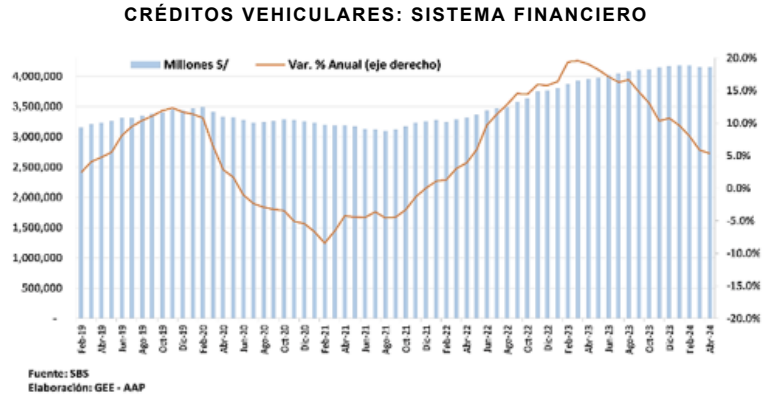
En los últimos años, el acceso al crédito vehicular en Perú ha mostrado una tendencia de crecimiento, aunque aún enfrenta diversos desafíos que limitan su alcance a una parte significativa de la población. Según datos recientes de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (Sunarp), hasta agosto de 2023, alrededor de 105 800 peruanos han utilizado su vehículo como garantía para obtener un préstamo, una cifra que refleja el interés creciente por este tipo de financiamiento. Sin embargo, a pesar de este avance, la penetración del crédito vehicular en el mercado automotor peruano sigue siendo relativamente baja. En 2023, apenas el 20% de las ventas de vehículos nuevos se realizaron mediante créditos vehiculares tradicionales. Esto indica que la mayoría de las personas que adquieren un automóvil en el país aún prefieren otras formas de pago o financiamiento, o simplemente enfrentan barreras que les dificultan acceder a un préstamo formal para este fin como las mencionadas en el marco teórico del presente trabajo.

Una encuesta realizada por Neoauto (2019) reveló que el 79% de los peruanos consideraría comprar un vehículo mediante un crédito, lo que evidencia una alta disposición y potencial demanda por este servicio. No obstante, factores como la informalidad económica, los altos costos regulatorios, y las limitaciones en la educación financiera, continúan siendo obstáculos importantes que impiden que esta demanda se traduzca plenamente en operaciones concretas. En términos financieros, el saldo total de los créditos vehiculares otorgados por las entidades financieras en Perú alcanzó los 4165 millones de soles en 2023, representando un crecimiento del 10.8% respecto al año anterior. Este aumento muestra que, aunque el ritmo es moderado, el sector está en expansión y se espera que continúe esta tendencia en 2024, a pesar de que factores como las tasas de interés y las políticas monetarias aún inciden en la velocidad de crecimiento.

La evolución de los créditos vehiculares otorgados por el sistema financiero ha mostrado un comportamiento cíclico en los últimos años, reflejando tanto el impacto de la coyuntura económica como los cambios en las condiciones del mercado financiero.

Figura 1

Evolución del saldo y crecimiento porcentual del crédito vehicular en Perú



Nota. Asociación Automotriz del Perú, basado en el *Reporte del parque automotor en el Perú 2022*.

Desde inicios de 2019 hasta comienzos de 2020, se observa una tendencia de crecimiento sostenido en el saldo de créditos vehiculares, que llegó a superar los 3600 millones de soles. Este periodo coincide con una etapa de dinamismo económico y condiciones crediticias relativamente favorables. Sin embargo, a partir de marzo de 2020, con la llegada de la pandemia y el consecuente golpe a la economía nacional, el saldo comenzó a disminuir de forma marcada. A partir de mediados de 2021, el mercado comenzó a mostrar signos de recuperación en este contexto el saldo de créditos vehiculares inició una trayectoria ascendente que se prolongó hasta fines de 2023, alcanzando un nuevo pico cercano a los 4100 millones de soles, este repunte fue acompañado por una recuperación sólida en la tasa de crecimiento anual, que llegó a situarse por encima del 18%, reflejando un renovado interés de los consumidores por acceder a financiamiento para la compra de vehículos, no obstante, en el primer cuatrimestre de 2024 se observa una nueva desaceleración. Aunque el saldo de créditos se mantiene en niveles altos, la tasa de crecimiento anual ha venido descendiendo de manera progresiva, ubicándose en torno al 5% en abril. Este enfriamiento puede atribuirse a factores como el menor dinamismo económico, tasas de interés que aún se mantienen elevadas, y una lenta transmisión de las reducciones en la tasa de política monetaria del BCRP hacia

los costos efectivos del financiamiento, limitando el acceso al crédito vehicular, reflejando claramente los vaivenes de la economía nacional, así como las condiciones del mercado financiero.

A pesar de la reciente desaceleración, el hecho de que el saldo total siga siendo elevado podría interpretarse como una señal de resiliencia del sector, que podría retomar un ritmo de crecimiento más firme si las condiciones macroeconómicas se tornan más favorables en los próximos años.

Discusión

Este estudio permite comprender con mayor claridad cómo funciona el crédito vehicular en el Perú, y los resultados muestran que su realidad es más complicada de lo que muchas veces se cree. Uno de los objetivos principales, conocer qué tan accesible es este tipo de financiamiento para las personas que desean comprar un vehículo, ya sea para uso personal o para generar ingresos, lo desarrollamos a partir de los datos analizados, observando que, aunque hay una gran oferta de créditos por parte de bancos, cajas municipales y cooperativas, el acceso real a estos productos depende mucho de factores como el nivel de ingresos, la formalidad del empleo, el historial crediticio y la zona donde vive el solicitante.

Desde la teoría, se dice que el crédito vehicular puede ser una herramienta importante para mejorar la inclusión financiera. Según Fernández y Rodríguez (2020) además que sirve principalmente para adquirir bienes duraderos como vehículos, los cuales no solo cumplen una función de movilidad, sino que también pueden ser herramientas de trabajo o inversión; concordando con Mendoza y Chávez (2021) quienes sostienen que el crédito vehicular cumple una doble función: actúa como mecanismo de inclusión financiera y como facilitador de acceso a medios de transporte que pueden mejorar la empleabilidad, productividad y calidad de vida del usuario.

Sin embargo, en la práctica, los resultados del estudio evidencian una realidad muy diferente. Muchas entidades financieras ponen condiciones bastante estrictas para otorgar estos créditos, como presentar ingresos formales, tener estabilidad

laboral por varios meses o incluso años, y un historial positivo en el sistema financiero. Esto deja fuera automáticamente a muchas personas que trabajan de manera independiente o en el sector informal, que en el Perú representan cerca del 71% de la población económicamente activa, según el INEI (2024); ya que diversos estudios coinciden en que el sistema financiero formal en el Perú no está diseñado para atender a la mayoría de la población, ya que sigue priorizando a los trabajadores con empleo formal, ingresos estables y buen historial crediticio. Como indican Alvarado et al. (2001), «en el Perú, sólo un reducido sector de la población puede tener acceso al dinero que prestan los bancos formales», lo que obliga a amplios sectores, especialmente informales, a recurrir al financiamiento informal. Esta exclusión ha sido corroborada por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2023), que halló que la informalidad laboral disminuye en 8 puntos porcentuales la probabilidad de tener acceso a productos financieros básicos y aumenta en 9.3 puntos porcentuales la probabilidad de salir del sistema formal. De manera complementaria, el Instituto Peruano de Economía (IPE, 2023) explica que muchas personas optan por prestamistas informales porque no pueden cumplir los requisitos del sistema bancario, como la demostración de ingresos formales, historial crediticio o estabilidad laboral. Esto refleja una desconexión estructural entre el diseño de los productos financieros formales y las condiciones socioeconómicas reales de la mayoría de la población peruana.

Por otro lado, observamos que algunas cajas municipales, que en teoría ofrecen más facilidades para acceder a un crédito, terminan cobrando tasas de interés muy elevadas. Según Solís (2024), presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales (FEPCMAC), estas entidades permiten que «los trabajadores informales también accedan al crédito vehicular, pese a no tener planilla, siempre que demuestren ingresos constantes», lo cual representa un avance en materia de inclusión financiera. Sin embargo, este acceso viene acompañado de tasas de interés elevadas. Las TCEA para créditos vehiculares en cajas municipales pueden superar el 85%, muy por encima de lo que ofrecen los bancos comerciales (Ríos, 2024). Incluso cajas como la de Arequipa han ofrecido créditos vehiculares a tasas que, aunque competitivas (13.75%), siguen siendo más elevadas que las de la banca tradicional (Palma, 2024). Estas condiciones responden, en parte, al mayor riesgo

credicio de sus clientes, y a los costos operativos que las cajas asumen al atender segmentos no bancarizados. En este estudio, por ejemplo, se encontró que algunas cajas llegan a cobrar más del 100% de interés anual.

