

Informe de Impacto
2025

De la vulnerabilidad a la resiliencia

01 Economía peruana: un entorno de desafíos y crecimiento

02 Conociendo al emprendedor vulnerable

03 Diagnóstico de la pobreza

04 Acción: Las 5 áreas de nuestra respuesta integral

05 Impacto en los hogares

06 ESG

07 Futuro: Nuestra hoja de ruta para Perú en 2026

Financiera Confianza es una entidad líder en el sector microfinanciero peruano y forma parte del Grupo Fundación Microfinanzas BBVA. Su propósito es impulsar el desarrollo sostenible de los emprendedores en situación de vulnerabilidad, no solo acercándoles servicios financieros y no financieros, sino acompañándolos para que puedan generar ingresos, afrontar imprevistos y fortalecer así su desarrollo socioeconómico. Ofrece crédito, ahorro, seguros y educación financiera a través de una red extendida de oficinas y agentes en todo el territorio.

Financiera Confianza

Atiende a casi 760.000 emprendedores que han desarrollado sus pequeños emprendimientos y donde hemos verificado, cómo en el tiempo, van mejorando sus niveles de ingresos y se van formalizando, permitiendo una salida estructural de sus condiciones iniciales y generando empleos para terceros.

Principales magnitudes N.º 01

758.980

Clientes totales

109.640

Personas han recibido educación financiera

2.916

N.º de colaboradores

171

Agencias

2.889

Agentes corresponsales

Cartera bruta

2.431 Mill. PEN
(746 Mill.USD)

Número de desembolsos en 2025

390.459

Monto desembolsado en 2025

3.311 Mill. PEN
(938 Mill. USD)

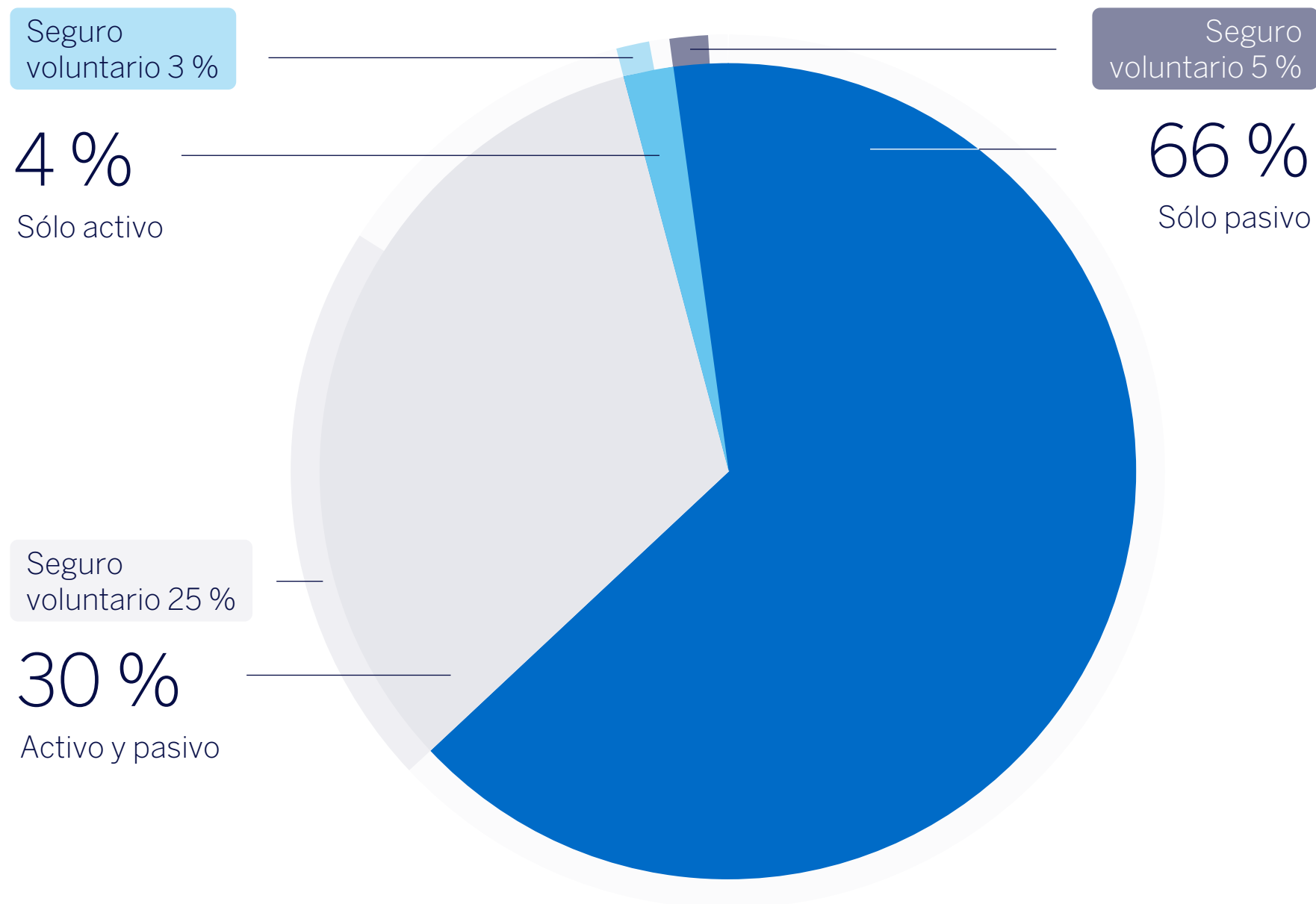
Desembolso medio

7.528 PEN
(2.401 USD)

USD/PEN: 0,298 a 31.12.2025 BBVA Research.

Vinculación de emprendedores, por tipo de producto N.º 02

Total clientes de crédito





01

Economía peruana: un entorno de desafíos y crecimiento

Perú vuelve a crecer pero en un entorno de desafíos.

La economía peruana en 2025¹ ha consolidado un proceso de recuperación tras los choques de años previos, consolidando un crecimiento oficial del 3,4% en 2025, según el INEI. Este dinamismo se explica por una convergencia favorable entre la oferta y la demanda, aunque persisten desafíos estructurales en la calidad del empleo y la reducción de brechas sociales.

Desde el ángulo de la oferta, fue impulsado principalmente por los sectores construcción, comercio y manufactura, que compensaron el desempeño débil de minería, telecomunicaciones y sector financiero. El sector construcción fue uno de los grandes protagonistas, con un crecimiento anual del 6,67%, apoyado en el mayor consumo de cemento y el avance de obras privadas y públicas. El sector transporte creció un 4,98% y el agropecuario un 4,76%.

Por el lado de la demanda, el motor principal ha sido la demanda interna, con una expansión acumulada del 5,4% en el año. El consumo privado se mantuvo sólido (3,6%), impulsado por la mejora de los ingresos reales y la liberación de fondos previsionales. Paralelamente, la inversión privada mostró señales de reactivación tras un periodo de cautela, alcanzando una tasa de crecimiento del 9% en el año, lo que sugiere una renovada confianza empresarial.

A pesar del crecimiento económico, el mercado laboral refleja la persistente dualidad peruana. El empleo formal registró un crecimiento interanual cercano al 5%, con una creación importante de puestos en los sectores de servicios, comercio y agroindustria. No obstante, la informalidad sigue siendo el rasgo dominante, afectando aproximadamente al 70,2% de la población ocupada. Aunque el dinamismo económico ha absorbido mano de obra, la transición hacia puestos de trabajo con protección social es lenta, lo que limita la capacidad de la economía para generar bienestar sostenible a largo plazo.

Uno de los mayores logros del 2025 ha sido la consolidación de la estabilidad de precios. La inflación cerró el año en torno al 1,51%, ubicándose cómodamente dentro del rango meta del Banco Central de Reserva (1-3%) e incluso situándose en el tramo inferior. Este control inflacionario ha permitido que el poder adquisitivo de los hogares no se vea erosionado, facilitando el dinamismo del consumo antes mencionado y permitiendo una política monetaria más flexible, aunque prudente.

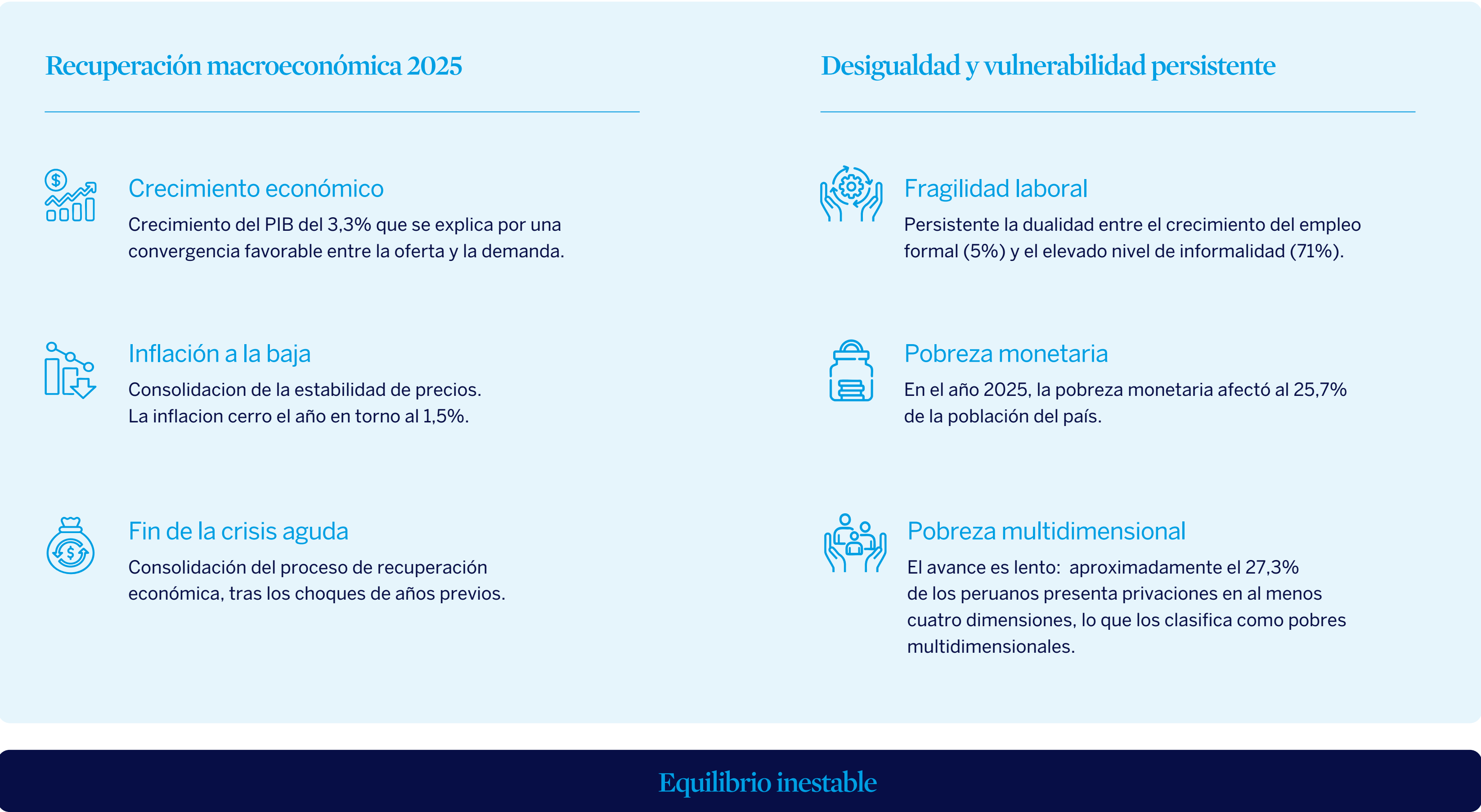
La combinación de crecimiento económico e inflación baja ha tenido un impacto positivo en la pobreza monetaria, la cual se estima que ha descendido de un 27,6% en 2024 al 25,7% al cierre de 2025. Esta reducción de más de dos puntos porcentuales es significativa, pero aún mantiene la tasa por encima de los niveles pre pandemia.

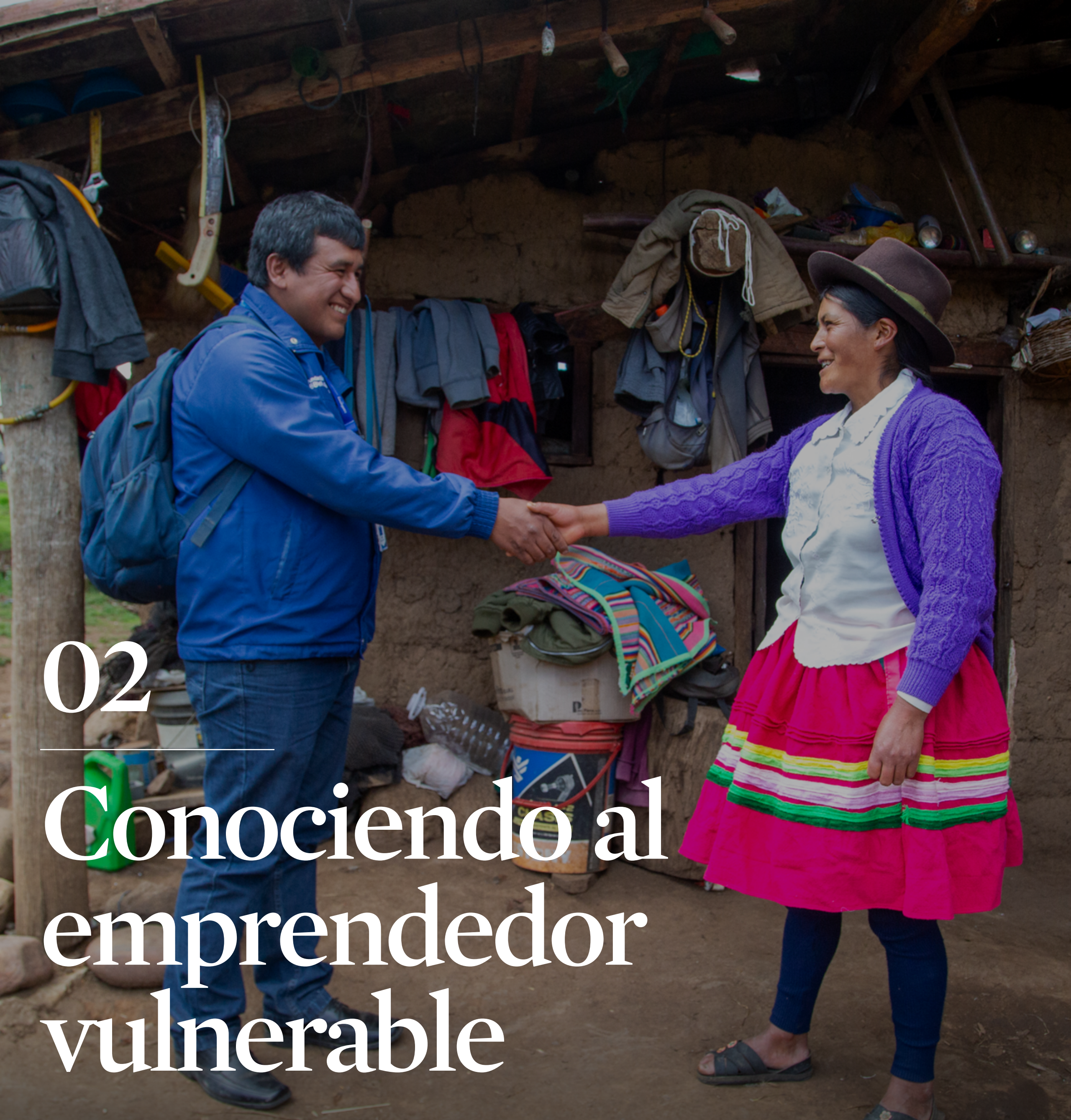
En cuanto a la pobreza multidimensional, que evalúa el acceso a servicios básicos como salud, educación y vivienda, el avance es más lento. Si bien el mayor gasto público y la inversión en infraestructura han mejorado ciertos indicadores de acceso, las brechas estructurales en zonas rurales y periferias urbanas subrayan que el crecimiento del PIB por sí solo no basta para resolver carencias de calidad de vida que van más allá del ingreso monetario. En la actualidad² alrededor del 27,3% de los peruanos, muestran carencias en por lo menos cuatro dimensiones³ que lo hacen pobres multidimensionales.

¹ Todos los datos de cierre son estimaciones de la FMBBVA en base a últimos datos disponibles.
² Datos de Pobreza Multidimensional de CEPAL para 2024.
³ Para que se considere pobre a una persona, debe tener privaciones en al menos 4 de los 12 indicadores.

Perú: Crecimiento macroeconómico con desafíos sociales

Datos a destacar en 2025





02 Conociendo al emprendedor vulnerable

Perú es uno de los países con mayor densidad emprendedora del mundo.

Una parte significativa de la población adulta participa en la creación o gestión de un negocio. Detrás de esa cifra no solo hay iniciativa empresarial; también hay respuesta ante la falta de empleo formal y necesidad de generar ingresos para sostener el hogar.²

Los emprendedores a los que atiende Financiera Confianza gestionan, en su mayoría, negocios de pequeña escala en comercio, servicios, producción y actividades agropecuarias. Muchos inician su actividad sin ahorros, sin garantías para respaldar un crédito en la banca tradicional y con ingresos muy variables a lo largo del año. Sus negocios están estrechamente ligados a la demanda local, a la estacionalidad, al clima y al precio de unos pocos insumos. Esto hace que su margen de maniobra sea reducido y que cualquier shock pueda tener efectos desproporcionados en su bienestar.

La cartera de crédito de Financiera Confianza se concentra en buena medida en zonas rurales, donde el acceso a servicios financieros formales es limitado y la exposición a riesgos climáticos es mayor. Además, una parte relevante de estos emprendedores tiene trayectorias educativas incompletas, lo que puede dificultar la relación con productos financieros más complejos y refuerza la necesidad de un acompañamiento cercano y adaptado a su realidad.

Con Financiera Confianza, más allá del acceso al crédito, los emprendedores pueden invertir en sus negocios y acceder a productos de ahorro y seguro, así como a espacios de formación en la gestión del dinero y del emprendimiento. La inclusión financiera, en este contexto, no se limita al acceso a productos, sino que combina servicios adecuados y acompañamiento para mejorar la planificación y la gestión económica del hogar y del negocio, de modo que los emprendedores puedan progresar si la salud financiera está bien gestionada.