Además, un punto que nos llama la atención es la poca claridad con la que algunas entidades presentan la información sobre sus créditos. Muchos simuladores en línea no funcionan bien, están incompletos o no están actualizados, lo que hace difícil para los usuarios saber cuánto terminarán pagando en total. Esta falta de transparencia va en contra de lo que establece la SBS (2023), que exige que las entidades financieras brinden información clara y completa a los usuarios para que puedan tomar decisiones bien informadas.

A pesar de todos estos problemas, el crédito vehicular sigue siendo una opción útil para muchas personas. Una de sus ventajas es que permite comprar un auto sin necesidad de tener mucho dinero ahorrado, gracias a la garantía prendaria, sin embargo, como lo explica D'Alessio (2019), una de los principales riesgos del crédito vehicular es que el bien se deprecia más rápido de lo que se amortiza la deuda, lo que puede generar un desbalance financiero para el deudor. En cuanto a la garantía le da más seguridad al banco o entidad financiera, y por eso, en teoría, deberían ofrecer mejores condiciones, pero como sostiene la SBS (2023), la garantía prendaria en un crédito vehicular implica que el vehículo queda afectado al cumplimiento de la deuda, por lo que no puede ser vendido, transferido o modificado libremente durante la vigencia del contrato.

Conclusiones

En este estudio, el análisis de los simuladores de crédito vehicular de veinte instituciones financieras peruanas revela una notable diversidad en las condiciones de financiamiento. Las variaciones en tasas de interés, plazos y costos asociados evidencian la falta de estandarización en la información disponible, lo que dificulta la comparación entre opciones. Este escenario subraya la necesidad de contar con información más clara, homogénea y actualizada que permita a los usuarios tomar decisiones informadas y responsables al momento de acceder a un crédito vehicular. Por otro lado, las tasas efectivas anuales varían desde rangos competitivos ofrecidos

por bancos consolidados hasta valores que superan el 100% en algunas cajas municipales exponiendo a los solicitantes a cargas financieras muy intensas destacando así la importancia de reforzar la regulación y supervisión de estos productos.

Además, los requisitos de acceso como historial crediticio, nivel de ingresos y antigüedad laboral se tornan barreras para personas con empleos informales o sin historial financiero. De esta forma, se limita la inclusión de un segmento de la población que podría beneficiarse del crédito vehicular como herramienta de movilidad y emprendimiento, además, los simuladores web presentan carencias en la presentación de datos, ya que no siempre incluyen de forma clara comisiones, seguros y otros gastos, mostrando falta de transparencia puede derivar en decisiones mal informadas y en posibles problemas de sobreendeudamiento.

A pesar de las barreras que existen, el crédito vehicular en el Perú muestra un crecimiento constante en los últimos años, reflejándose tanto en el aumento del saldo total otorgado como en el número creciente de peruanos que acceden a este tipo de financiamiento, aun cuando solo una parte relativamente pequeña de las ventas de vehículos nuevos se realiza mediante créditos, la disposición y el interés de la población por esta modalidad son altos, con más de cien mil personas usando sus vehículos como garantía para obtener préstamos. No obstante, este avance se encuentra limitado por factores como las elevadas tasas de interés, la demora en la reducción de costos crediticios y la persistente informalidad económica mencionadas anteriormente, dificultando un acceso más amplio y accesible al financiamiento. Aunque el ritmo de crecimiento ha desacelerado recientemente, se espera que se estabilice para luego retomar un aumento gradual, siempre que se mejoren las condiciones del mercado y se fomente una mayor inclusión financiera.

Finalmente, dentro de este contexto resaltamos la importancia de promover la educación financiera y optimizar los simuladores como herramientas de consulta; capacitar a los usuarios en conceptos como TCEA o sistemas de amortización y asegurar que las plataformas sean intuitivas y completas fortalecerá la capacidad de las personas para elegir de forma responsable.

Referencias

- Alvarado, J., Gonzales de Olarte, E., & Ghezzi, P. (2001). *El financiamiento informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores*. Instituto de Estudios Peruanos. <https://repositorio.iep.org.pe/items/450be059-a644-4af2-8675-eeedac66f630/full>
- Asociación Automotriz del Perú. (2023). *Reporte del parque automotor en el Perú 2022*. <https://aap.org.pe>
- Asociación de Bancos del Perú. (2023). *Reporte de colocaciones de crédito vehicular en el Perú*.
- BanBif. (s. f.). *Tarifario Préstamo Personal Vehicular*. https://www.banbif.com.pe/Portals/0/PortalOld/tarifario_general/documentos/Prestamo-personal-vehicular.pdf
- BanBif. (s. f.). *Préstamo Vehicular*. <https://www.banbif.com.pe/Personas/Prestamos-Personales/prestamo-vehicular>
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (2023). *Informalidad laboral e inclusión financiera en el Perú*. <https://www.bcrp.gob.pe>
- Banco GNB. (s. f.). *Crédito Vehicular*. <https://www.bancognb.com.pe/inicio/banca-personas/prestamos/credito-vehicular#!>
- Banco GNB. (s. f.). *Tarifario Crédito Vehicular*. https://www.bancognb.com.pe/web/files/peru/banca_personas/prestamos/credito_vehicular/tarifario-credito-vehicular.pdf
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2021). *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe*. <https://publications.iadb.org>
- Banco Pichincha. (s. f.). *Crédito para vehículos livianos - PYMES*. <https://www.pichincha.com/detalle-producto/pymes-credito-vehiculos-livianos>
- BBVA. (2024). *¿Qué es un crédito vehicular?* <https://www.bbva.pe/blog>
- Caja Arequipa. (s. f.). *Crédito Vehicular*. <https://www.cajaarequipa.pe/personas/creditos/vehicular/>
- Caja Arequipa. (2025). *Tarifario Crédito Vehicular*. <https://www.cajaarequipa.pe/wp-content/uploads/2025/01/Tarifario-Credito-Vehicular.pdf>
- Caja Cusco. (s. f.). *Crédito Vehicular - Personas*. Recuperado de <https://www.cmac-cusco.com.pe/productos-detalle/persona-creditos/credito-vehicular>
- Caja Cusco. (s. f.). *Tarifario Crédito Vehicular*. Recuperado de <https://www.cmac-cusco.com.pe/api/storage/file/0O66aNaDxgfnP3mHDeMQ0C9RR6E1vUXMKD0ok5Wc.pdf>
- Caja Huancayo. (s. f.). *Crédito Ruedas Soles. Compara bien*. <https://comparabien.com.pe/producto/creditos-vehiculares/huancayo-crediruedas-soles>

- Caja Ica. (s. f.). *Crédito 0 Kilómetros*. <https://cajaica.pe/creditos/credito-0-kilometros/>
- D'Alessio, F. (2019). *Finanzas personales en tiempos de cambio*. Fondo Editorial ESAN.
- Fernández, M. & Rodríguez, L. (2020). *Finanzas personales y acceso al crédito en América Latina*. Fondo Editorial PUCP.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2024). *Informe técnico: Perú – Comportamiento de los principales indicadores del mercado laboral, abril-mayo-junio 2024*. https://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe_epen_nacional.pdf
- Instituto Peruano de Economía (IPE). (2023). *El mercado de crédito informal en el Perú*. <https://www.ipe.org.pe/portal/el-mercado-de-credito-informal-en-el-peru/>
- Mendoza, A., & Chávez, P. (2021). *El crédito y su impacto en el desarrollo urbano y la movilidad en el Perú*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Neoauto. (2019, 24 de agosto). El 79% de peruanos compraría su auto a crédito, según Neoauto. *Perú21*. <https://peru21.pe/economia/neoauto-79-peruanos-compraria-auto-credito-nndc-430948-noticia/>
- Palma, R. (2024). Mirada al crédito vehicular: entre facilidades y tasas altas. *Perú21*. <https://peru21.pe/mis-finanzas/mirada-credito-vehicular-17794-noticia/>
- Prymera. (s. f.). *Auto de Prymera*. <https://prymera.pe/producto/auto-de-prymera>
- Prymera. (s. f.). *Auto de Prymera - Requisitos*. <https://prymera.pe/producto/auto-de-prymera#tab-411-1/>
- Prymera. (s. f.). *Auto de Prymera - Tasas*. <https://prymera.pe/producto/auto-de-prymera#tab-411-2/>
- Ríos, M. (2024). TCEA para créditos vehiculares en soles supera el 85% en cajas municipales. *Gestión*. <https://gestion.pe/tu-dinero/tcea-para-creditos-vehiculares-en-soles-supera-el-85-en-cajas-municipales-sbs-centrum-pucp-up-caja-huancayo-noticia/>
- Rodríguez, M. A. (2022). *Análisis del procedimiento en el otorgamiento de créditos vehiculares en la empresa Palante Préstamos SAC, en Trujillo 2021* (Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/33252>
- Scotiabank. (s. f.). *Préstamos - Crédito Vehicular*. <https://www.scotiabank.com.pe/Personas/Prestamos/Creditos/Vehicular>
- Scotiabank. (s. f.). *Tarifario Préstamo Vehicular*. <https://cdn.aglty.io/scotiabank-peru/PDFs/personas/prestamos/vehicular/27-Prestamo-Vehicular-CAT-08.pdf>
- Simulador Crédito Vehicular. (s. f.). Com.pe. <https://www.bancognb.com.pe/inicio/Simuladores/CreditoVehicular>

Solís, J. (2024). Los trabajadores informales también tienen derecho a un crédito hipotecario [Entrevista]. *La República*. <https://larepublica.pe/economia/2024/08/11/jorge-solis-espinoza-los-trabajadores-informales-tambien-tienen-derecho-a-un-credito-hipotecario-379698>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2023). *Guía de derechos y deberes financieros*. <https://www.sbs.gob.pe>

Vía BCP. (s. f.). *Crédito Vehicular*. <https://www.viabcp.com/creditos/credito-vehicular?pcid=viabcp:creditos-credito-vehicular-tradicional:credito-vehicular:masivo:tambien-te-puede-interesar-conoce-mas>

Vía BCP. (s. f.). *Crédito Vehicular Tradicional*. <https://www.viabcp.com/creditos/credito-vehicular/tradicional>

Relación entre la educación financiera y el uso del crédito personal: una revisión conceptual

Ricardo Alberto Franco Torres, Alexis Marchena Calle,
María Fernanda Porras Vílchez, Kevin David Sernaque Jiménez

En los últimos años, el crédito personal se ha convertido en una de las formas más comunes de financiamiento entre los peruanos, facilitando el acceso a bienes y servicios que de otro modo serían difíciles de obtener. Este tipo de financiamiento, ofrecido tanto por bancos como por cajas municipales, cooperativas y entidades financieras no bancarias, ha permitido a millones de ciudadanos cubrir emergencias médicas, adquirir electrodomésticos, financiar estudios o incluso iniciar pequeños negocios. La facilidad con la que se accede actualmente a líneas de crédito –especialmente a través de plataformas digitales o aprobaciones inmediatas– ha contribuido a una expansión significativa del crédito en todo el país.

Sin embargo, este crecimiento en la oferta y demanda de productos crediticios no siempre ha estado acompañado por un desarrollo proporcional de la educación financiera. En muchos casos, los usuarios acceden a préstamos sin comprender completamente las condiciones que están aceptando. Conceptos como el Costo Efectivo Total (CET), la tasa de interés efectiva anual (TCEA), los intereses moratorios, o la diferencia entre el sistema de amortización francés y alemán, suelen resultar confusos o totalmente desconocidos para la mayoría de los prestatarios. Esta carencia de conocimientos básicos no solo limita la capacidad de negociación del usuario frente a la entidad financiera, sino que también incrementa su vulnerabilidad frente a prácticas poco transparentes o abusivas.

Diversos estudios realizados por organismos como el de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2023) revelan que más del 70% de peruanos no cuentan con una formación financiera mínima que les permita tomar decisiones informadas sobre el uso del crédito. Esta realidad se refleja en los altos índices de sobreendeudamiento, mora y estrés financiero, especialmente en sectores vulnerables como jóvenes universitarios, trabajadores independientes, comerciantes informales y personas de bajos ingresos. Muchos de ellos acceden a créditos sin tener un plan de pago claro, destinando luego una parte importante de sus ingresos mensuales al pago de deudas acumuladas, lo cual afecta su estabilidad económica y limita su capacidad de ahorro.

Frente a este escenario, la educación financiera se presenta como una herramienta indispensable para promover un uso consciente, racional y estratégico del crédito personal. Una ciudadanía financieramente educada no solo es capaz de administrar mejor sus ingresos y egresos, sino también de evaluar correctamente las condiciones de un crédito, anticipar posibles riesgos y adoptar decisiones que favorezcan su bienestar económico a largo plazo. En este contexto, la educación financiera no debe entenderse únicamente como una serie de conocimientos técnicos, sino como un conjunto de competencias que fortalecen la autonomía, el pensamiento crítico y la capacidad de planificar con visión de futuro.

Además, la implementación de programas de educación financiera debe considerar las particularidades socioculturales y económicas de la población peruana. En zonas rurales, por ejemplo, donde el acceso a servicios financieros es más limitado y la informalidad predomina, es clave desarrollar estrategias de inclusión financiera adaptadas a las realidades locales, con enfoques pedagógicos simples y aplicables. Del mismo modo, en las ciudades, resulta fundamental incorporar contenidos financieros en el currículo escolar, así como promover campañas de sensibilización dirigidas a jóvenes, madres de familia, emprendedores y adultos mayores, a través de medios digitales, talleres comunitarios y alianzas público y privadas.

Esta revisión conceptual tiene como objetivo analizar la relación existente entre la educación financiera y el uso del crédito personal en el contexto peruano,

explorando cómo una mayor formación en finanzas personales puede influir positivamente en el comportamiento crediticio de los individuos. Asimismo, se busca resaltar la importancia de implementar políticas públicas orientadas a fomentar la alfabetización financiera desde edades tempranas y en diferentes espacios de formación. De esta manera, se puede construir una sociedad más consciente y preparada para enfrentar los retos del sistema financiero, reduciendo los riesgos de endeudamiento excesivo y promoviendo una cultura crediticia responsable. En suma, una población con mayor educación financiera no solo toma mejores decisiones a nivel individual, sino que también contribuye a la estabilidad del sistema financiero nacional y al desarrollo económico sostenible del país.

Marco conceptual

Educación financiera

La educación financiera es el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a las personas tomar decisiones informadas en la gestión de sus recursos económicos.

García et al. (2013) define a la educación financiera como el proceso a través del cual consumidores e inversionistas mejoran su entendimiento sobre conceptos y productos financieros; y mediante la información, instrucción y orientación objetiva, desarrollan habilidades y la confianza para ser más conscientes de los riesgos y oportunidades financieras que les permitan tomar decisiones informadas, saber a dónde recurrir por ayuda y tomar otras medidas efectivas para mejorar su bienestar y seguridad.

Asimismo, Rivera y Bernal (2018) establecen que la educación financiera es una combinación de conocimientos, hábitos y actitudes que, si se practican de forma habitual en las decisiones económicas que se toman día con día, influyen positivamente en mejorar las finanzas personales, la economía y la calidad de vida de las personas que la practican. La educación financiera ha adquirido mayor relevancia como consecuencia de las situaciones adversas que afectan el crecimiento económico del país y la sociedad.

Al respecto, en un estudio conjunto la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) y CEPAL indican que el 38.2% de la población latinoamericana no posee una cuenta y no conoce los requisitos para abrir una, adicional a ello, se menciona que un 14.3% de estas personas no confían en las entidades financieras y que un 13.6% no le encuentra algún tipo de beneficio (CAF, 2018). Sobre estos mismos datos se pone de manifiesto que la bancarización es más proclive en zonas urbanas que en zonas rurales y que las mujeres son el grupo mayoritariamente excluido.

La educación financiera en el Perú

La educación financiera permite a las personas desarrollar competencias para administrar su dinero de forma responsable, entender productos financieros y tomar decisiones informadas. En contextos de alta informalidad económica como el Perú, esta educación se vuelve vital para prevenir el sobreendeudamiento, fomentar el ahorro y promover la inclusión financiera.