Se mantiene la
escala y ligeros
cambios en el
perfil de clientes
atendidos.

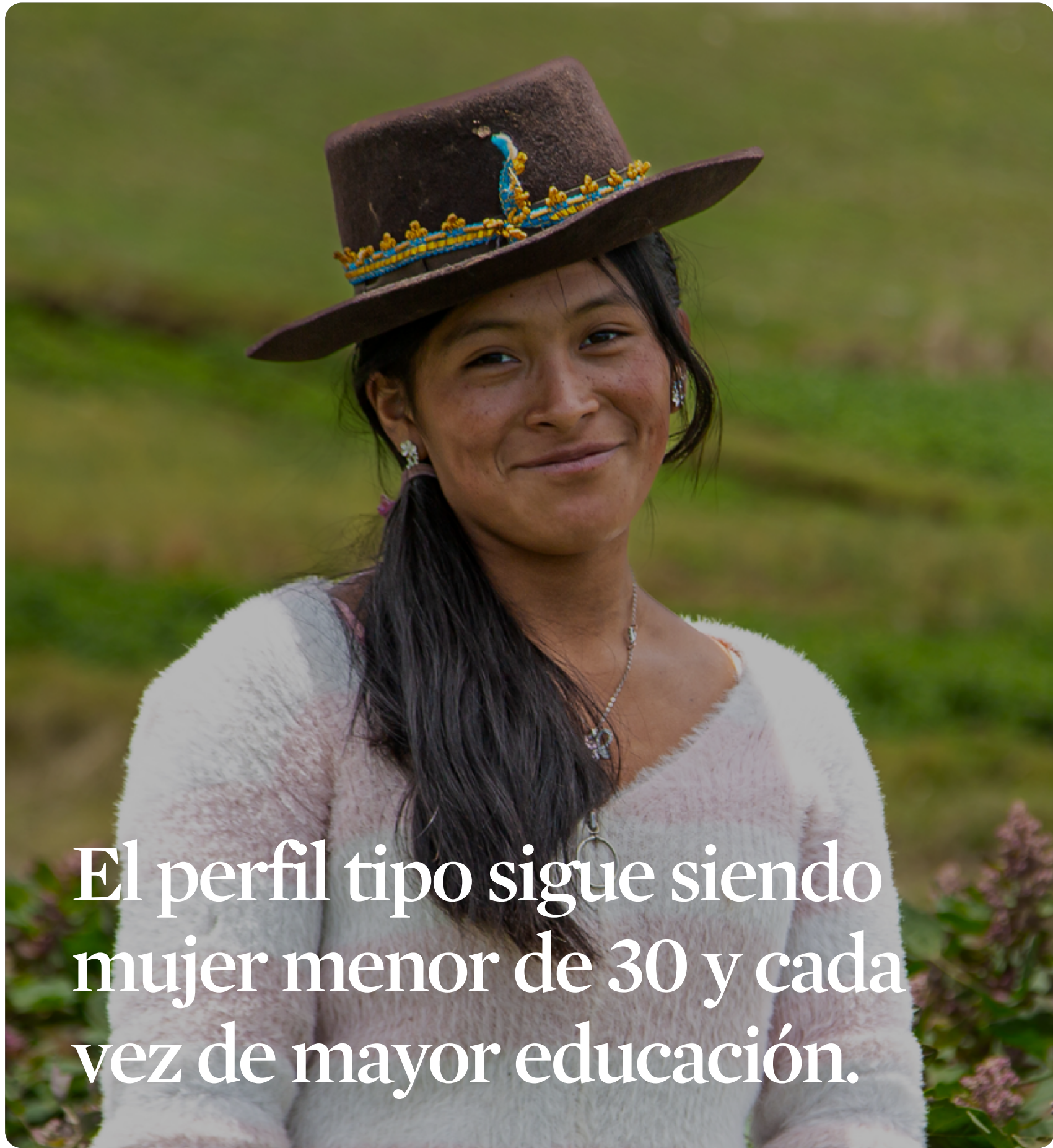
259.715

Total emprendedores 2025

106.089

Nuevos emprendedores 2025

Perfil de los emprendedores N.º 03



El perfil tipo sigue siendo
mujer menor de 30 y cada
vez de mayor educación.

Total emprendedores 2025

Mujeres

61 %

Entorno rural

31 %

Educación básica

12 %

Menores de 30 años

28 %

Mayores de 60 años

9 %

Nuevos emprendedores 2025

Mujeres

66 %

Entorno rural

26 %

Educación básica

8 %

Menores de 30 años

43 %

Mayores de 60 años

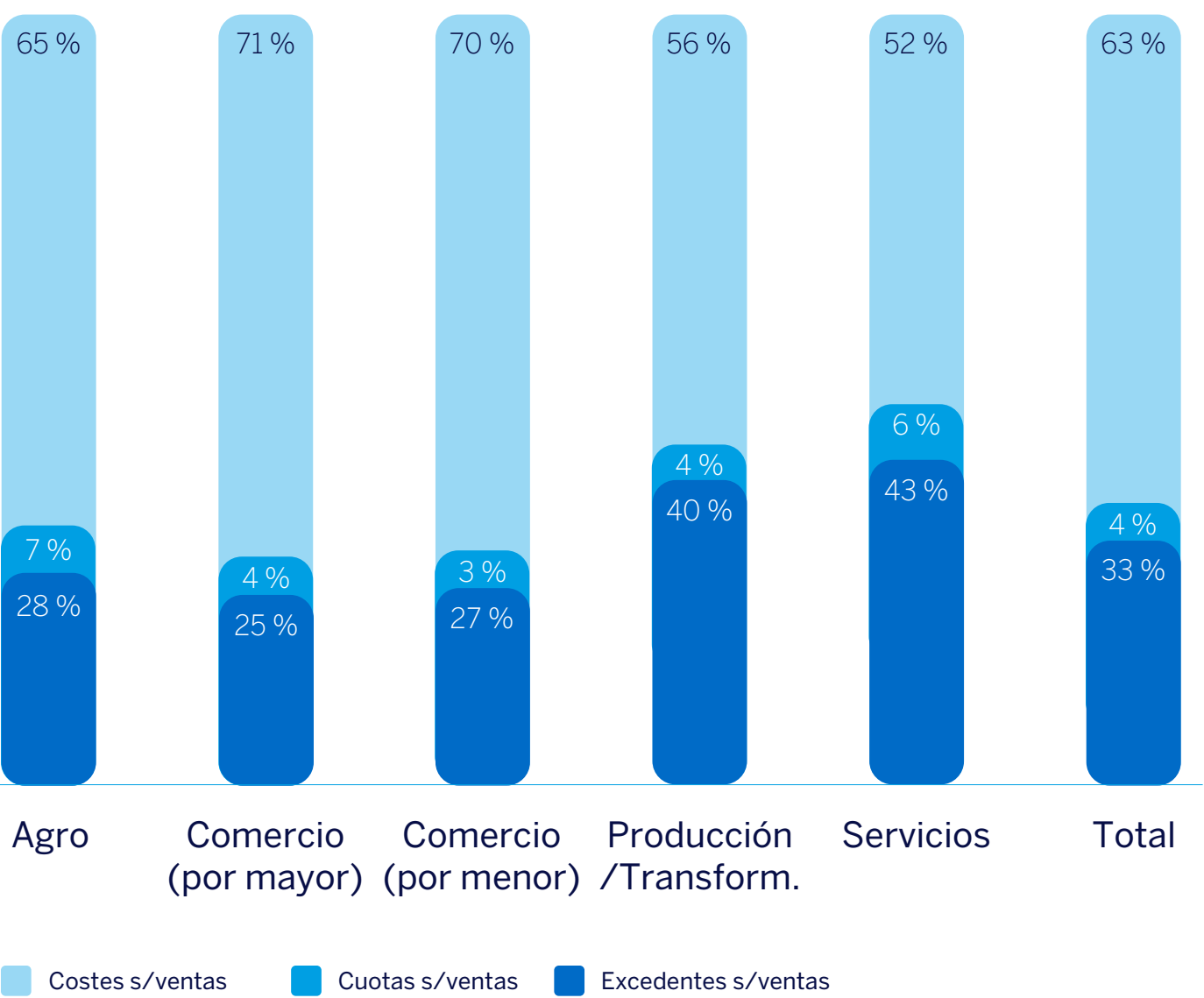
6 %

El crédito se destina principalmente a la financiación del capital de trabajo, que son los recursos disponibles para las operaciones del negocio, cubriendo obligaciones de corto plazo como la compra de mercancías e insumos.

El segundo destino más común del crédito, representando uno de cada tres desembolsos, es la inversión en activo fijo para adquirir bienes duraderos como vehículos o equipos.

Márgenes por sector N.º 04

Total emprendedores de crédito (%)



Considera clientes vigentes a 31.12.2025.

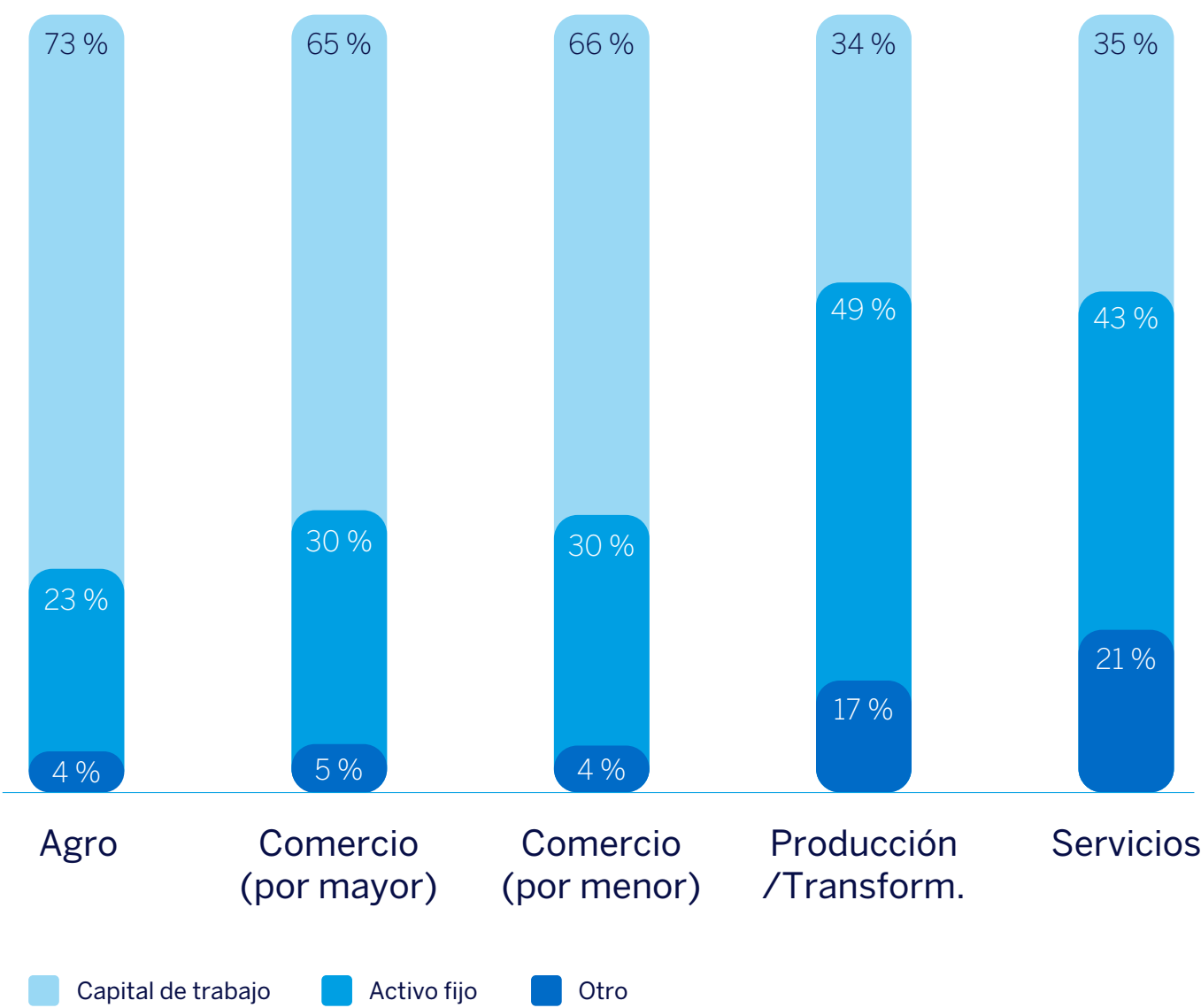
Nota: Porcentajes de los costes, cuota y excedente sobre ventas medias de cada uno de los sectores.

El excedente es posterior al pago de la cuota financiera.

Por sectores, el agropecuario y el comercio tienen mayor consumo en capital de trabajo, mientras que para servicios y producción y transformación la necesidad de crédito está ligada al activo fijo u "otros" usos.

Destino de los créditos, por sector N.º 05

Total créditos desembolsados en 2025 (%)

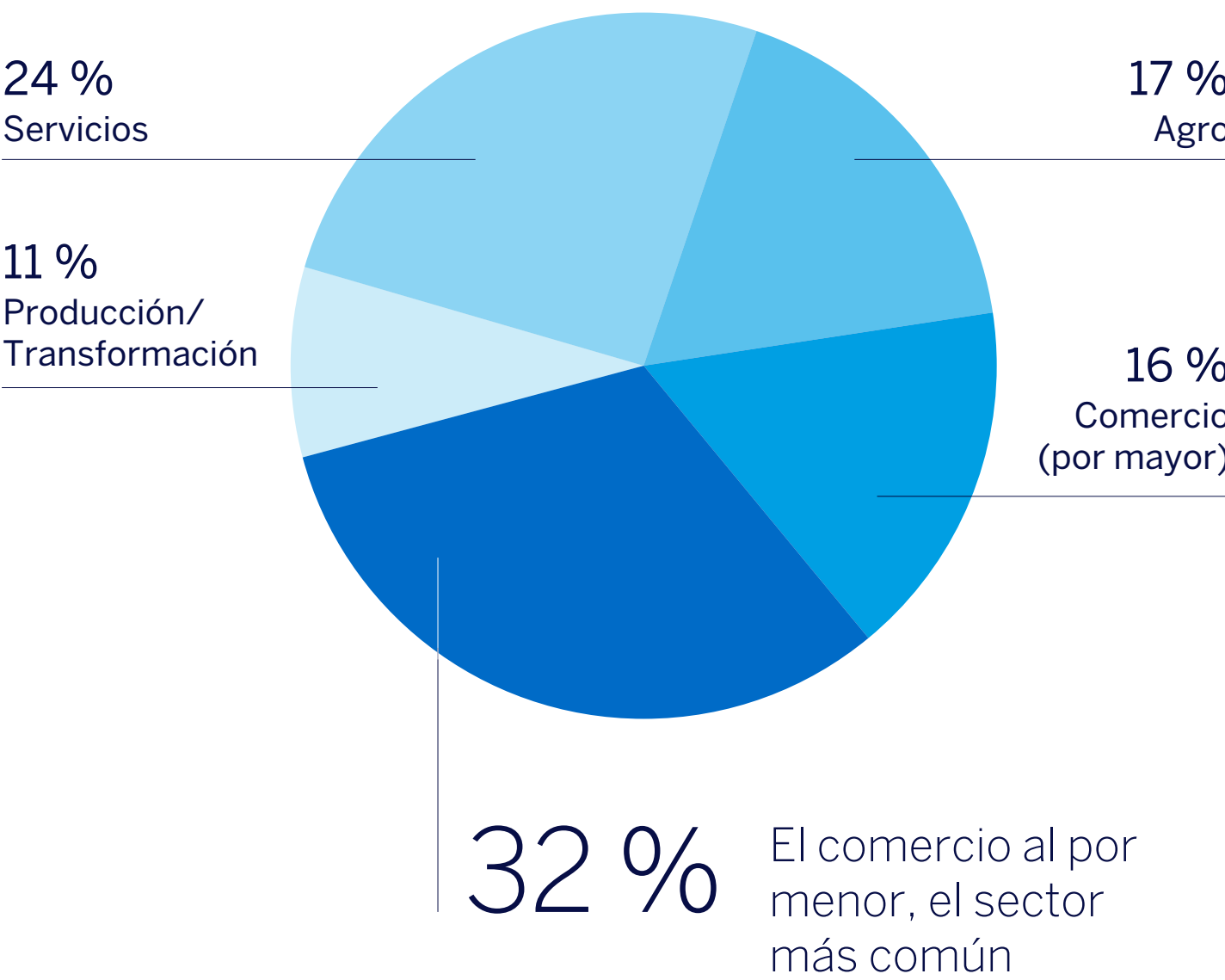


Desembolsos anuales en función del destino del crédito. En menor medida, los desembolsos también se dirigen a resolver necesidades puntuales de los emprendedores.

Los márgenes varían, pero la mayoría de emprendedores logra generar excedentes tras cubrir sus costos y cuotas.

Sector de los emprendedores N.º 06

Total emprendedores de crédito (%)



Considera clientes vigentes a 31.12.2025. Se muestran las actividades más representativas.



03

Diagnóstico de la pobreza

Para entender si nuestros emprendedores avanzan, primero tenemos que saber desde dónde parten.

Para ello se analiza la situación de los emprendedores que atiende Financiera Confianza desde una doble perspectiva: la pobreza económica (monetaria) y la pobreza multidimensional. Ambas miradas se complementan y permiten identificar mejor dónde están las principales carencias y qué tipo de respuestas debemos impulsar.

Financiera Confianza evalúa de forma sistemática estas dos dimensiones de la pobreza entre sus clientes, siguiendo la metodología del Grupo FMBBVA y las líneas oficiales de pobreza del INEI¹. Esta información es clave para orientar la oferta de valor, priorizar segmentos y diseñar soluciones que no solo faciliten el acceso al crédito, sino que contribuyan a reducir las brechas estructurales que mantienen a los hogares en situación de vulnerabilidad.

¹ Instituto Nacional de Estadística e Informática.