Así, una población financieramente educada tiene mayores posibilidades de enfrentar situaciones adversas, como la pérdida de empleo o emergencias de salud (SBS, 2023a). Por ello, este trabajo analiza el estado actual de la educación financiera en el Perú, sus fortalezas, deficiencias y plantea propuestas para su mejora.

Al respecto, la más reciente Encuesta Nacional de Capacidades Financieras (en 2022), desarrollada por la SBS y el CAF revela que solo el 13% de los peruanos alcanza un nivel suficiente de educación financiera; el 46% tiene un nivel medio y el restante 41% carece de capacidades mínimas (SBS, 2022).

Sobre el uso de productos financieros, los más conocidos son la cuenta de ahorros (69%), las billeteras digitales (50%) y las tarjetas de crédito (49%) (SBS, 2023b). No obstante, el conocimiento no se traduce necesariamente en decisiones responsables.

Un aspecto crítico es la baja resiliencia financiera: 7 de cada 10 peruanos no podrían sostener sus gastos por más de tres meses si pierden sus ingresos (La

resiliencia de los peruanos, 2024). Además, solo el 42% verifica si los productos financieros digitales provienen de entidades reguladas (SBS, 2023b).

Por otra parte, en los últimos años, se han implementado esfuerzos notables, tales como:

- La SBS ha impulsado iniciativas como *Finanzas para ti*, *Finanzas en el cole*, *Mira, lee y aprende*, entre otros.
- Convenios interinstitucionales han permitido incluir contenidos financieros en el currículo escolar (SBS, 2023).
- Programas privados como *Educación Financiera en tu Cole*, de la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), beneficiaron a más de 110 000 alumnos en 2023 (Sudaca.pe, 2023).
- Las billeteras digitales han facilitado el acceso a servicios financieros, especialmente en zonas urbanas (CAF, 2022).

A pesar de todo lo mencionado anteriormente sigue existiendo muchos problemas y limitaciones, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

a. Brechas sociales y territoriales

Personas en zonas rurales, con baja escolaridad o adultos mayores tienen menos acceso a educación financiera. Esto perpetúa la desigualdad financiera y la exclusión del sistema formal (CAF, 2022).

b. Enfoque superficial

Muchos programas se centran en difundir información, pero no logran cambiar comportamientos financieros (CAF, 2022).

c. Débil inclusión curricular

A pesar de avances, la educación financiera no se imparte de forma sistemática en todos los niveles educativos (Minedu, 2022).

d. Falta de adaptación cultural y digital

Los contenidos no siempre están traducidos a lenguas originarias ni adaptados a las realidades rurales. Además, la baja conectividad limita el acceso digital en zonas alejadas (CAF, 2022; SBS, 2022).

Crédito personal

El crédito personal es una de las formas más comunes de financiamiento ofrecidas por las instituciones financieras a personas naturales. Este tipo de crédito permite al solicitante disponer de una determinada suma de dinero, la cual debe ser devuelta en un plazo y condiciones previamente acordadas, incluyendo el pago de intereses. La característica distintiva del crédito personal es que no requiere una garantía específica, es decir, no está respaldado por un bien inmueble o mueble en particular, sino que se otorga en base a la confianza y al historial crediticio del solicitante.

Donoso (2020) define el crédito personal como «aquella operación en la cual un acreedor presta una cierta cantidad monetaria a un deudor, que debe ser una persona física, y que tendrá que devolverla acompañada de unos intereses». Asimismo, destaca que, en este tipo de operación, «el deudor responde con todos sus bienes presentes y futuros, sin necesidad de avales o garantías adicionales». Esta definición resalta el carácter individual del crédito personal y la responsabilidad directa que asume el solicitante frente a la entidad financiera.

Por otra parte, el portal especializado Billin (s. f.) subraya la lógica de funcionamiento del crédito personal como un adelanto de dinero con obligación de pago periódico:

Es una modalidad de financiación que las entidades de crédito ofrecen a los individuos con el propósito de que estos puedan obtener una determinada cantidad de dinero por adelantado. Esta suma luego será devuelta bajo un plan de pagos acordado, que incluye normalmente el capital prestado más los intereses correspondientes.

Interés financiero

El interés financiero es el pago extra que se hace por usar dinero prestado, es decir, cuando una persona o un banco te presta dinero, tú te comprometes a devolverlo después de un tiempo, pero además debes pagar una cantidad adicional como recompensa por habértelo prestado. Esto se debe a dos motivos: primero, porque el dinero tiene valor en el tiempo, en otras palabras, es mejor tenerlo hoy que en el futuro, ya que puedes usarlo de inmediato; segundo, porque quien presta el dinero asume un riesgo, ya que existe la posibilidad de que no se lo devuelvan. Por eso, el interés sirve como una compensación. Generalmente, el interés se calcula como un porcentaje del monto prestado y a ese porcentaje se le llama tasa de interés, que puede ser mensual, anual u otro periodo dependiendo del acuerdo entre ambas partes.

En un análisis al impacto del interés financiero aplicado a los créditos de consumo, Zegarra (2016) señala que la estructura actual del sistema financiero peruano ha dado lugar al cobro de tasas de interés exorbitantes, lo que conlleva un alto costo para los usuarios de créditos personales, en especial aquellos con bajos niveles de educación financiera; además, advierte que esta situación puede contribuir al sobreendeudamiento, especialmente cuando no existe una adecuada comprensión del funcionamiento del interés compuesto y de los costos asociados al crédito.

Impacto en el uso del crédito personal

El crédito personal es una modalidad de financiamiento que permite a las personas acceder a una suma de dinero con el compromiso de devolverlo en un plazo determinado, junto con intereses previamente acordados. Este tipo de crédito suele destinarse a gastos de consumo, pago de deudas, educación o situaciones de emergencia (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2022). A diferencia de otros instrumentos financieros, el crédito personal no está vinculado a la compra de un bien específico, como sucede con los créditos hipotecarios o vehiculares.

Efectivamente, el crédito personal es un pilar del sistema financiero moderno, ya que facilita el acceso a bienes y servicios que de otra forma no serían asequibles

para la mayoría de la población; además, contribuye a dinamizar la economía a través del consumo (Banco Mundial, 2023). De acuerdo a lo que establece el Banco Mundial (2023), el crédito personal puede ser «una herramienta poderosa para mejorar la calidad de vida de los hogares si se usa de manera informada y responsable».

La educación financiera es la capacidad de entender conceptos básicos sobre finanzas, incluyendo la gestión del dinero, el ahorro, la inversión y el endeudamiento. Está estrechamente vinculada al uso responsable del crédito personal, ya que permite tomar decisiones financieras informadas y evitar el sobreendeudamiento (OCDE, 2020).

El uso inadecuado del crédito personal suele estar relacionado con niveles bajos de educación financiera, lo que conlleva problemas como el endeudamiento excesivo, morosidad, afectación del historial crediticio y estrés financiero (Lusardi & Mitchell, 2017). La falta de educación financiera lleva a los individuos a subestimar los costos del crédito y sobrevalorar su capacidad de pago, lo que aumenta el riesgo de incumplimiento (Lusardi & Mitchell, 2017).

El crédito personal tiene un doble impacto económico: en el nivel microeconómico, permite a los individuos mejorar su bienestar inmediato; en el nivel macroeconómico, estimula el consumo privado, lo que representa un componente importante del producto bruto interno (PBI) de los países.

De acuerdo a lo que se indica en ASBANC (2023a), el crédito al consumo representa alrededor del 20% del total del crédito al sector privado, lo que evidencia su importancia en la economía doméstica.

Sin embargo, cuando no se administra de forma adecuada, el crédito personal puede generar efectos negativos como la disminución del ahorro, pérdida de poder adquisitivo y vulnerabilidad ante cambios en las tasas de interés o en el empleo (Contreras et al., 2021).

Desde un punto de vista social, el uso del crédito personal tiene implicaciones en la calidad de vida, inclusión financiera, bienestar familiar y salud mental. Las

familias con acceso al crédito pueden solventar emergencias, financiar estudios o emprender pequeños negocios, lo que fortalece el capital humano (Jaramillo & Ñopo, 2022).

No obstante, el sobreendeudamiento afecta negativamente la vida social y emocional de los individuos, como lo sostienen en el World Bank (2021), los hogares endeudados sufren mayor estrés financiero, conflictos familiares y deterioro del estado de ánimo. En este sentido, el crédito personal no solo es una herramienta económica, sino también un factor que condiciona la estabilidad emocional de los hogares, especialmente cuando su uso se vuelve compulsivo o insostenible (World Bank, 2021).

En el ámbito empresarial, el uso del crédito también puede estar vinculado a la obtención de activos para mejorar la rentabilidad. Por ejemplo, cuando las empresas usan préstamos personales para adquirir maquinaria, financiar capital de trabajo o ampliar la producción, el crédito puede generar retornos positivos.

Sin embargo, si el costo financiero del crédito supera los ingresos adicionales generados, esto puede afectar negativamente la rentabilidad neta. González y Herrera (2020) consideran que un mal uso del crédito afecta directamente la liquidez, el margen de ganancia y la sostenibilidad empresarial.

Así, la clave de un uso eficiente del crédito en las microempresas radica en evaluar la relación entre el costo financiero y el retorno esperado del activo adquirido (González & Herrera, 2020).

Los principales factores que determinan el impacto del crédito personal en las personas y empresas incluyen:

- Nivel de educación financiera
- Tasa de interés y condiciones del préstamo
- Capacidad de pago del usuario
- Cultura del ahorro
- Regulación del sistema financiero
- Nivel de ingresos

El crédito personal puede ser un motor de desarrollo o una fuente de inestabilidad, dependiendo de cómo se utilice y en qué condiciones se otorgue.

Finanzas personales desde múltiples dimensiones

Según Jacob et al. (2000) las finanzas personales se entienden como un conjunto de «conceptos, habilidades, prácticas, reglas, normas e información», empleadas en la gestión de actividades financieras cotidianas, tales como el manejo de efectivo, la utilización de tarjetas de crédito, el ahorro y la inversión. Este planteamiento resalta que una adecuada administración financiera no solo requiere conocimientos técnicos, sino también la capacidad de aplicar dichos conocimientos en situaciones reales, considerando las normas y contextos culturales que influyen en el comportamiento económico.

Keown (2013) lo entiende como «una herramienta que permite a los individuos planificar su futuro financiero mediante el manejo eficiente del ingreso, el gasto, el ahorro y la inversión». En buena cuenta, las finanzas personales «son el manejo responsable del dinero por parte de una persona, lo cual implica planificar los ingresos, gastos, ahorro e inversiones para alcanzar estabilidad y seguridad financiera» (SBS, s. f.).

Para Gitman y Joehnk (2015) «las finanzas personales son un campo que estudia cómo los individuos toman decisiones financieras racionales en función de sus ingresos, gastos, activos, deudas y objetivos a corto, mediano y largo plazo». Se debe destacar la naturaleza interdisciplinaria de las finanzas personales, integrando elementos provenientes de las finanzas, la gestión, la educación del consumidor, la sociología y la psicología (Schuchardt et al., 2007). De esta manera, comprender cómo las personas adquieren, desarrollan y asignan sus recursos monetarios implica analizar factores como las motivaciones individuales, las presiones sociales, la educación recibida y el entorno económico (Schuchardt et al., 2007). Esto significa que las decisiones financieras –incluyendo el uso del crédito personal– no dependen únicamente del conocimiento financiero, sino también de hábitos, creencias y actitudes que pueden potenciar o limitar el manejo responsable del dinero.

Con este enfoque, las finanzas personales se convierten en un campo de estudio que permite explicar por qué dos personas con el mismo ingreso y acceso a productos financieros pueden tomar decisiones crediticias muy distintas. Factores como la tolerancia al riesgo, la planificación a largo plazo, la influencia familiar o incluso el nivel de confianza en las instituciones financieras influyen directamente en el uso y gestión del crédito.

Metodología

El presente trabajo tiene un enfoque cualitativo, de tipo descriptivo, sustentado en una metodología documental. Dado que el propósito es realizar un análisis teórico sobre la relación entre la educación financiera y el uso del crédito personal, se optó por una estrategia metodológica que permita revisar, interpretar y articular los conceptos y evidencias más relevantes en torno a estos temas. El estudio no pretende manipular variables ni aplicar instrumentos de medición a una muestra determinada, por lo que se enmarca en el diseño no experimental y de corte transversal. La finalidad es comprender la naturaleza del fenómeno desde la revisión de literatura académica existente, analizando su evolución conceptual, implicancias prácticas y los factores que condicionan el comportamiento financiero de los individuos.

La investigación parte del reconocimiento de que el uso del crédito personal, en contextos de baja alfabetización financiera, representa un problema social y económico que merece ser examinado desde una mirada crítica, sustentada en conocimientos previos. En ese sentido, consideramos pertinente reunir información confiable y actualizada proveniente de diversas fuentes especializadas, tales como artículos científicos, tesis universitarias, informes institucionales y documentos técnicos, tanto del ámbito nacional como internacional. Esta revisión teórica permite establecer conexiones entre distintos enfoques, contrastar posturas, y aportar una visión integral sobre cómo la formación financiera puede influir en la toma de decisiones crediticias, en especial en un país como el Perú, donde la expansión del crédito no ha sido acompañada de una cultura financiera sólida.

Para la recolección de información recurrimos a técnicas de revisión bibliográfica sistemática. En primer lugar, identificamos los conceptos clave y las palabras

relacionadas que permitieran acceder a fuentes pertinentes. A partir de ello, llevamos a cabo búsquedas dirigidas en diversas bases de datos académicas reconocidas, como Google Scholar, Redalyc, Scielo, Dialnet, así como en repositorios institucionales como los de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, la Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad de Lima y el Banco Central de Reserva del Perú, entre otros.

La exploración documental se enfocó en localizar publicaciones académicas, tesis, artículos y reportes que abordan el vínculo entre educación financiera, crédito personal, comportamiento de consumo, endeudamiento y tasas de interés. También, se incluyeron documentos emitidos por organismos internacionales como la OCDE, el Banco Mundial, la CEPAL y la CAF, cuyos estudios abordan el estado actual de la educación financiera en América Latina. Los criterios de selección se centraron en la pertinencia temática, el nivel académico de la fuente y su actualidad, privilegiando publicaciones comprendidas entre los años 2010 y 2024. Descartamos artículos de opinión, blogs o materiales que no cumplieran con un mínimo de rigurosidad metodológica.

Durante la revisión, aplicamos una técnica de fichaje, en la que se sistematizaron los contenidos de cada documento, destacando las ideas centrales, definiciones, posturas de los autores y hallazgos relevantes. Este procedimiento nos permitió ordenar la información recolectada, contrastarla y categorizarla por temas, facilitando así su análisis e integración en el marco conceptual del estudio. Además, elaboramos matrices temáticas para comparar distintas perspectivas teóricas, identificar coincidencias, divergencias y vacíos en la literatura.

El procesamiento de la información se centró en el análisis interpretativo del contenido, estableciendo relaciones entre los conceptos principales y extrayendo reflexiones útiles que enriquecieron la discusión sobre el impacto que tiene la educación financiera en el manejo responsable del crédito personal. Al tratarse de una revisión conceptual, no utilizamos herramientas estadísticas ni análisis cuantitativo, pues el objetivo no fue medir fenómenos, sino entenderlos desde sus fundamentos teóricos.

Es importante señalar que, si bien esta metodología no permite generalizar los hallazgos a toda la población, sí ofrece una base sólida para comprender el fenómeno estudiado y para proponer futuras investigaciones con enfoques empíricos. El análisis documental brinda así un primer paso hacia el diseño de estrategias educativas y financieras más efectivas, que puedan contribuir a un uso más consciente del crédito personal en la sociedad peruana.

Resultados

Crédito personal

Tabla 1

Comparación de TEA de las diferentes entidades financieras del Perú

Entidades Financieras	TEA	
	Mínima (%)	Máxima (%)
BCP	8.9%	89.5%
BBVA	10.5%	115.14%
Scotiabank	13.5%	45%
Interbank	14%	45%
Banco Pichincha	18%	80%
Caja Huancayo	25.34%	79.59%
Caja Arequipa	27.95%	32.15%
Caja Piura	16.5%	79.4%
Caja Cusco	26.08%	109.83%

Nota. Información de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Las tasas de interés para créditos personales varían considerablemente entre bancos y cajas. BCP y BBVA destacan por ofrecer las tasas mínimas más bajas (8.9% y 10.5%), ideales para clientes con buen historial crediticio. Scotiabank e

Interbank presentan tasas moderadas, con máximos de hasta 45%, mientras que Banco Pichincha tiene un rango más amplio (18% a 80%). En las cajas, las tasas mínimas son más altas: Caja Arequipa y Caja Cuzco superan el 26%, y esta última llega a tasas máximas superiores al 100%. Caja Piura y Huancayo también registran tasas elevadas. En resumen, los bancos ofrecen mejores condiciones para perfiles solventes, mientras que las cajas son más accesibles, pero con mayores costos financieros.