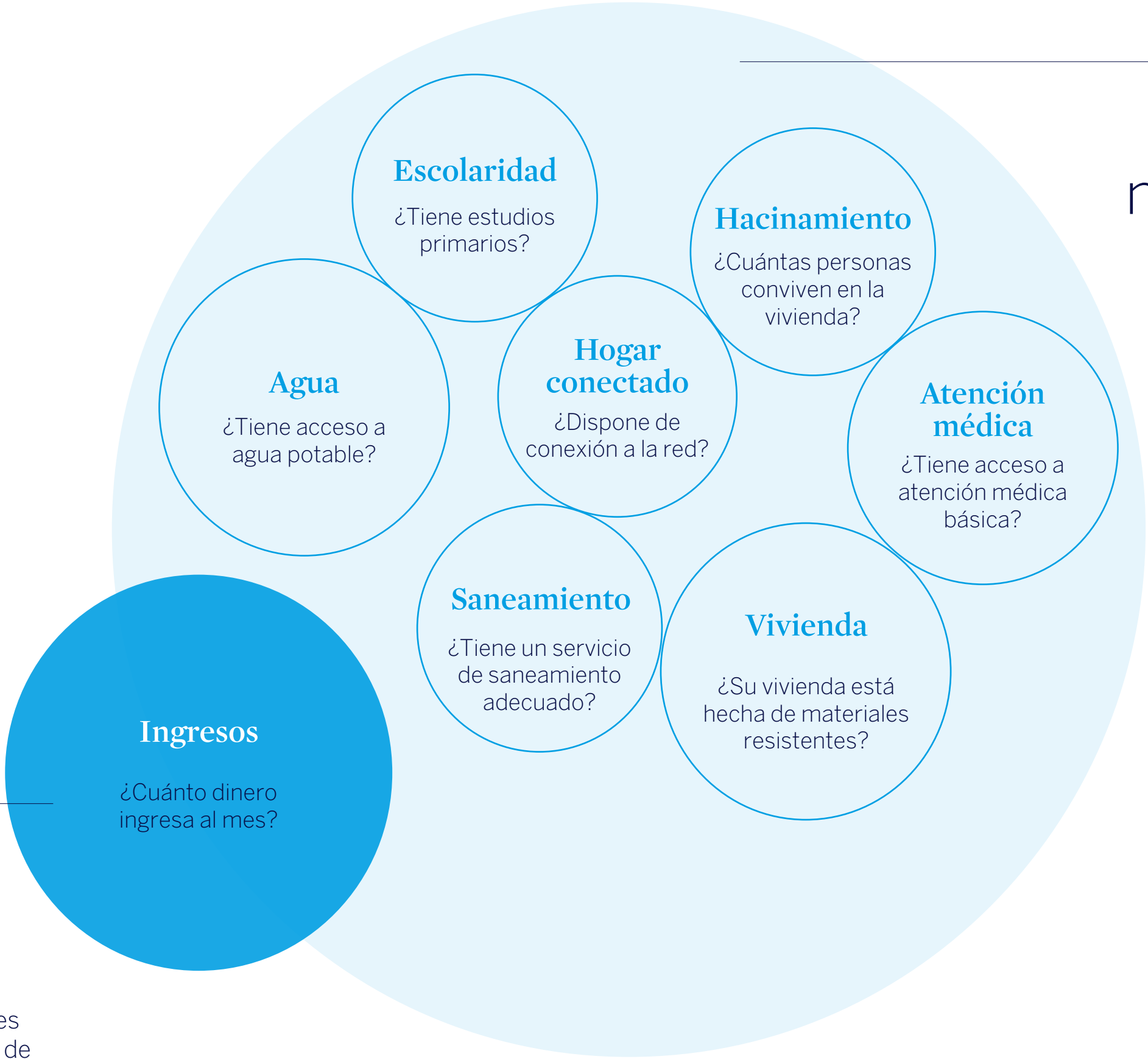
Pobreza monetaria y multidimensional

Para reducir la pobreza se debe acatar varias dimensiones a la vez. Mientras que la pobreza monetaria reacciona rápido a shocks, la pobreza multidimensional requiere de cambios estructurales.

Las entidades de la FMBBVA son las primeras entidades financieras privadas en contar con una evaluación multidimensional de cada hogar que atiende.

Pobreza monetaria

El 27% de nuestros clientes se encuentra en situación de pobreza monetaria.



Pobreza multidimensional

El 19% de nuestros clientes está en la pobreza según la visión multidimensional.

Pobreza monetaria

La pobreza monetaria mide si los ingresos del negocio son suficientes para cubrir una canasta básica de alimentos, bienes y servicios esenciales (la línea de pobreza). Así, a partir del excedente del negocio por cada miembro del hogar, se compara con las líneas de pobreza urbana y rural definidas por el INEI ². Sobre esta base, clasificamos a los emprendedores en cuatro grupos: extremadamente pobres, pobres, vulnerables y otros (cuando su renta supera tres veces la línea de pobreza)³.

78 %

nuevos clientes económicamente vulnerables.

39 %

nuevos clientes vive por debajo de la línea de pobreza.

29 %

de clientes con crédito vigente en situación de pobreza monetaria.

El 29% de los clientes vigentes se encuentra en pobreza monetaria, con ingresos insuficientes para cubrir la canasta básica. Aunque este porcentaje es similar al promedio nacional, en nuestra cartera la pobreza se concentra en emprendedores que dependen directamente de su negocio, ya que para la mayoría, este representa la principal fuente de ingresos del hogar.

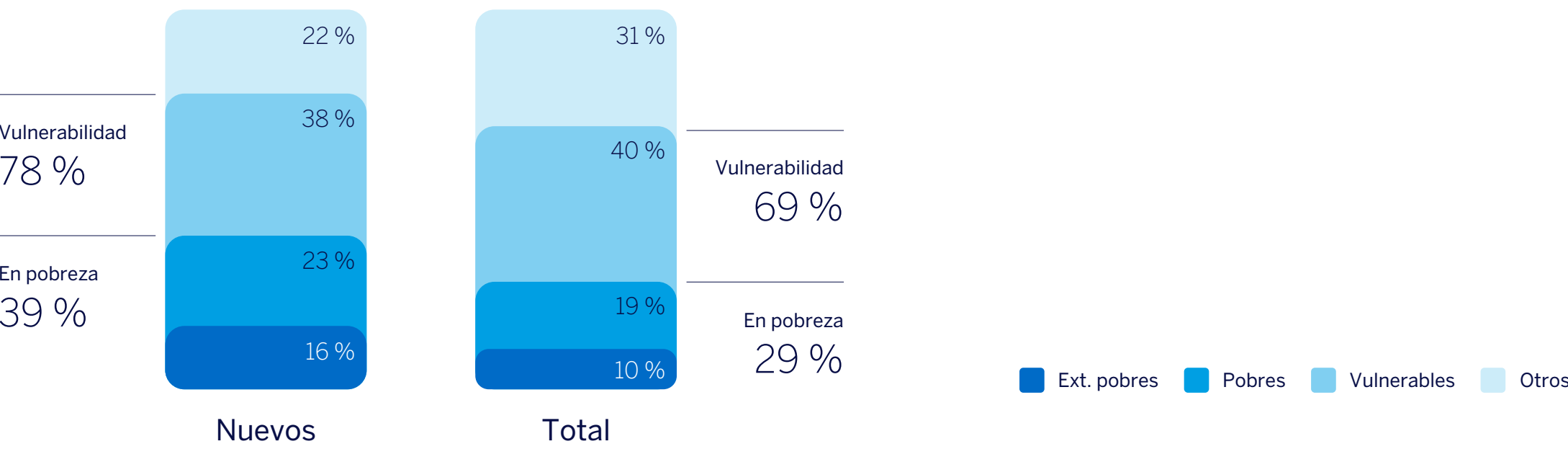
El compromiso con los vulnerables destaca en los nuevos clientes: en el último ejercicio de los 10,000 incorporados, el 78% era económicamente vulnerable y el 39% vivía por debajo de la línea de pobreza. La mayoría se suma a Financiera Confianza en una posición frágil, con escaso margen ante imprevistos y alto riesgo de caer o permanecer en la pobreza si su negocio sufre un revés.

Al observar la renta nominal, se aprecia una gran distancia respecto al bienestar mínimo: la renta media de los clientes vulnerables equivale solo al 23% de la Remuneración Mínima Vital (RMV⁴), cayendo al 10% en quienes viven en pobreza. Estas cifras reflejan que los emprendedores operan con un margen crítico, donde cualquier variación en ventas, precios o gastos del hogar puede comprometer su capacidad para cubrir necesidades básicas, ahorrar o reinvertir en su negocio.

²Instituto Nacional de Estadística e Informática
³Ver nota metodológica
⁴www.gob.pe/476-valor-remuneracion-minima-vital-sueldo-minimo

Vulnerabilidad económica de los emprendedores N.º 07

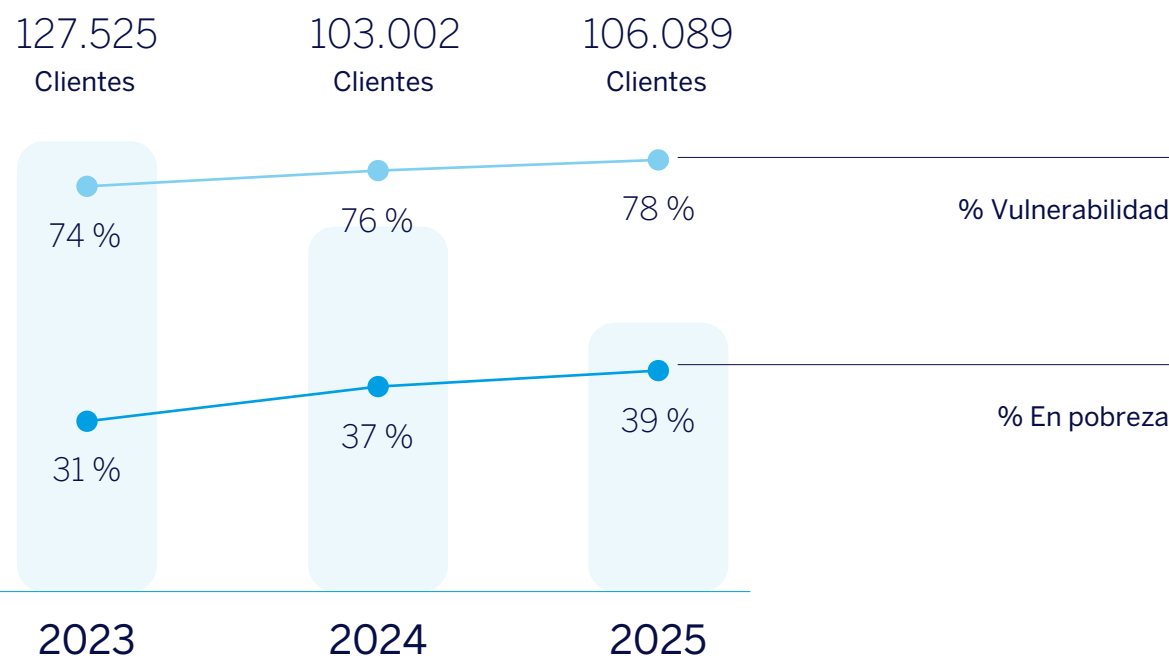
Nuevos y total emprendedores de crédito



De acuerdo con las Líneas de Pobreza del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) que diferencia entorno rural y urbano. Se considera como segmento vulnerable al formado por aquellos clientes cuyos excedentes per cápita (estimados a partir del excedente del negocio, dividido por el tamaño del hogar) se encuentran sobre la Línea de Pobreza, pero por debajo del umbral que se obtiene al multiplicar por tres la cifra atribuida a dicha línea.

Vulnerabilidad económica por año N.º 08

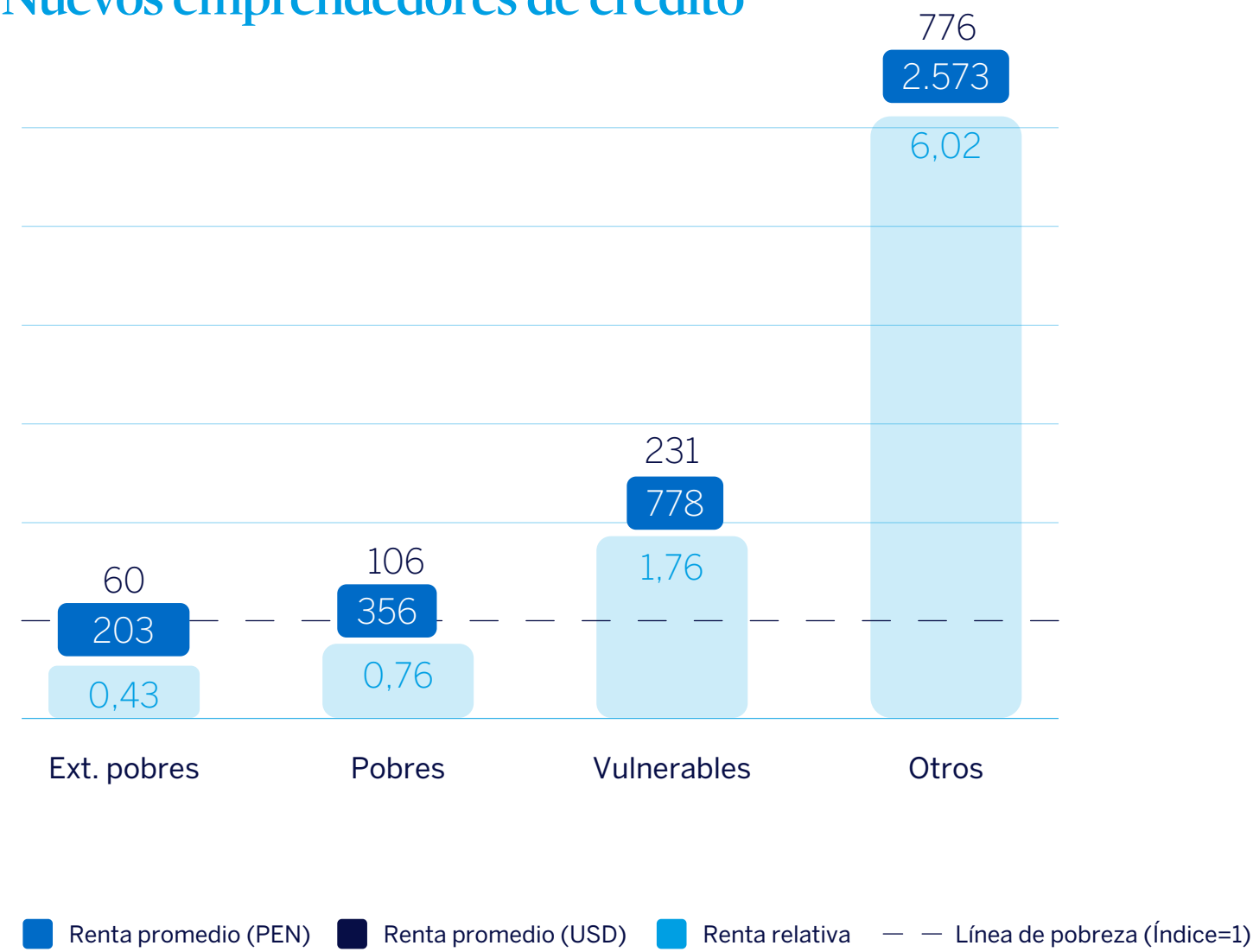
Nuevos emprendedores de crédito



De acuerdo con las Líneas de Pobreza del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Considera la entrada de clientes durante el año (sin créditos anteriores), en adelante "clientes nuevos". Vulnerabilidad es el porcentaje de clientes con ingresos por debajo de 3 veces la línea de pobreza.

Renta de los emprendedores N.º 09

Nuevos emprendedores de crédito



En función de las líneas de pobreza del INEI. Comprende valor absoluto y relativo a la línea de pobreza.

NOTA METODOLÓGICA

Cómo medir la vulnerabilidad económica

Analizamos la vulnerabilidad económica de los emprendedores en función de la contribución económica del negocio a sus hogares. Para ello, medimos la capacidad de sus microempresas de generar ingresos para cada miembro del hogar, los excedentes per cápita o su renta, comparándolos con el coste de una canasta básica de alimentos (Línea de Pobreza Extrema) y el costo ampliado, que incluye servicios básicos (Línea de Pobreza).⁵

	Zonas rurales	Zonas urbanas
	220 PEN (66 USD)	269 PEN (80 USD)

⁵ De acuerdo con las líneas de pobreza del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), diferenciando entorno rural y urbano. Se actualizan las líneas del año anterior con el dato de IPC. La clasificación del Grupo FMBBVA distingue cuatro segmentos según la renta per cápita del hogar (excedente del negocio dividido entre el número de miembros) en relación con la línea de pobreza: extremadamente pobres, pobres, vulnerables (entre 1 y 3 veces la línea de pobreza) y otros (por encima de 3 veces la línea). Esta metodología se aplica de forma homogénea en la cartera de Financiera Confianza para estimar la situación económica de sus clientes.

Clasificación de vulnerabilidad económica del Grupo FMBBVA:

- Extremadamente pobres:** cuando el excedente que le queda a cada miembro del hogar (o renta) es inferior a la línea de pobreza extrema de su país.
- Pobres:** cuando su renta es superior a la línea de pobreza extrema, pero inferior o igual a la línea de pobreza (LP) de su país (representada por el coste de la canasta básica de alimentos, bienes y servicios básicos).
- Vulnerables:** cuando su renta es superior a la línea de pobreza, pero inferior a tres veces la línea de pobreza correspondiente.
- Otros:** cuando su renta es superior a tres veces la línea de pobreza correspondiente.

Aunque esta clasificación es propia del Grupo, es comparable con los estándares que emplean organismos internacionales como las Naciones Unidas o el Banco Mundial.

Por otra parte, la renta relativa es el excedente del negocio dividido por cada miembro del hogar en relación a la Línea de Pobreza (LP). Dicha renta mide la distancia respecto a la LP y, por tanto, nos permite observar la situación de pobreza en el conjunto de clientes, cuánto tienen que crecer sus negocios para superarla y si estarán más o menos en riesgo de volver a caer por debajo de ella. Este indicador también es una aproximación de la concentración de pobreza en cartera.

Pobreza multidimensional

La pobreza no se agota en el ingreso. Un hogar puede estar por encima de la línea de pobreza monetaria y, sin embargo, sufrir carencias en vivienda, saneamiento, salud o educación. Por eso, Financiera Confianza complementa el diagnóstico económico con una evaluación de pobreza multidimensional, en base a la metodología Alkire-Foster que se utiliza para calcular con el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM).