Tabla 2

Comparación de requisitos de las diferentes entidades financieras del Perú

Entidad Financiera	Requisitos
BCP	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de edad (20-70 años) y tener al menos 6 meses de antigüedad laboral. • Acreditar ingresos por S/ 1000 (dependiente) o S/ 1500 (independiente). • Documentación: DNI (original y copia), últimas boletas (2 fijas o 3 variables), recibo de servicios y, si hay cónyuge, su DNI y firma.
BBVA	<ul style="list-style-type: none"> • DNI o carné de extranjería vigente. • Recibo de agua, luz o teléfono. • Dependientes: última boleta o dos si el ingreso es variable. • Independientes: 3 PDT o recibos de honorarios y contrato de locación.
Scotiabank	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso mínimo de S/ 600 con cuenta sueldo, o S/ 1200 sin ella. • Clave Digital y cuenta de ahorros activa. • DNI y documentos que acrediten ingresos (3 PDT o recibos, últimas declaraciones juradas).
Interbank	<ul style="list-style-type: none"> • Ser mayor de edad (hasta 72 años), buen historial crediticio. • Percibir ingresos netos mínimos: S/ 1000 (dependiente) o S/ 1500 (independiente). • Documentación: DNI (original y copia), boletas (1 fija o 3 variables), honorarios, contrato de locación o certificado; para rentistas: declaraciones, contrato de alquiler, entre otros.
Banco Pichincha	<ul style="list-style-type: none"> • Tener cuenta activa (en línea o agencia) y buena conducta crediticia. • Edad típica entre 21 y 65 años, antigüedad laboral mínima de 12 meses para preferentes. • Documentación: DNI, ingresos de 5ª categoría, antigüedad laboral mínima de un año.
Caja Huancayo	<ul style="list-style-type: none"> • DNI del solicitante (y cónyuge si aplica). • Empleado (formales e informales), con al menos 3 últimas boletas o recibos de honorarios o documentos alternativos (constancia de trabajo, estados bancarios).

Entidad Financiera	Requisitos
Caja Arequipa	<ul style="list-style-type: none"> • Continuidad laboral mínima de 6 meses (boletas fijas o variables) o 12 meses para independientes. • DNI del solicitante y cónyuge, recibo de servicios, copia de RUC y recibos por honorarios según el caso.
Caja Piura	<ul style="list-style-type: none"> • DNI, datos personales completos, domicilio y contacto. • Para Pyme: experiencia empresarial mínima de 1 año y al menos 6 meses de operación. • Para consumo: varía según el producto (prendario, planilla, etc.).
Caja Cusco	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso líquido mínimo del cliente S/ 500 soles mensuales. • Antigüedad laboral mínimo 1 año continuo demostrados. • DNI de titular (es) y fiador (es) (en caso corresponda). • Tres últimas boletas de pago. • Documento de propiedad de inmueble del titular o garante en caso corresponda. • Recibo de luz o agua. • Original y copia de los seis últimos recibos por honorarios (créditos por Recibos por Honorarios).

Nota. Información de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Los requisitos para créditos personales son más estrictos en bancos como BCP, BBVA, Scotiabank e Interbank, que exigen ingresos formales desde S/ 1000.00 y estabilidad laboral. Banco Pichincha es algo más flexible, pero mantiene criterios formales. Las cajas municipales, en cambio, aceptan ingresos desde S/ 500.00 y documentación más diversa, lo que facilita el acceso a trabajadores independientes o informales, aunque con mayores costos financieros.

Tabla 3*Comparación de montos de Préstamos Personales de las distintas entidades financieras del Perú*

Entidad Financiera	Mínimo	Máximo	Observaciones
BCP	250 – 1000	350 000	Según canal (web o agencia). Sin garantía.
BBVA	1000	No especificado	Depende del perfil del cliente.
Scotiabank	~1000	~200 000+	No oficial, estimado por mercado.
Interbank	3000	No especificado	Producto «Préstamo Fácil».
Banco Pichincha	1000 (estimado)	~150 000 (estimado)	Información limitada públicamente.
Caja Huancayo	500 (estimado)	~100 000 (estimado)	Varía según modalidad (consumo, empresarial, etc.).
Caja Arequipa	500 (estimado)	~100 000 (estimado)	Similar a otras cajas municipales.
Caja Piura	500 (estimado)	~100 000 (estimado)	Sin información oficial de rangos.
Caja Cusco	300-250	75 000	Según tipo de crédito (pequeño, mediano o grande).

Nota. Información de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

Los montos de los créditos personales varían según el tipo de entidad. BCP ofrece gran flexibilidad, desde S/ 250 hasta S/ 350 000, ideal tanto para pequeñas necesidades como proyectos más grandes. BBVA, Scotiabank e Interbank manejan montos similares, aunque parten desde S/ 1000 o S/ 3000, orientándose a clientes con mayores ingresos o formalidad. Banco Pichincha ofrece montos intermedios, estimados hasta S/ 150 000.

Las cajas municipales, como Huancayo, Arequipa y Piura, manejan rangos de S/ 500 a S/ 100 000, siendo opciones accesibles para microempresarios o independientes. Caja Cusco destaca por segmentar sus créditos desde S/ 300 hasta S/ 75 000.

Tabla 4

Comparación de sistema de amortización de préstamos personales de las distintas entidades financieras del Perú

Entidad financiera	Sistema de amortización	Notas
BCP	Francés (cuota fija)	Método estándar en créditos personales y estructurado en cronograma fijo.
BBVA	Francés (cuota fija)	Utiliza esquemas de cuotas constantes, típicos del sistema francés.
Scotiabank	Francés (cuota fija)	Explican detalles del cronograma basado en amortización tipo francés.
Interbank	Francés (cuota fija)	Alineado con práctica bancaria predominante en el mercado peruano.
Banco Pichincha	Francés (cuota fija)	Sigue el sistema predominante en bancos formales de Perú.
Caja Huancayo	Generalmente francés	Las cajas también aplican cuota fija, aunque menos estándar formalmente.
Caja Arequipa	Generalmente francés	Similar a otras cajas y bancos en uso práctico del sistema francés.
Caja Piura	Generalmente francés	Se presume uso de cuota fija por convenio con regulación financiera.
Caja Cusco	Generalmente francés	No se especifica, pero se asume sistema francés como estándar local.

Nota. Información de los sitios web de las entidades financieras mencionadas.

Análisis

El sistema de amortización más utilizado en créditos personales en el Perú es el francés, aplicado por bancos como BCP, BBVA, Scotiabank, Interbank y Banco Pichincha. Este método ofrece cuotas fijas mensuales, brindando previsibilidad al cliente, aunque al inicio se paga más en intereses que en capital.

Las cajas municipales como Huancayo, Arequipa, Piura y Cusco también emplean este sistema, aunque no siempre lo detallan explícitamente. Su popularidad se debe a su simplicidad y facilidad de gestión.

Otros sistemas, como el alemán o el americano, son poco comunes por ser menos convenientes o más riesgosos. En general, el sistema francés predomina ampliamente en el mercado de créditos personales peruanos.

Análisis general de créditos personales por entidad financiera

En el sistema financiero peruano, los créditos personales varían considerablemente según la entidad y el perfil del cliente. Los bancos como BCP, BBVA, Scotiabank, Interbank y Banco Pichincha ofrecen montos más elevados, que van desde S/ 1000 y pueden superar los S/ 350 000. Requieren ingresos formales, estabilidad laboral y buen historial crediticio. Todos aplican el sistema de amortización francés, que se caracteriza por cuotas fijas mensuales. Los plazos suelen llegar hasta 60 meses y permiten pagos anticipados sin penalidad. Las TEA varían entre 8.9% y 18%, dependiendo del banco y del riesgo del cliente.

Por otro lado, las cajas municipales Huancayo, Arequipa, Piura y Cusco brindan mayor accesibilidad a personas con ingresos variables o actividades informales. Otorgan créditos desde S/ 300 o S/ 500 hasta S/ 100 000, con requisitos menos estrictos como DNI, recibos de ingresos o constancias simples. También utilizan el sistema francés y ofrecen plazos similares a los bancos. No obstante, sus tasas son considerablemente más altas, pudiendo superar el 100% en casos como Caja Arequipa o Cusco. Estas tasas reflejan el mayor riesgo asumido por atender a segmentos menos bancarizados.

En conjunto, los bancos representan una mejor opción para clientes formales que buscan montos altos y tasas más competitivas. Las cajas, aunque más costosas, amplían el acceso al crédito a sectores que tradicionalmente quedan fuera del sistema financiero formal.

Discusión

El crédito personal es una herramienta financiera de amplio uso que permite a los individuos acceder a bienes o servicios mediante financiamiento, con la obligación de devolver el dinero prestado junto con intereses. Aunque puede facilitar la mejora de la calidad de vida, su mal uso conlleva riesgos importantes como el sobreendeudamiento, la pérdida de solvencia y la exclusión del sistema financiero.

En el Perú, el crédito personal ha experimentado un notable crecimiento en la última década, transformándose en un pilar clave para el financiamiento de hogares y el acceso a bienes y servicios. Según datos de la SBS (2024a), la cartera de créditos personales aumentó de manera sostenida, impulsada por la digitalización de los procesos y la ampliación de la oferta de productos financieros. Este fenómeno, si bien contribuye a la inclusión financiera, plantea un reto estructural: la carencia de una educación financiera integral que permita a los usuarios tomar decisiones informadas y responsables.

Ahora bien, el acceso al crédito no es en sí mismo perjudicial, siempre y cuando se gestione de manera consciente y planificada. Efectivamente, «el crédito, cuando se maneja adecuadamente, mejora el bienestar financiero al permitir la adquisición anticipada de bienes que mejoran la calidad de vida» (Keown, 2013, p. 221).

Al respecto, Lusardi y Mitchell (2017) destacan que la educación financiera se asocia positivamente con una mejor administración del endeudamiento y una menor probabilidad de caer en mora. En el contexto peruano, donde amplios sectores de la población desconocen conceptos como la TCEA o los sistemas de amortización, la probabilidad de sobreendeudamiento se incrementa significativamente.

Así, la facilidad con que se otorgan préstamos en algunos casos aprobados en minutos y con mínima evaluación crediticia genera lo que García y Rincón (2021) describen como «ilusión de liquidez inmediata»: una falsa percepción de solvencia que lleva a comprometer ingresos futuros sin una valoración real de la capacidad

de pago. Esto es particularmente preocupante en poblaciones vulnerables, donde el crédito se convierte, no en un mecanismo de progreso, sino en una trampa de deuda crónica.

A esta problemática se suma la existencia de prácticas crediticias poco transparentes, especialmente en el sector no bancario. La falta de regulaciones más estrictas y de mecanismos de supervisión efectivos coloca a los consumidores en una posición de desventaja, lo que concuerda con la advertencia de Stiglitz y Weiss (1981) sobre las asimetrías de información en los mercados financieros, que pueden derivar en condiciones abusivas.

La ausencia de educación financiera no solo repercute a nivel individual, sino que también impacta en el sistema económico en su conjunto. Hogares sobreendeudados reducen su capacidad de consumo y ahorro, afectando el dinamismo del mercado interno y generando mayores índices de morosidad, lo cual «erosiona la estabilidad del sistema financiero y restringe el flujo de crédito hacia actividades productivas» (SBS, 2024b).

Frente a este escenario, la educación financiera debe asumirse como un derecho básico y una política de Estado. Incluir contenidos obligatorios de finanzas personales en la educación escolar y superior, promover campañas masivas de sensibilización y establecer normativas que exijan transparencia en la información crediticia son pasos imprescindibles. Como advierte la OCDE (2020), la inclusión financiera sostenible solo es posible si se acompaña de programas de alfabetización financiera que empoderen a los ciudadanos para interactuar con el sistema financiero en condiciones de igualdad.

A pesar de sus beneficios, el crédito personal mal administrado puede tener efectos negativos. Entre los principales riesgos: endeudamiento por encima de la capacidad de pago; intereses excesivos por no comparar opciones e inclusión en listas de morosos, lo que impide acceder a nuevos productos financieros. De esta manera, «el abuso del crédito personal puede llevar al colapso financiero del individuo, atrapándolo en un ciclo de deuda» (Gitman & Joehnk, 2015, p. 196).

Para finalizar, en el Perú, esto se refleja en los altos niveles de morosidad en los sectores de menores ingresos; donde más del 20% de los créditos personales de clientes sin historial crediticio presentan retrasos en los primeros seis meses (ASBANC, 2023b).

Conclusiones

El crédito personal no es bueno ni malo en sí mismo; su impacto depende del uso que cada persona le otorgue. Cuando se gestiona con responsabilidad y educación financiera, puede ser un aliado valioso para alcanzar metas personales. Sin embargo, cuando se solicita sin planificación, puede convertirse en una trampa que afecta la estabilidad económica individual y familiar.

Por ello, fomentar una cultura de crédito responsable en el Perú es fundamental para evitar el sobreendeudamiento y promover una ciudadanía financieramente saludable.

En relación con los principales sistemas de amortización en este tipo de crédito, aplicados en el Perú, el francés, alemán y americano presentan importantes diferencias en cuanto al costo total del crédito, la carga financiera inicial y la flexibilidad de pago. Estas diferencias no solo tienen un impacto técnico sobre el crédito, sino también consecuencias prácticas relevantes para el prestatario. Por ejemplo, el sistema francés, ampliamente utilizado, permite pagos mensuales constantes, lo que favorece la planificación financiera, pero concentra un mayor pago de intereses en las primeras cuotas, lo que puede encarecer el préstamo si se cancela anticipadamente. En contraste, el sistema alemán reduce progresivamente las cuotas al disminuir el saldo de la deuda, pero exige un mayor esfuerzo financiero en las primeras etapas del crédito. Y, el sistema americano, aunque poco utilizado en créditos personales en el Perú, concentra el pago del capital al final del período, lo que implica un riesgo considerable si el prestatario no administra correctamente su capacidad de ahorro. Estas diferencias técnicas afectan directamente la liquidez del usuario y, a su vez, modifican el perfil de riesgo que asume la entidad financiera, ya que inciden en la posibilidad de incumplimiento, morosidad prolongada o renegociación forzosa del crédito.

Asimismo, se identifica un bajo nivel de comprensión por parte de los usuarios sobre cómo se estructura una cuota de amortización (capital e intereses), lo que limita su capacidad de decisión y los expone a condiciones desfavorables de endeudamiento. Esta falta de comprensión impide que los consumidores evalúen de manera adecuada el costo real del crédito, los efectos de la duración del préstamo o las ventajas de adelantar pagos. Esta situación se agrava en contextos de escasa educación financiera, donde se prioriza la aprobación del crédito sobre la comprensión de sus condiciones. Como resultado, los usuarios pueden asumir préstamos que no se ajustan a sus necesidades ni a su capacidad de pago real, cayendo en ciclos constantes de financiamiento o endeudamiento excesivo. La asimetría de información entre la entidad financiera y el cliente refuerza esta vulnerabilidad, y limita la posibilidad de una negociación informada.

Los diversos sistemas de amortización, actualmente utilizados, no siempre se ajustan a la realidad socioeconómica peruana, especialmente en contextos de ingresos variables, informalidad laboral y limitada educación financiera. Esto afecta la sostenibilidad de los créditos a largo plazo. En Perú, gran parte de la población económicamente activa no cuenta con un empleo formal o percibe ingresos inestables, lo que dificulta el cumplimiento regular de cuotas fijas. Los sistemas como el francés, que exigen pagos constantes y puntuales, no consideran estas fluctuaciones, lo que puede llevar a retrasos, intereses moratorios acumulados y eventual sobreendeudamiento. Además, la falta de flexibilidad en los esquemas de amortización impide adaptar los créditos a los ciclos de ingreso típicos de ciertos sectores como el comercio, la agricultura o el trabajo independiente. En este contexto, sería necesario repensar el diseño de productos financieros que incorporen modalidades más adaptadas, con cuotas variables, períodos de gracia o recálculo de pagos, que acompañen la realidad económica de los usuarios y favorezcan su permanencia responsable y sostenible en el sistema financiero sin deteriorar su salud crediticia.