El 14% de los emprendedores se encuentra en situación de pobreza multidimensional, es decir, experimenta al menos tres carencias. Estos hogares presentan, en promedio, privaciones en el 48% de los indicadores. Más de la mitad de los clientes pobres multidimensionalmente acumula exactamente tres privaciones, y un porcentaje menor afronta cuatro o cinco carencias simultáneas.⁶

Principales privaciones entre los hogares pobres multidimensionales: saneamiento, escolaridad, atención médica, y materiales de vivienda; la intensidad media de privaciones se sitúa en torno al 48%.

⁶ El 72% de los hogares en situación de pobreza multidimensional presentan carencia en 3 indicadores, 23% en 4 indicadores, 5% en 5 indicadores. Residual es el porcentaje de hogares con más de 5 privaciones.



Las carencias no se distribuyen de manera homogénea.

Cuatro de las privaciones concentran la mayor parte del problema.

- 01

Saneamiento

Alrededor de un tercio de los hogares carece de un servicio de saneamiento adecuado. En muchos casos, deben compartir baño con otros hogares o no cuentan con una conexión formal, lo que impacta directamente en la salud y la dignidad del hogar.
- 02

Escolaridad

En uno de cada 5 hogares, alguno de sus miembros no culminó la educación secundaria.
- 03

Atención médica

Un 20% de los hogares tiene al menos un miembro sin afiliación a ningún seguro de salud. Esta falta de protección expone a las familias a shocks económicos severos cuando se enfrentan a una enfermedad o accidente grave.
- 04

Materiales de vivienda

La precariedad en la vivienda afecta a uno de cada cinco hogares, siendo el piso el problema principal, donde predomina la tierra o arena, especialmente en zonas rurales, seguido por madera burda. La precariedad en las paredes es la segunda mayor privación, destacando la madera burda, tabla o tablón en áreas urbanas, material que se considera estándar en zonas rurales.

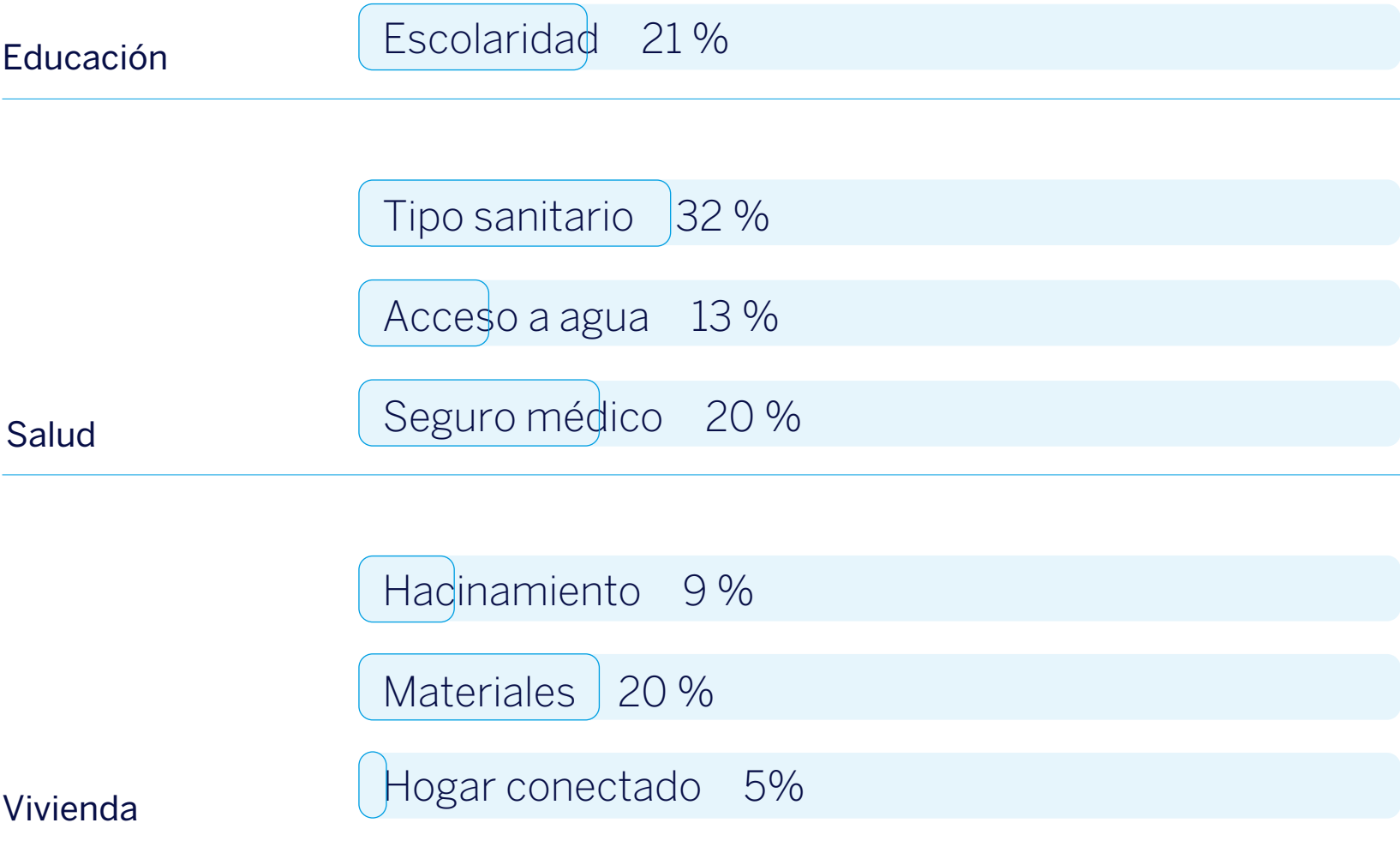
IIPM, Intensidad e incidencia	N.º 11	IIPM	%
		Intensidad (i;%)	48 %
		Incidencia (H,%)	14 %

Los datos se refieren a emprendedores en cartera vigente con información de pobreza multidimensional disponible

Incidencia de las privaciones

N.º 12

Total emprendedores de crédito evaluados (%)



Cientes en cartera vigente a 31.12.2025 con evaluación IIPM válida para el cálculo del indicador y % con respecto al total de clientes en cartera vigente.

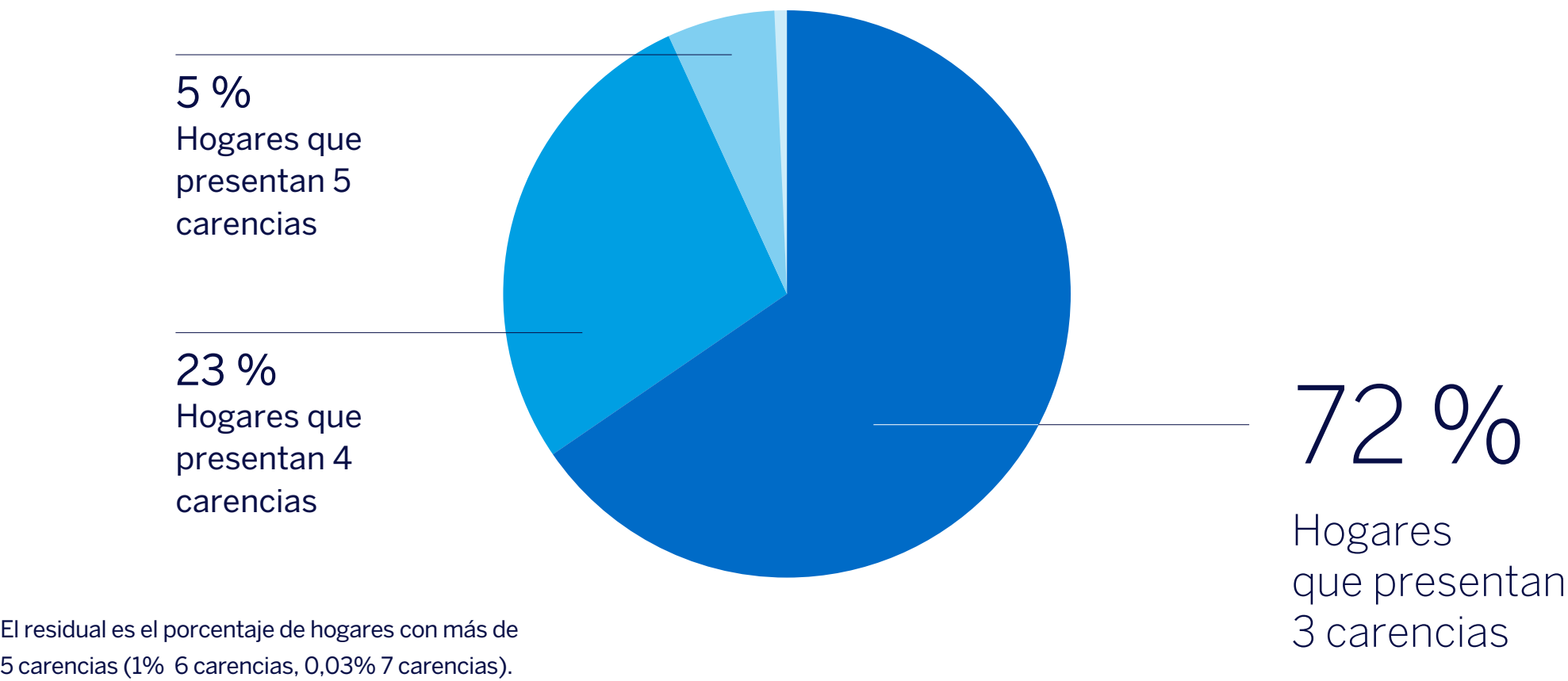
El contraste entre la pobreza monetaria y la multidimensional es especialmente revelador. Mientras que la primera reacciona con mayor rapidez a los choques económicos, como se observó durante la pandemia, la segunda cambia más lentamente y refleja rezagos vinculados a servicios básicos, infraestructura y capital humano.

En nuestro colectivo de clientes, esto significa que algunos hogares dejan de ser pobres por ingresos gracias a la mejora de su negocio, pero siguen arrastrando carencias en vivienda, saneamiento o educación que pueden comprometer su bienestar futuro. Al mismo tiempo, otros hogares pueden no ser pobres por ingresos, pero sí presentar privaciones severas que los convierten en pobres multidimensionales.

Contar con esta doble mirada nos permite ir más allá del diagnóstico y orientar mejor la acción. La información sobre pobreza multidimensional sirve para identificar dónde se concentran las carencias más críticas, por ejemplo, saneamiento o protección en salud, y abre la puerta a desarrollar productos financieros, alianzas y programas complementarios que contribuyan a cerrarlas: mejoras de vivienda, seguros, soluciones para el acceso a servicios básicos o iniciativas de educación y acompañamiento.

Intensidad de la pobreza N.º 10

Total emprendedores de crédito evaluados (%)



El residual es el porcentaje de hogares con más de 5 carencias (1% 6 carencias, 0,03% 7 carencias).

Pobreza Multidimensional

Financiera sigue junto con las cinco entidades del Grupo FMBBVA la metodología de Alkire-Foster (AF) para evaluar la pobreza multidimensional entre su cartera de clientes, el estándar global adoptado por el PNUD y el Banco Mundial. El principal propósito de este ejercicio es proporcionar información relevante para poder mejorar el diseño y la orientación de sus productos y servicios y, de este modo, mejorar la calidad de vida de sus emprendedores.

La definición de pobreza multidimensional se ha basado en siete indicadores que captan tres dimensiones de la pobreza: educación, salud y vivienda. Estos indicadores se han diseñado en base al universo de indicadores incluidos en los índices de pobreza multidimensional nacionales de los países donde opera la FMBBVA, aunque en ocasiones, bajo nombres ligeramente diferentes. Se seleccionaron indicadores centrados en necesidades básicas que podrían brindar información útil para poner en marcha soluciones viables (es decir, que pudieran traducirse en una mejor oferta de valor de las entidades microfinancieras).

Dimensiones e indicadores utilizados para definir la pobreza multidimensional:

Dimensión	Privación	Peso (%)
Vivienda	Hacinamiento	14,3
	Materiales de la vivienda (techo, pared, suelo)	14,3
	Acceso a internet	14,3
Salud	Acceso a seguro de salud	14,3
	Acceso al agua	14,3
	Saneamiento	14,3
Educación	Años de escolarización	14,3

Los umbrales de privación se definieron teniendo en consideración las condiciones específicas de cada país, de tal manera que cada entidad pudiera identificar a los clientes más vulnerables de su propia cartera. La selección de unos umbrales de privación específicos para cada país dificulta la comparación de los niveles de pobreza o privación entre las distintas entidades pero permite que cada una obtenga los datos más relevantes para orientar su propia estrategia.



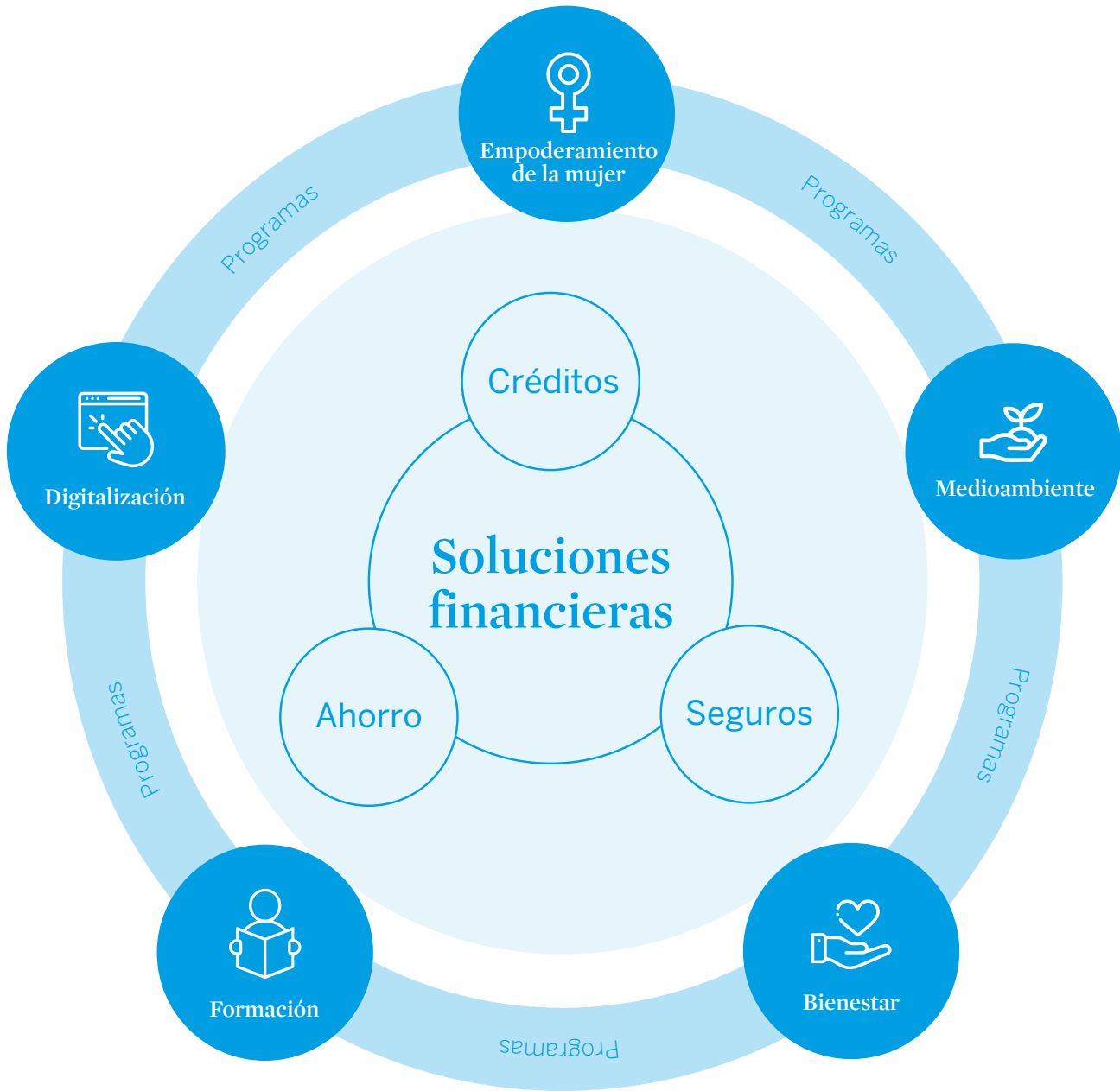
04

Acción: Las 5 áreas de nuestra respuesta integral.

Financiera Confianza despliega una estrategia que va más allá de la financiación.

Frente a este diagnóstico, Financiera Confianza no se limita a ofrecer crédito, sino que articula una arquitectura de soluciones que busca impactar directamente en estas carencias. Esta respuesta se organiza en torno a siete acciones que se refuerzan entre sí: crédito inclusivo y digitalización, enfoque de género, vivienda y

saneamiento, seguros y resiliencia climática, ahorro y seguros, y atención específica a la ruralidad. No son líneas de trabajo aisladas, sino componentes de un mismo ecosistema cuyo objetivo es que cada emprendedor no solo pueda crecer, sino estar mejor protegido frente a la vulnerabilidad.



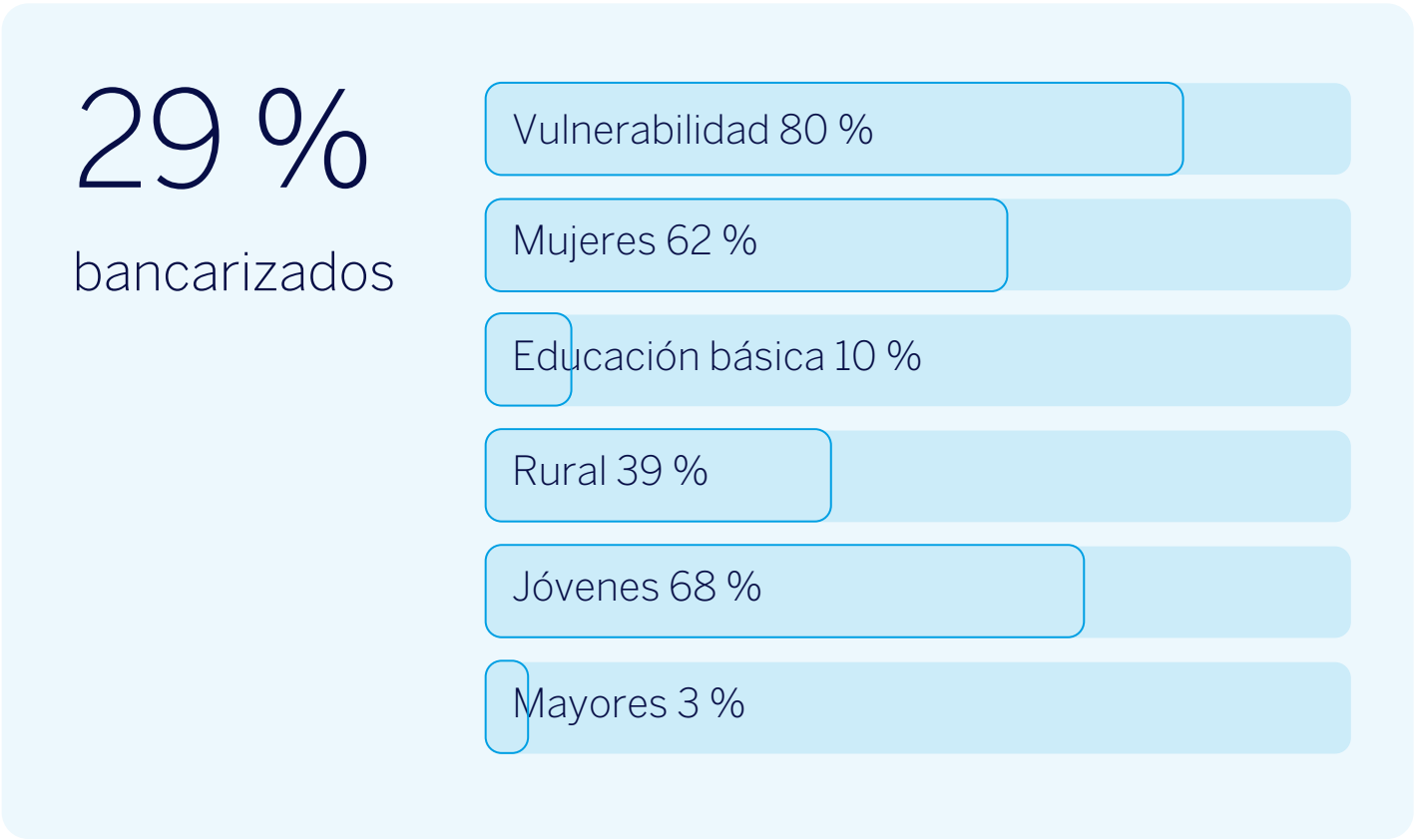
Crédito inclusivo para el desarrollo del negocio

Detrás de cada crédito hay un negocio que compra inventario, invierte en equipamiento, mejora su local o amplía su capacidad de producción; pero también un hogar que necesita estabilizar sus ingresos y dar mayor previsibilidad al futuro.

El foco está puesto, de forma explícita, en la inclusión de quienes tienen más barreras de entrada al sistema financiero. De los nuevos emprendedores que se incorporan en 2025, más de 30.000 personas accedieron por primera vez al sistema financiero formal a través de Financiera Confianza, lo que representa el 29% de los nuevos clientes. Entre ellos, el 80% se encontraba en situación de vulnerabilidad económica, lo que subraya que la puerta de entrada que abrimos no está dirigida a los segmentos más consolidados, sino a quienes más necesitan un apoyo inicial para despegar. Esta orientación es coherente con el contexto país, donde la mayoría de las micro y pequeñas empresas sigue enfrentando dificultades para acceder a crédito formal y opera con altos niveles de informalidad.⁶

Emprendedores bancarizados N.º 13

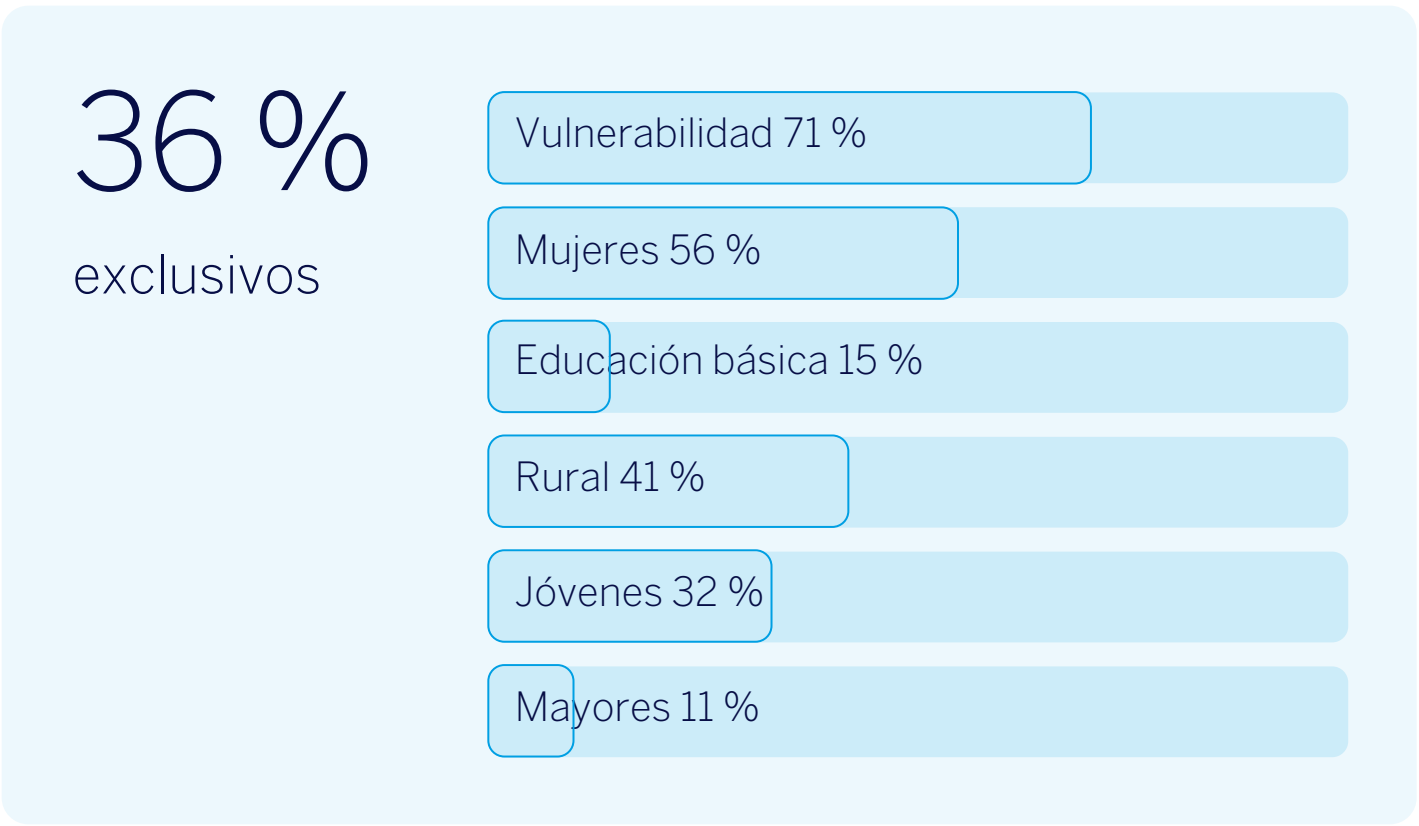
Nuevos emprendedores



Emprendedores nuevos que entran al sistema financiero formal por primera vez con la entidad.

Emprendedores exclusivos N.º 14

Total emprendedores con crédito



Emprendedores que tienen una única relación financiera en el sistema financiero.

Género: impulso al empoderamiento

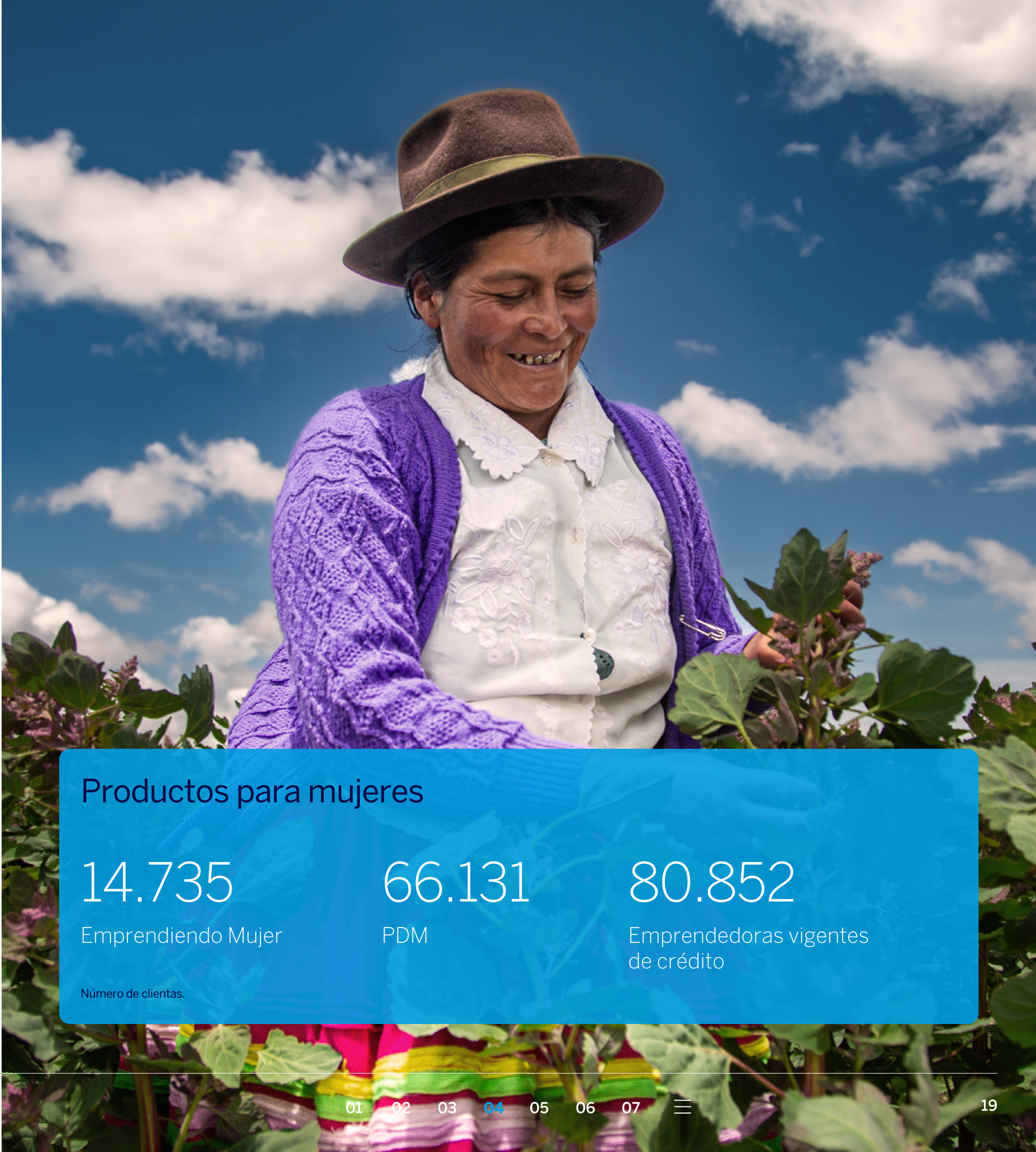
La perspectiva de género atraviesa de forma transversal nuestra actuación. Muchos emprendedores de Financiera Confianza son mujeres, y muchas de ellas sostienen sus hogares con negocios de pequeña escala mientras asumen buena parte del trabajo de cuidados. Para responder a esta realidad, contamos con productos diseñados específicamente para ellas.

El producto Palabra de Mujer (PDM), basado en crédito grupal con aval solidario, atendió a alrededor de 66,131 mujeres en 2025. Más allá del acceso al financiamiento, este modelo refuerza redes de apoyo entre emprendedoras, facilita su inclusión social y fortalece su autonomía económica.

De forma complementaria, el producto Emprendiendo Mujer, dirigido a crédito individual, ofrece una propuesta de valor mejorada y, de manera significativa, no requiere la firma del cónyuge, lo que constituye un hito en términos de autonomía financiera de las mujeres peruanas.

En 2025, este producto benefició a 14,735 clientas, consolidando un espacio propio de decisión económica. Estas intervenciones se sitúan en un país donde las mujeres presentan mayores tasas de informalidad, menores ingresos y menor participación laboral que los hombres, brechas ampliamente documentadas en los diagnósticos nacionales recientes.⁷

⁷ Informe sobre la situación económica y social del Perú (2015–2025) y estudio complementario sobre MiPymes e inclusión financiera. Ambos documentos muestran el peso de las micro y pequeñas empresas en el empleo, su baja productividad relativa, las dificultades de acceso al crédito formal y la persistencia de una brecha digital significativa entre áreas urbanas y rurales, especialmente en Sierra y Selva.



Productos para mujeres

14.735

Emprendiendo Mujer

66.131

PDM

80.852

Emprendedoras vigentes de crédito

Número de clientas.

Entorno rural: presencia donde más se necesita

En el ámbito rural, donde se concentran buena parte de la pobreza monetaria y multidimensional, Financiera Confianza se encuentra el 31% de sus emprendedores y atiende a 97,506 clientes del sector agropecuario.

Se trata de un sector predominantemente masculino, con márgenes reducidos y alta exposición a riesgos climáticos. En promedio, los negocios agropecuarios presentan un margen de excedentes del 28% sobre las ventas, lo que deja un espacio muy acotado para absorber aumentos de costos, caídas de precio o pérdidas de producción.

No obstante, frente a las actividades agropecuarias tradicionales, surge con fuerza el impulso de las actividades verdes. Estas iniciativas no solo promueven prácticas respetuosas con el medio ambiente, sino que permiten a las familias incrementar sus ingresos y garantizar la sostenibilidad de sus negocios en el tiempo, diversificando sus fuentes de sustento.

Para responder a estas necesidades, Financiera Confianza en enero de 2025 se unió al Programa de Garantías Ambientales de la Fundación Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI), programa desarrollado en convenio con la Cooperación Suiza - SECO. Esta iniciativa está orientada a impulsar la adopción de prácticas de producción más sostenibles, centrándose en la mitigación de Gases de Efecto Invernadero (GEI).

Estas realidades se inscriben en un entorno rural donde la pobreza y la informalidad siguen siendo sensiblemente superiores a las del ámbito urbano, y donde el acceso a servicios básicos y financieros es más limitado, tal como señalan los principales indicadores de pobreza y desarrollo territorial del país.⁸ En este contexto, el crédito, los seguros agrícolas y las soluciones de mejora de vivienda y saneamiento adquieren un papel especialmente relevante para reforzar la resiliencia de los hogares rurales.

⁸ Índice de Pobreza Multidimensional del Perú y análisis recientes de pobreza rural y riesgo climático (INEI, CEPAL, FMBBVA). Estos estudios documentan la concentración de carencias en vivienda, saneamiento y servicios básicos en el ámbito rural, así como el impacto de fenómenos como El Niño Costero y otros eventos extremos sobre la agricultura familiar y las pequeñas economías locales.



Crédito de vivienda y saneamiento: cierre de carencias esenciales

El diagnóstico de pobreza multidimensional mostró que una parte importante de nuestros clientes arrastra carencias graves en saneamiento, vivienda y acceso a servicios básicos. Para responder a estas necesidades, Financiera Confianza ha desarrollado, junto con aliados estratégicos, soluciones específicas orientadas a cerrar estas brechas.

Con el apoyo de organizaciones como Water.org y Water For People, se otorgaron créditos para proyectos de saneamiento, beneficiando a 7,906 familias que pudieron financiar conexiones de agua potable, instalación de baños o sistemas de desagüe. Estas intervenciones tienen un efecto directo en la salud, la dignidad y el bienestar de los hogares, y ayudan a reducir una de las privaciones más frecuentes identificadas en el índice de pobreza multidimensional de la entidad y en las estadísticas oficiales del país.

En paralelo, el crédito Construyendo Confianza ayudó a 8,255 clientes para la mejora de la infraestructura de vivienda. Las inversiones abarcan desde ampliaciones y refacciones estructurales hasta mejoras en techos, pisos y acabados que contribuyen a un entorno doméstico más seguro y saludable. Crédito productivo y mejora habitacional se entrelazan así en una estrategia que busca no solo fortalecer el negocio, sino también el hogar desde el que se construye el proyecto de vida.



Vivienda y saneamiento

MEJORA DE VIVIENDA: 8.255 CLIENTES

121.523.075 PEN
(USD 36.162.205)

Cartera vigente

AGUA Y SANEAMIENTO: 7.906 CLIENTES

88.672.114 PEN
(USD 26.386.587)

Cartera vigente

Montos y número de créditos destinados a saneamiento y mejora de vivienda.

Ahorro y educación financiera

El acceso al crédito es solo una parte de la ecuación. La forma en que los emprendedores gestionan ese crédito, organizan sus finanzas y se relacionan con distintos productos financieros marca la diferencia entre una mejora temporal y un cambio sostenible. Por eso, la educación financiera es un pilar de nuestra acción. En 2025, 109,640 personas participaron en actividades de formación, y más de 74.000 mujeres emprendedoras formaron parte del programa Aprendiendo en Confianza, orientado a fortalecer habilidades de planificación, manejo del presupuesto, uso responsable del crédito y cultura del ahorro.



Por otro lado, el ahorro es una de las herramientas más efectivas para reducir la vulnerabilidad económica. En línea con este propósito, durante 2025 Financiera Confianza ha mostrado una evolución positiva, con un crecimiento del 3% en su base de clientes y un aumento del 13% en el saldo total respecto al cierre de diciembre de 2024. Actualmente, la institución atiende a 707,555 personas con cuentas de ahorro, cuyos saldos alcanzaron aproximadamente los 468 millones de dólares.⁹

Este crecimiento, sin embargo, viene acompañado de cambios importantes en la composición de los clientes. Mientras el número de clientes “transaccionales” se redujo en un 11%, pasando de 175,885 a 156,801, el segmento de Inactivos creció un 8%, alcanzando los 257,877 clientes y representando el 36% de la base total.