A pesar de que las entidades están obligadas a usar simuladores, muchos usuarios no los comprenden correctamente. La falta de herramientas pedagógicas y orientación clara genera un desbalance de información entre prestamistas y

prestatarios. Si bien las normativas financieras exigen transparencia en la información y el uso de simuladores que permitan visualizar el comportamiento del crédito, estos recursos suelen estar diseñados desde una lógica técnica poco accesible para el usuario promedio. Muchos simuladores no explican con claridad la diferencia entre la cuota total y el monto aplicado a capital o intereses, ni las consecuencias de cambiar el plazo del préstamo o el monto inicial. Asimismo, las entidades financieras suelen limitarse a presentar los resultados sin brindar una guía interpretativa ni asesoría suficiente para la toma de decisiones informadas. Esta brecha pedagógica impide que los consumidores comprendan a cabalidad los compromisos que están asumiendo y dificulta el ejercicio de su derecho a comparar, negociar o rechazar un crédito.

Referencias

- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC). (2023a). *Reporte de créditos de consumo 2022-2023*. <https://www.asbanc.com.pe>
- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC). (2023b). *Reporte de morosidad crediticia*. <https://www.asbanc.com.pe/>
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (2022). *Informe trimestral de estabilidad financiera*. <https://www.bcrp.gob.pe>
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). (2018). *Perspectivas económicas de América Latina 2018 Repensando las instituciones para el desarrollo: Repensando las instituciones para el desarrollo*. *OECD Publishing*. https://www.oecd.org/es/publications/perspectivas-economicas-de-america-latina-2018_leo-2018-es.html
- Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). (2022). *Educación financiera: desafíos para el cambio de comportamiento*. <https://www.caf.com/educacion-financiera>
- Banco Mundial. (2023). *Inclusión financiera y crédito al consumo en América Latina*. <https://www.worldbank.org>
- Banco Pichincha. (2025). *Crédito de consumo multipropósito*. <https://www.pichincha.com/detalle-producto/personas-prestamo-multiproposito>
- BBVA. (2025). *Un préstamo personal para transformar tus sueños en realidad*. <https://www.bbva.pe/personas/productos/prestamos/personales.html>
- BCP. (2005). *Préstamo personal BCP*. <https://www.viabcp.com/creditos/credito-efectivo/prestamo-personal-bcp>

- Billin. (s. f.). *Crédito personal*. <https://www.billin.net/credito-personal>
- Caja Arequipa. (2025). *Préstamo personal directo*. <https://www.cajaarequipa.pe/personas/creditos/personal-directo/>
- Caja Cusco. (2025). *Crédito personal*. <https://www.cmac-cusco.com.pe/productos-detalle/persona-creditos/credito-personal>
- Caja Huancayo. (2025). *Crédito personal en soles*. <https://comparabien.com.pe/producto/prestamos-personales/caja-huancayo-credito-personal-soles>
- Caja Piura. (2025). *CrediPersona*. <https://www.cajapiura.pe/creditos/creditos-de-consumo/credipersona/>
- Contreras, L., Córdova, E., & Mayorga, F. (2021). El impacto del crédito personal en la economía doméstica: Un estudio en Lima Metropolitana. *Revista de Economía y Sociedad*, 29(1), 45-60. <https://revistas.unmsm.edu.pe/index.php/res>
- Donoso, A. (2020, 1 de junio). Crédito personal. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/credito-personal.html>
- García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, D. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. *Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva*, 12. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/379>
- Gitman, J., & Joehnk, D. (2015). *Personal Financial Planning* (13th ed.). Cengage Learning.
- González, A., & Herrera, D. (2020). Crédito, activos y rentabilidad en microempresas de Perú. *Revista de Investigación Empresarial*, 10(2), 55-69. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/empresa>
- Interbank. (2025). *Préstamo personal*. <https://interbank.pe/creditos/prestamos/prestamo-personal>
- Jacob, K., Hudson, S., & Bush, M. (2000). *Tools for survival: An analysis of financial literacy programs for low-income families*. Woodstock Institute. https://books.google.com/books/about/Tools_for_Survival.html?id=FJJoqHAAACAAJ
- Jaramillo, M., & Ñopo, H. (2022). Inclusión financiera y desigualdad en el Perú. *Grade*. <https://www.grade.org.pe>
- Keown, J. (2013). *Personal Finance: Turning Money into Wealth* (6th ed.). Pearson.
- La resiliencia de los peruanos: ¿Qué tan preparados estamos para enfrentar eventos adversos? (2024, 25 de octubre). *Radio Nacional*. <https://radionacional.gob.pe/noticias/locales/la-resiliencia-de-los-peruanos-que-tan-preparados-estamos-para-enfrentar-eventos-adversos>

- Lusardi, A., & Mitchell, O. (2017). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Ministerio de Educación del Perú (Minedu). (2022). *Diagnóstico de la inclusión de la educación financiera en el currículo nacional*. <https://www.minedu.gob.pe/publicaciones/educacion-financiera>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2020). *Financial Literacy and the Role of Financial Education*. <https://www.oecd.org>
- Rivera, B., & Bernal, D. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de «Mi Banco» en México. *Perspectivas*, 21(41), 117-144. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332018000100006
- Schuchardt, J., Hanna, S., Hira, T., Lyons, A., Palmer, L., & Xiao, J. J. (2007). Financial literacy and education research priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 18(1), 84-95. <https://www.redalyc.org/journal/750/75055115009/html/>
- Scotiabank. (2025). *Préstamo personal*. <https://www.scotiabank.com.pe/Personas/Prestamos/Prestamos/prestamo-clientes>
- Stiglitz, E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410
- Sudaca.pe. (2023, 15 de marzo). *Educación financiera beneficia a más de 110 mil alumnos en 2023*. <https://www.sudaca.pe/educacion-financiera-alumnos-asbanc/>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (s. f.). *Educación financiera para todos*. <https://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2022). *Encuesta Nacional de Capacidades Financieras 2022*. <https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1263?title=Encuesta%20Nacio>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2023a). *Iniciativas para la educación financiera*. <https://www.sbs.gob.pe/educacion-financiera>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2023b, 20 de marzo). SBS: 46% de población cuenta con nivel medio de educación financiera. *Andina*. <https://andina.pe/agencia/noticia-sbs-46-poblacion-cuenta-nivel-medio-educacion-financiera-933465.aspx>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2024a). *Reporte anual de inclusión financiera 2024*. <https://www.sbs.gob.pe>

- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). (2024b). *Informe de Estabilidad del Sistema Financiero 2024*. <https://www.sbs.gob.pe/estadisticas-y-publicaciones/publicaciones-/informe-de-estabilidad-del-sistema-financiero>
- World Bank. (2021). *Debt and Mental Health: Global Perspectives on Financial Inclusion*. <https://openknowledge.worldbank.org>
- Zegarra, A. (2016). *Distorsiones en el crédito de consumo en el sistema financiero peruano: el caso de las tasas de interés exorbitantes* [Tesis de maestría, Universidad de Lima]. Repositorio Institucional ULima. <https://hdl.handle.net/20.500.12724/3280>

En el estudio de las ciencias económicas y financieras, el crédito representa una herramienta esencial para dinamizar la actividad económica y promover el bienestar social. Comprender su funcionamiento, sus implicancias y su regulación resulta clave no solo para quienes participan del sistema financiero, sino también para quienes investigan o diseñan políticas públicas orientadas al desarrollo inclusivo.

En el Perú, el acceso al crédito –en sus diversas formas: personal, vehicular, hipotecario y comercial– ha evolucionado significativamente en las últimas décadas. No obstante, este proceso ha estado acompañado de importantes retos estructurales, como la informalidad, las desigualdades territoriales, el limitado acceso a información financiera clara y la baja bancarización en amplias zonas del país.

Este libro, conformado por una serie de artículos realizados y organizados cuidadosamente por los estudiantes del III ciclo de la Escuela Profesional de Ingeniería Económica de la Universidad Nacional de Frontera, constituye un valioso aporte a la comprensión crítica del crédito en el contexto peruano. A partir de un enfoque riguroso y actualizado, se analizan los principales productos crediticios desde la óptica normativa, operativa y social, con especial énfasis en la regulación establecida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) y el marco de funcionamiento del sistema financiero nacional.



**FONDO
EDITORIAL
UNF**

ISBN: 978-612-49570-4-8



9786124957048