El incremento del saldo se explica principalmente por el segmento Ahorrador, que hoy concentra el 88% del saldo total y ha sumado cerca de 57 millones de dólares en lo que va del año. Cabe destacar que este resultado se logra con solo el 7% de los clientes, lo que refleja su alto aporte al saldo total.

Esto refleja la creciente necesidad de seguir esforzándonos en crear colchones financieros que todavía, son para pocos y de montos pequeños. Especialmente cuando los ingresos son bajos e inestables, es más importante combinar ahorro con educación financiera para reforzar la resiliencia de los hogares, proporcionando recursos para enfrentar imprevistos. [Ver más detalles sobre la salud financiera de los hogares].

⁹Con el objetivo de comprender mejor el comportamiento de los clientes en la cartera de pasivo, se ha segmentado en cuatro perfiles principales: · Cliente Ahorrador: Aquel que cuenta con alguno de los productos: depósito a plazo fijo, plan ahorro, o similar); · Cliente Potencial: Clientes con cuentas de ahorro para poder realizar transacciones, y crédito activo · Cliente Transaccional: Clientes con solo cuenta de ahorro activa (sin crédito vigente) · Cliente Inactivos: Clientes con cuentas inactivas (el tiempo de inactividad es de 2 años en promedio y la probabilidad de re-activar es muy baja)

Participantes en educación financiera

109.640

Asistencias a acciones formativas

Número de personas que participaron en educación financiera por tipo de programa y por sexo



Ahorro y perfil del ahorrador

USD 250M

Saldo de los ahorradores

50.610

Cientes ahorradores

25 %

% emprendedores s/total ahorradores

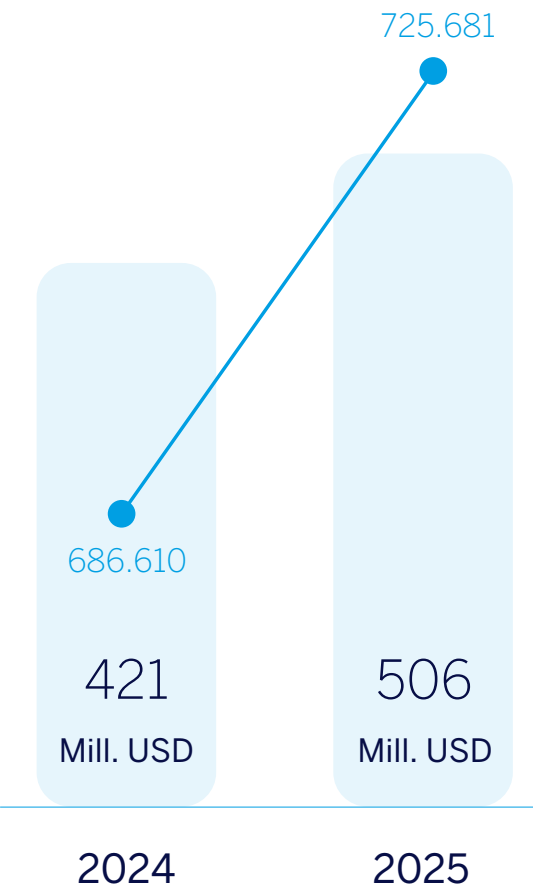
Número de ahorradores, saldos acumulados y porcentaje de emprendedores entre los clientes de ahorro.

Cientes con cuentas de ahorro y depósitos N.º 15

Total clientes y saldos

Saldo en millones Clientes

Todos los estudios de esta sección excluye clientes institucionales. El saldo es el balance a cierre de cada año; aplica a toda la sección.

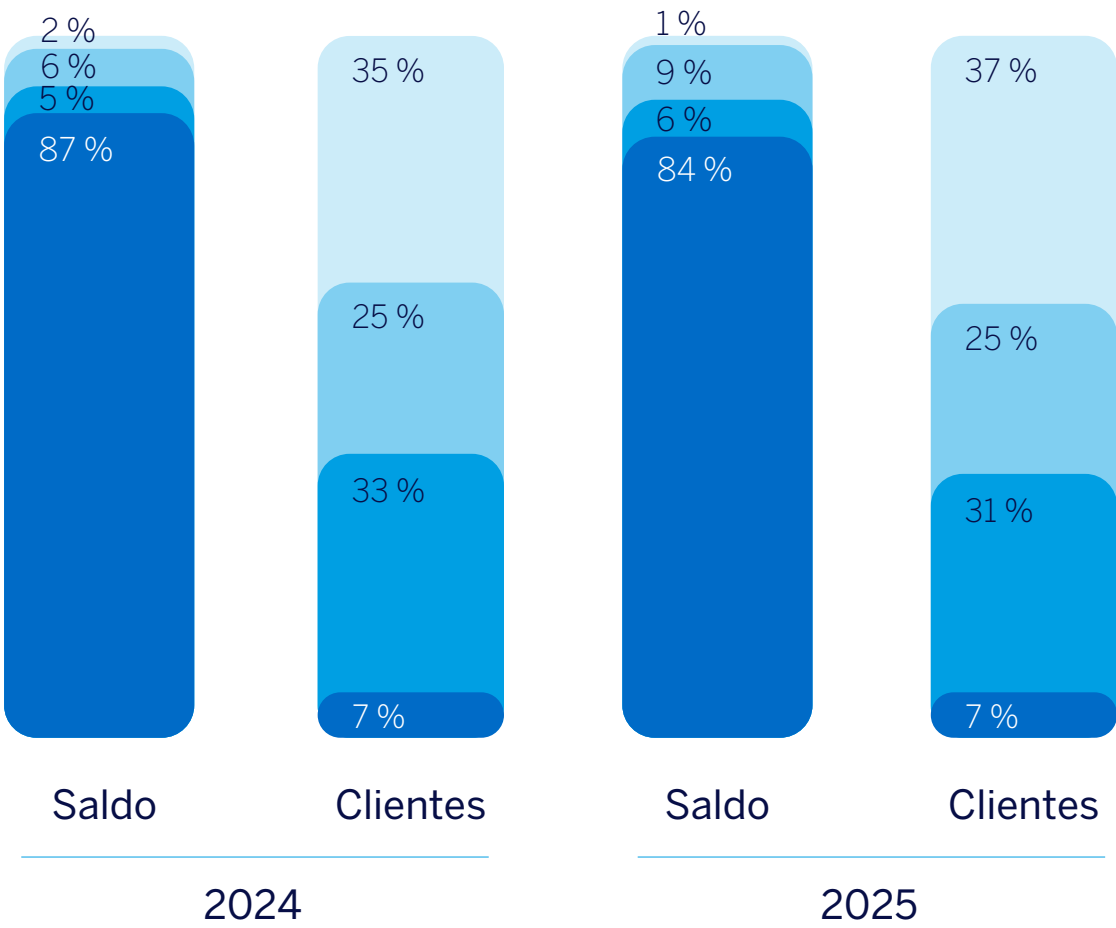


Segmentos de clientes ahorradores N.º 16

Total de clientes y saldos (%)

Ahorrador Potencial Transaccional Inactivo

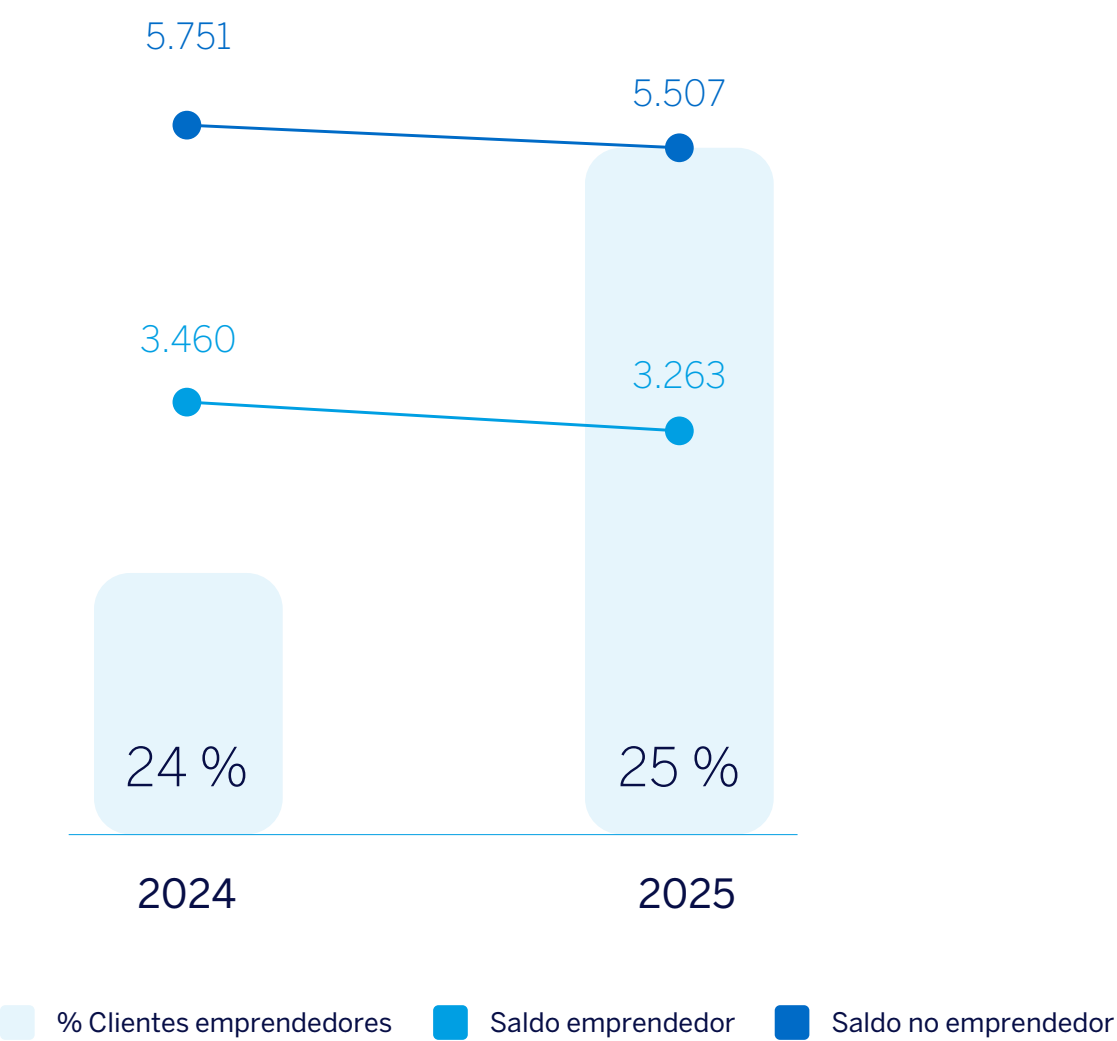
Cliente con saldo de ahorro en cada una de las fechas.



Ahorradores: Evolución N.º 17

Total de clientes ahorradores y saldos promedio en USD

Los ahorradores no emprendedores se consolidan como el grupo predominante, concentrando el 75% de los clientes y el 83% del saldo total. Durante el año, ambos perfiles registraron un crecimiento sólido: los emprendedores incrementaron su saldo promedio un 9% (de USD 3,460 a USD 3,798), mientras que los no emprendedores crecieron un 10%, elevando su promedio de USD 5,751 a USD 6,395. Esta tendencia confirma que el saldo de los no emprendedores se mantiene de forma constante en casi el doble que el de los emprendedores.

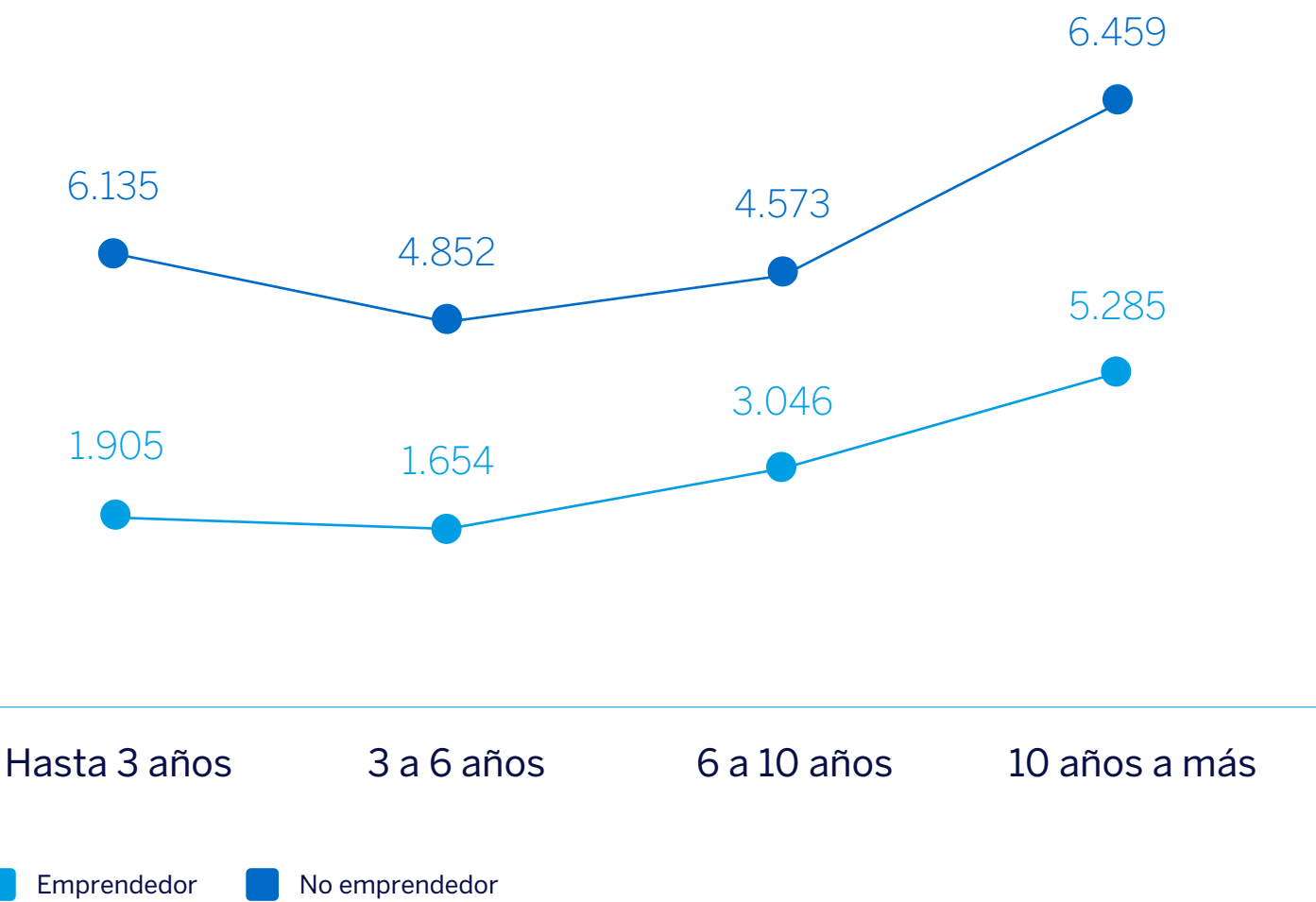


Cliente y saldo de ahorro en cada una de las fechas.

Ahorradores: Saldo promedio por antigüedad N.º 18

Total clientes ahorradores (%)

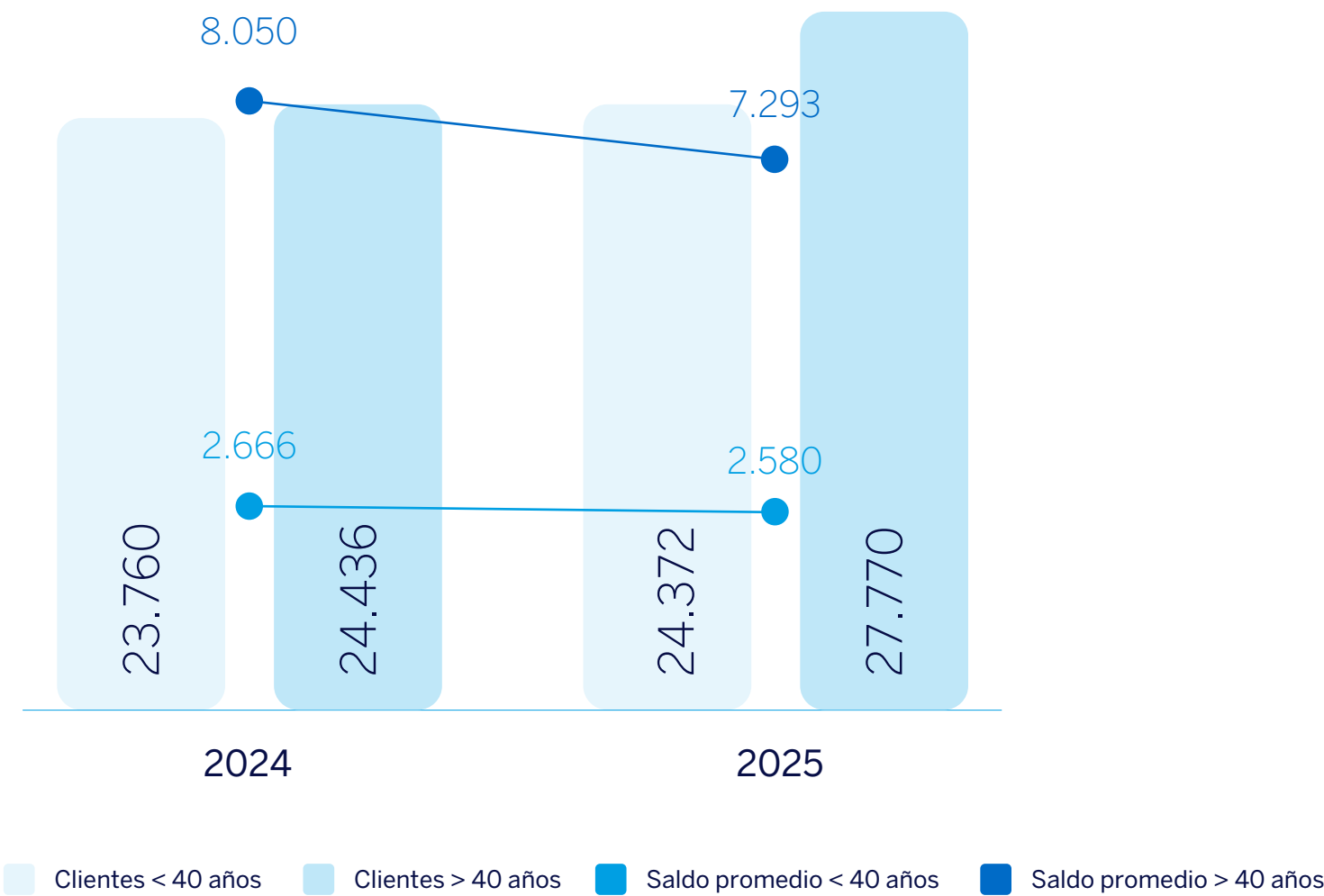
Los perfiles muestran trayectorias opuestas según su antigüedad: los No Emprendedores inician con ahorros elevados pero sufren una caída durante los primeros seis años, logrando estabilizarse y crecer recién tras una década de relación. Por el contrario, los Emprendedores presentan un avance gradual y firme; aunque parten de montos bajos, sus ahorros crecen constantemente hasta casi triplicarse en su etapa de mayor madurez.



Ahorradores: Por tramo de edad N.º 19

Total de clientes ahorradores y saldos promedio en USD

Existen marcadas brechas por edad: los mayores de 40 años son los que más ahorran con un saldo promedio de USD 8,263 (casi cuatro veces superior al de los jóvenes) y han sumado más de 2,800 nuevos ahorristas en 2025. Por su parte, los menores de 40 manejan un promedio de USD 2,287, pero muestran señales de recuperación: tras una caída en marzo, su saldo creció un 11%. Así, mientras el segmento senior sostiene el presente, los jóvenes perfilan un alto potencial futuro si reciben el acompañamiento adecuado.



Seguros y resiliencia climática

La fragilidad de los ingresos y la alta exposición a riesgos hace que un evento inesperado —una enfermedad grave, un accidente o una sequía— pueda revertir años de esfuerzo. Por ello, la protección a través de seguros y soluciones de resiliencia climática es una pieza clave de nuestra respuesta integral.

En 2025, 251,427 emprendedores contaron con seguros voluntarios, lo que representa un avance importante en la construcción de una cultura de protección entre segmentos tradicionalmente excluidos del mercado asegurador. Entre ellos destaca el seguro oncológico indemnizatorio, cuya alta adopción entre los clientes vulnerables muestra tanto la percepción del riesgo como la utilidad real del producto para enfrentar uno de los eventos de salud más costosos y desestabilizadores para un hogar.

En el ámbito productivo, el Seguro Agrícola de Rendimiento, cofinanciado por el Estado, protegió los cultivos de más de 3,288 agricultores frente a choques climáticos. En un contexto de recurrencia de fenómenos como El Niño Costero y otros eventos extremos, documentados en los últimos años por los informes sobre la situación económica y social del país, contar con mecanismos de protección ex ante ayuda a amortiguar el impacto de pérdidas de cosecha que, de otro modo, podrían empujar a los hogares a la pobreza extrema o a la migración forzada.

Seguros y protección



Salud

37.954



Climático

87.041



Vida

107.519



Protección cuotas / tarjetas

63.345

Número de asegurados por tipo de seguro.

Con el objetivo de evaluar cómo los seguros respaldan a los emprendedores frente a imprevistos, se evaluó el potencial alcance de los siniestros para poder cubrir contingencias.

Las indemnizaciones de los seguros multiriesgo tienen buena cobertura en términos de indemnizaciones, sin embargo los seguros múltiple para los accidentes personales, agrícola y de vida no parece tener tan buen comportamiento. En cuanto al importe de las indemnizaciones, todos los seguros tienen buenos resultados aunque el tiempo de pago es extremadamente largo.

Las personas con mayor vulnerabilidad, aquellos que viven en entorno rural o los jóvenes (especialmente en el seguro agrícola), son los clientes que presentan mayor dificultad para que sus siniestros sean indemnizados.

Indemnizaciones de seguro voluntario

Producto	Estacional	% indemnizados	% excedentes	Tiempo de pago	Mediana indemn (ML)
Multi-riesgo	Sí	90 %	75 %	3 meses	3.800
Agrícola	Sí	60 %	90 %	4,5 meses	3.700
Salud	12 siniestros	-	-	-	-
Vida	NO	50 %	140 %	3 meses	9.000
Accidentes	NO	60 %	115 %	4,5 meses	7.000

Estacional: Si la serie presenta un comportamiento concreto en función del mes del año.

% Indemnizados: % de siniestros que finalmente acaban con una indemnización.

% Excedentes: Comparativa entre los excedentes mensuales y las indemnizaciones recibidas por los siniestros.

Tiempo de Pago: Tiempo transcurrido entre la fecha del siniestro y la fecha en la que se recibe el pago de la indemnización.

Digitalización

En paralelo, trabajamos para cerrar la brecha digital que deja fuera a muchos de nuestros emprendedores de los servicios financieros modernos.

La iniciativa de Agentes Confianza Satelitales permitió conectar a 5,738 personas en áreas remotas, acercando operaciones básicas de banca a comunidades con limitada infraestructura física. Asimismo, la implementación de la Huella de Voz (biometría) como alternativa de ciberseguridad inclusiva facilita el acceso a la banca digital para clientes con baja alfabetización digital o dificultades para gestionar contraseñas, reduciendo una barrera que en muchos casos era invisible, pero determinante. Esta apuesta responde a una realidad país en la que, pese al fuerte crecimiento de los canales digitales en zonas urbanas, persiste una brecha significativa en Sierra y Selva, especialmente entre las microempresas y los trabajadores informales.⁶

Inclusión digital

5.738

Agentes Confianza Satelitales

Personas alcanzadas por Agentes Confianza Satelitales, Esquinas Digitales y uso de Huella de Voz

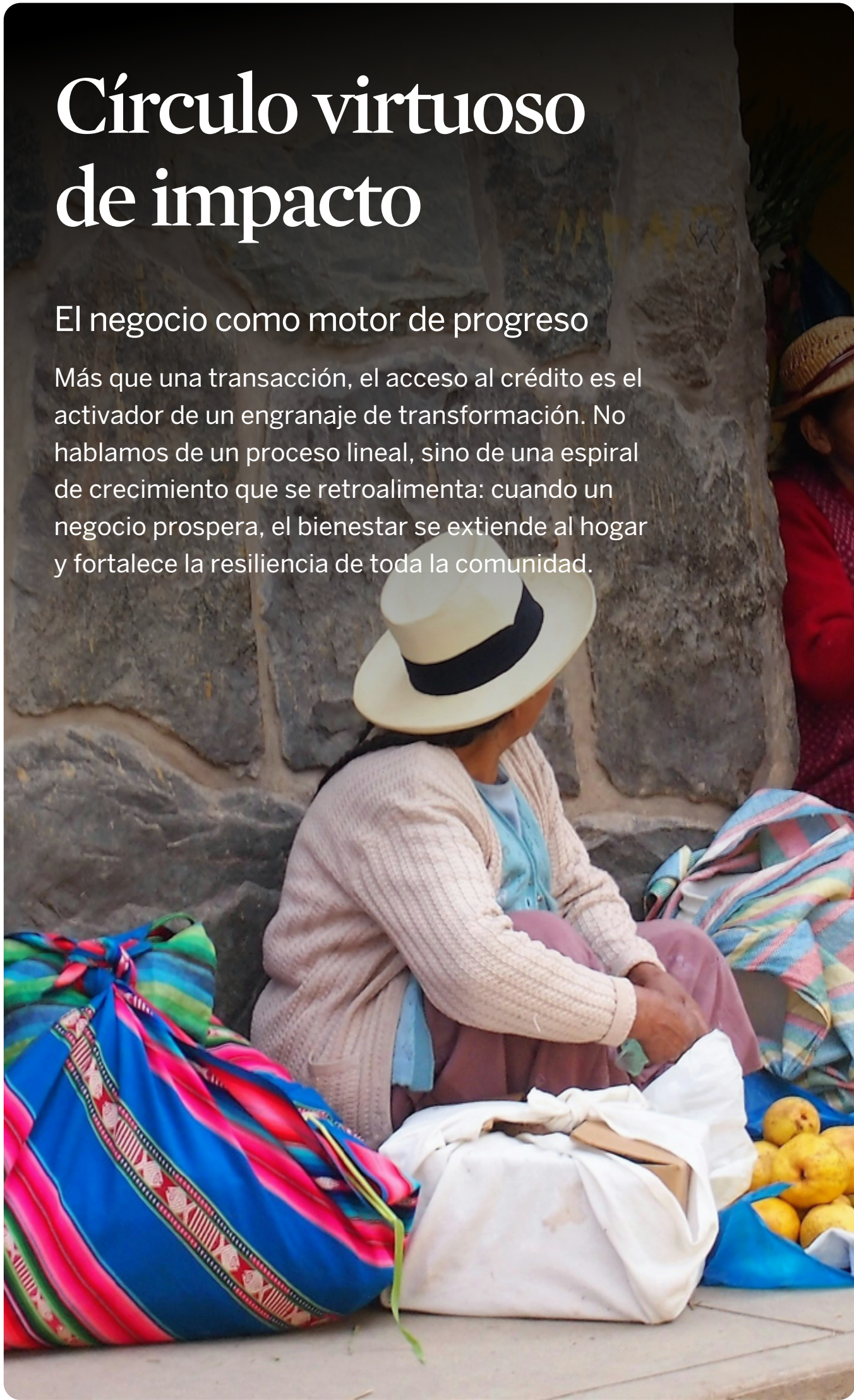


05 Impacto en los hogares

El impacto es la razón de ser en Financiera Confianza.

Acompañar a los emprendedores a lo largo del tiempo no solo mitiga su vulnerabilidad inicial, sino que se traduce en negocios que crecen, hogares que mejoran su renta y pueden, a su vez, invertir en el bienestar del hogar, en más empleo en las comunidades y, sobre todo, en una mayor capacidad de mirar al futuro con mayor seguridad.

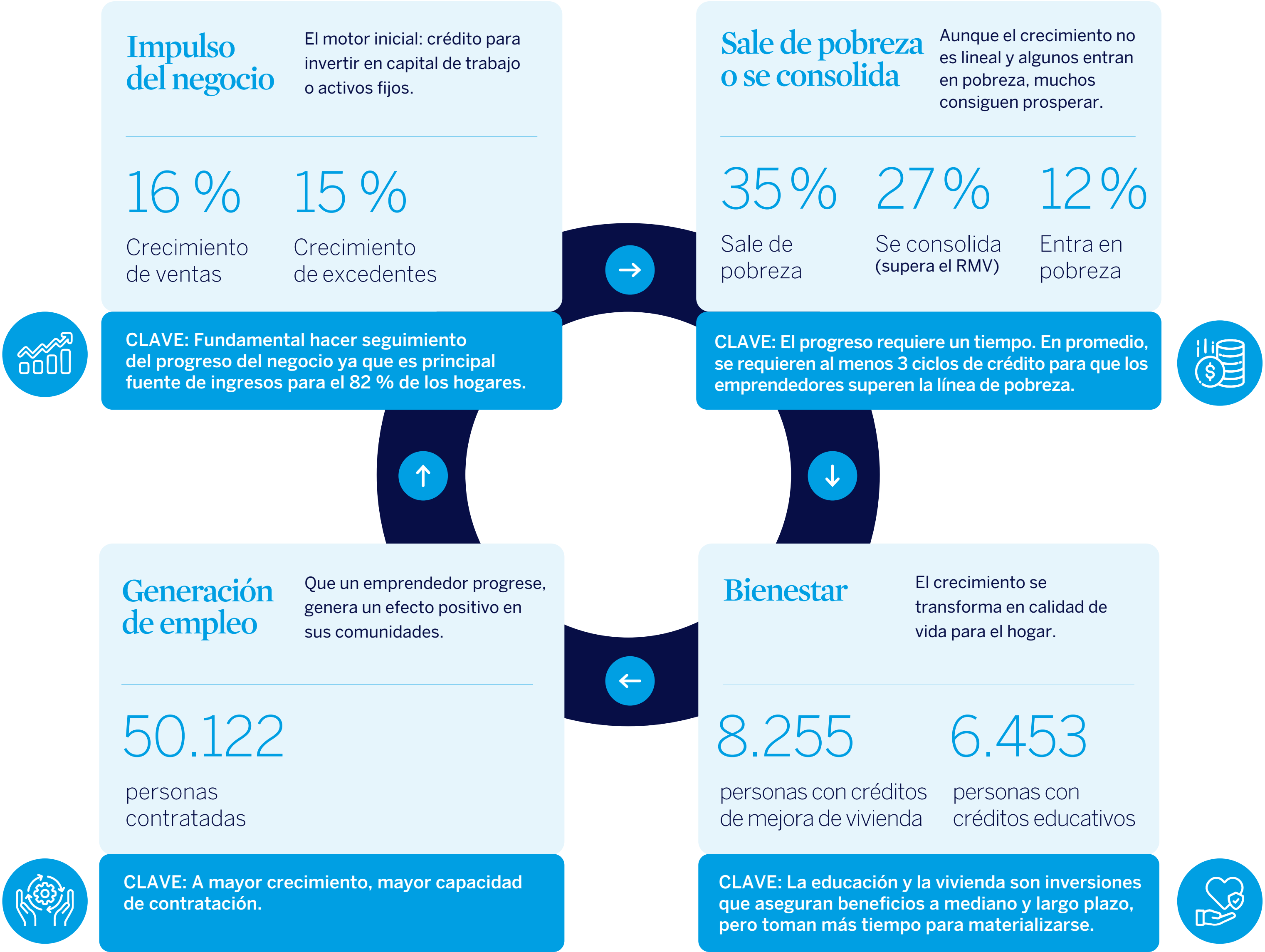




Círculo virtuoso de impacto

El negocio como motor de progreso

Más que una transacción, el acceso al crédito es el activador de un engranaje de transformación. No hablamos de un proceso lineal, sino de una espiral de crecimiento que se retroalimenta: cuando un negocio prospera, el bienestar se extiende al hogar y fortalece la resiliencia de toda la comunidad.



Crecimiento de los negocios

El desempeño de los negocios obedece, en muchos sentidos, al entorno macroeconómico. En promedio, las ventas de los emprendedores crecen un 16% anual y los excedentes lo hacen a un ritmo del 15% anual. Este diferencial refleja que no solo se incrementa la facturación, sino que los negocios logran mejorar, aunque sea de forma gradual, su margen operativo. Parte de ese excedente adicional se reinvierte en capital de trabajo, mejoras de infraestructura y ampliación de la oferta de productos, lo que ayuda a consolidar la actividad en el tiempo.

Aunque el camino del progreso no es lineal...

47% de los hogares atendidos por la entidad mejoró su renta
Respecto al año anterior.

35% de las personas que eran pobres al inicio de la relación dejan de serlo
Después de, al menos, dos años de acompañamiento.

Renta

Este crecimiento se traduce en una mejora tangible en la situación económica de los hogares. En 2025, el 53% de los hogares atendidos por la entidad mejoró su renta respecto al año anterior. En el caso de los clientes pobres, el avance es aún más relevante: el 41% de las personas que eran pobres al inicio de la relación dejan de serlo después de, al menos, dos años de acompañamiento. El crédito productivo, combinado la educación financiera, se convierte así en una palanca real de superación de la pobreza.

Riesgo de recaída

El camino del progreso no es lineal. Una parte de los emprendedores sigue enfrentando una alta volatilidad de ingresos, que puede hacerles entrar y salir de la pobreza según la temporada, el clima o la demanda local. Alrededor del 19 % de los clientes que han recibido al menos cinco créditos con Financiera Confianza presenta este patrón de inestabilidad, lo que muestra que, incluso con acompañamiento financiero, los shocks de ingresos siguen teniendo capacidad para afectar de forma importante el bienestar de los hogares.

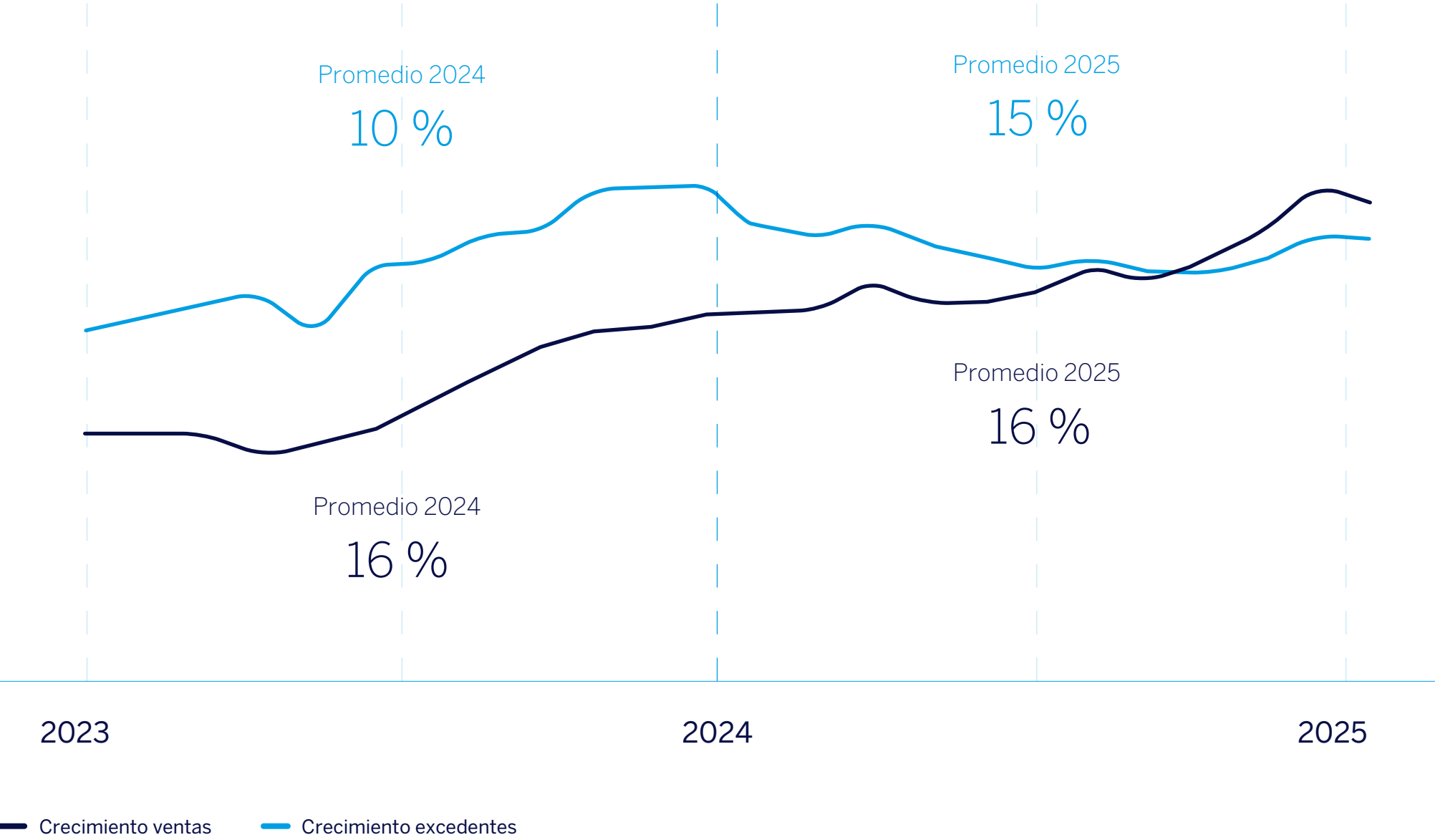
Consolidación

Entre los emprendedores que se sitúan por encima de la línea de pobreza, la probabilidad de volver a caer en ella es relativamente baja: alrededor del 10 % de los clientes no pobres cae en pobreza en el periodo observado. Este resultado indica que, para la mayoría, la relación con la entidad contribuye a consolidar los avances logrados, reducir el riesgo de retrocesos y dar más estabilidad a trayectorias que, de partida, eran muy frágiles.



Crecimiento de las ventas y excedentes N.º 20

Emprendedores de crédito que han renovado un crédito en cada período.
Tasas de crecimiento deflactadas¹⁰ (%)

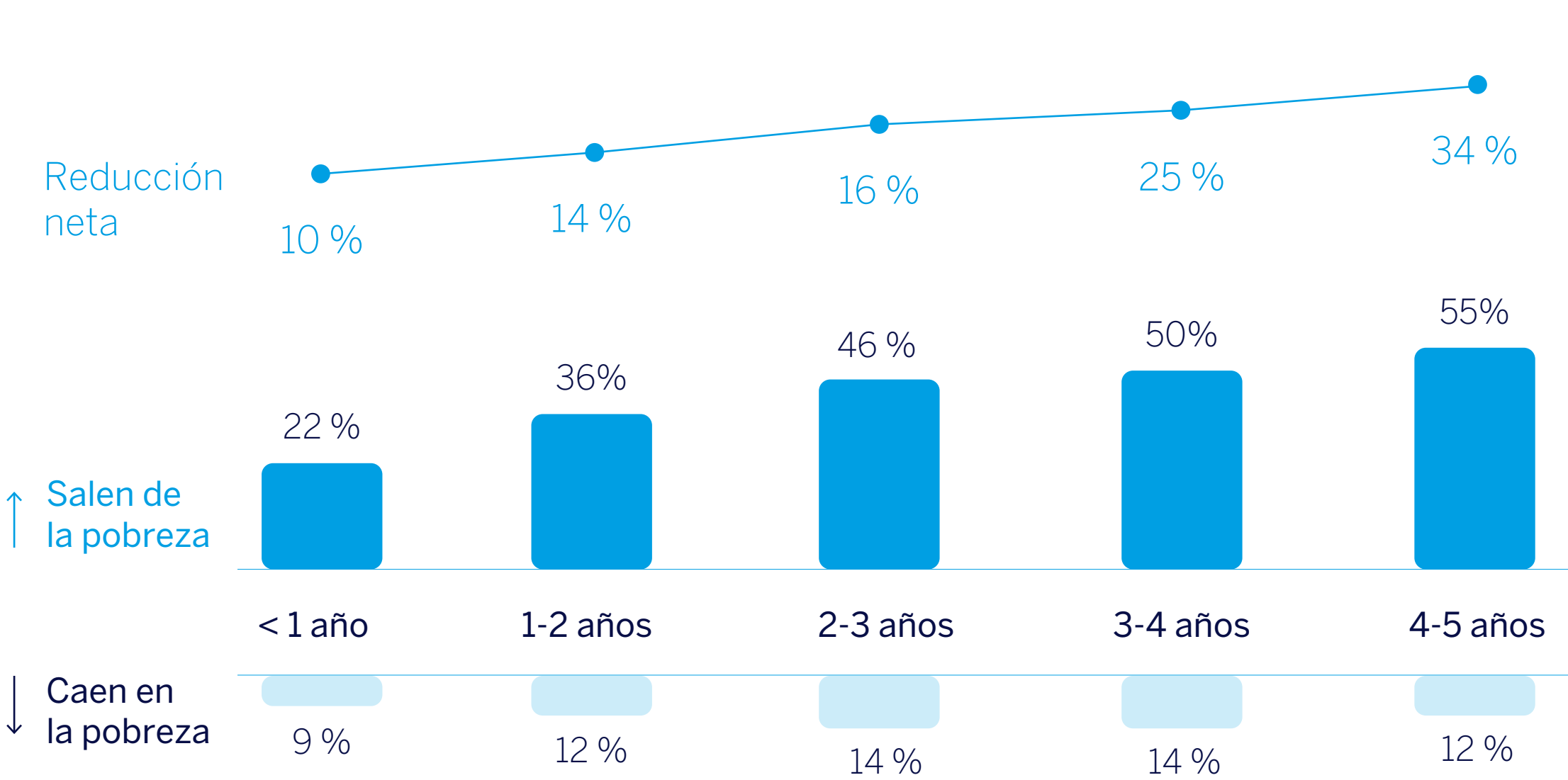


Emprendedores que han tenido al menos una renovación. Se compara su información financiera con la inmediatamente anterior. Se realiza el cálculo de las tasas de crecimiento anual compuesta (tcac) para cada uno de los emprendedores, excluyéndose los valores extremos del 5% superior y del 1% inferior tratados como outliers.

¹⁰ Tasas deflactadas. Se muestra el promedio anual de las series en 2024 y 2025.
* Se asume un plazo mínimo de 170 días para el cálculo del crecimiento en créditos de corto plazo.

Reducción del segmento de pobreza N.º 21

Emprendedores de crédito que han renovado un crédito en 2025



Se muestran los emprendedores renovados. Se excluye de la salida de la pobreza a aquellos emprendedores dados de baja por impago (castigados).
Salida de la pobreza: Emprendedores en la pobreza al inicio de su relación con la entidad (clasificados como extremadamente pobres o pobres) que han generado rentas por encima de la Línea de Pobreza. | Entrada en la pobreza: Emprendedores en no pobreza al inicio de su relación con la entidad (clasificados como vulnerables u otros), que han generado rentas por debajo de la Línea de Pobreza | Reducción neta: Número de clientes que salen de la pobreza - Número de clientes que entran en la pobreza; entre el número total de clientes pobres. El nivel de pobreza se evalúa en función de su situación de inicio (primer crédito con la entidad).

Renta relativa a la línea de pobreza, por cada ciclo de crédito

N.º 22

Emprendedores de crédito que han renovado un crédito en 2025

Con cada ciclo de crédito, mejora la renta relativa de los tres grupos (extremadamente pobres / pobres / vulnerables) y aumenta la estabilidad. Los vulnerables se mantienen claramente por encima de la línea de pobreza (suben de ~1,76 a ~2,36).



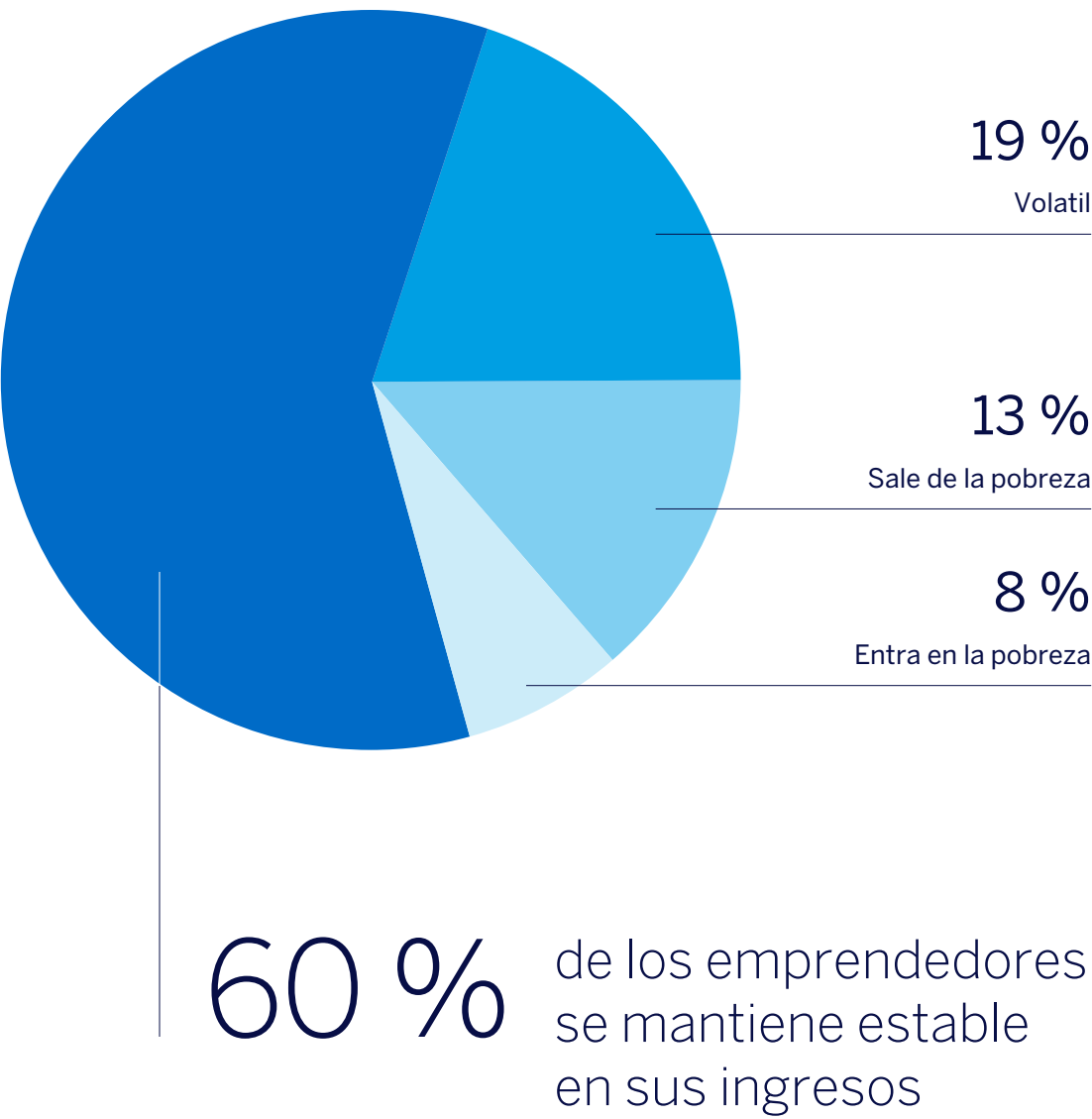
Se muestran los emprendedores atendidos durante 2024 y 2025 con crédito individual —clasificados según su situación inicial en el primer crédito— se exhibe el excedente per cápita en cada ciclo de crédito y en relación a la Línea de Pobreza oficial del país según el año de desembolso. La renta relativa toma valor 1 cuando es igual a la Línea de Pobreza.

Inestabilidad de ingresos

N.º 23

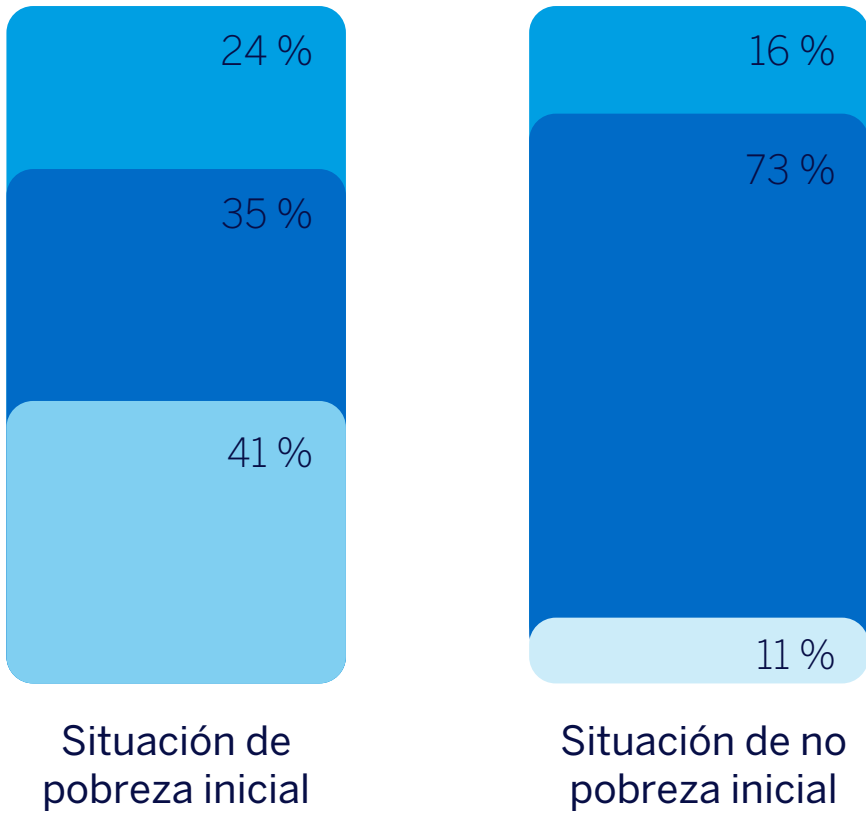
Emprendedores con más de cinco años de antigüedad (%)

Inestabilidad, por grado de vulnerabilidad



■ Mantiene segmento ■ Volatil ■ Sale de pobreza ■ Entra en pobreza

Segmentado por emprendedores que, al inicio de su relación con la entidad, generaban excedentes para cada miembro del hogar por debajo/por encima de la línea de pobreza. Muestra de emprendedores atendidos desde 2011 hasta 31.12.2025 que han tenido un mínimo de cinco desembolsos. Se analiza el número de veces que un cliente cruza la línea de pobreza (LP). Volátil: Cliente cuyos excedentes por cada miembro del hogar cruzan más de una vez la LP. Sale de la pobreza: Cliente pobre al inicio cuyos excedentes crecen por encima de la LP (y no se observa que vuelvan a disminuir). Entra en la pobreza: Cliente no-pobre al inicio cuyos excedentes caen por debajo de la LP (y no se observa que vuelvan a aumentar). Estable: Cliente que se mantiene en su situación de pobre (o no-pobre) a lo largo de los cinco desembolsos.



Consolidación de los emprendedores hacia una clase media emergente

El reto de los emprendedores es transformar excedentes puntuales en estabilidad financiera de largo plazo. Es decir, no se agota cuando un emprendedor cruza el umbral de la pobreza, sino cuando consigue la consolidación.

En 2025 se ha definido así un nuevo umbral para medir la calidad de este progreso donde se compara la renta del emprendedor con la Remuneración Mínima Vital (RMV), 2025 - 1,130 soles. Esta referencia nos permite evaluar no solo la supervivencia, sino la posición relativa de nuestros clientes frente a un ingreso formal de mercado.

El progreso es sustancialmente distinto por segmentos:

Segmento “Vulnerable” (En transición): Consiguen mantenerse encima del RMV mostrando así cierta estabilidad en su progreso. No obstante, en 2024, la renta media de este grupo se situaba justo al nivel del RMV, mientras que en 2025 disminuye y la renta media queda un 8% por debajo. Este avance es acumulativo: la mayoría de los clientes logra superar el RMV a partir del 5º ciclo de crédito. Además, este desempeño se ha retrasado (frente a emprendedores atendidos en 2024, que lo superaban tras el 3º crédito). Actualmente, el 27% de los clientes que iniciaron en vulnerabilidad ya operan por encima de este nivel de ingresos.

Segmento "Otros" (No pobres): Este grupo mantiene una posición sólida con excedentes que superan ampliamente la referencia de mercado. Sin embargo, se identifica una ligera presión sobre sus márgenes: el excedente sobre el RMV pasó del 122% en 2024 al 106% en 2025. Esto sugiere que, si bien están consolidados, enfrentan desafíos crecientes para mantener su nivel de competitividad y rentabilidad.

Se utiliza una nueva métrica de progreso: La Remuneración Mínima Vital, como referente de consolidación.

El reto de los emprendedores es transformar excedentes puntuales en estabilidad financiera de largo plazo. Es decir, no se agota cuando un emprendedor cruza el umbral de la pobreza, sino cuando consigue la consolidación.

Renta relativa al RMV N.º 24

Emprendedores de crédito que han renovado un crédito en 2025



Se muestran los emprendedores atendidos durante 2024 y 2025 con crédito individual —clasificados según su situación inicial en el primer crédito— se exhibe el excedente per cápita en cada ciclo de crédito y en relación al salario mínimo interprofesional (RMV) oficial del país según el año de desembolso. La renta relativa toma valor 1 cuando es igual al RMV.

↓

Respecto al dato de 2024 **31,7 %**

27,1 %

Cientes vulnerables que superan el RMV

↑

Respecto al dato de 2024 **16 %**

18,3 %

Cientes vulnerables que caen en pobreza

↓

Respecto al dato de 2024 **81,5 %**

77,5 %

Cientes otros que se mantienen encima del RMV

El progreso no es solo cruzar un umbral, sino construir una base lo suficientemente sólida para que los eventos externos no borren el esfuerzo de años de trabajo.

El análisis por antigüedad confirma una correlación directa entre el número de ciclos y la estabilidad. Los clientes que inician en vulnerabilidad su relación con la entidad consiguen superar la línea de RMV, y en consecuencia, salir de su estado de vulnerabilidad con mayor probabilidad cuanto mayor sea el número de créditos y el tiempo que hayan pasado vinculados a la entidad.

Por otro lado, la probabilidad de caída en pobreza de los clientes no pobres a lo largo del tiempo se mantiene estable, dato que demuestra el control que realiza la entidad del endeudamiento del cliente a lo largo de toda su vinculación.

Generación de empleo

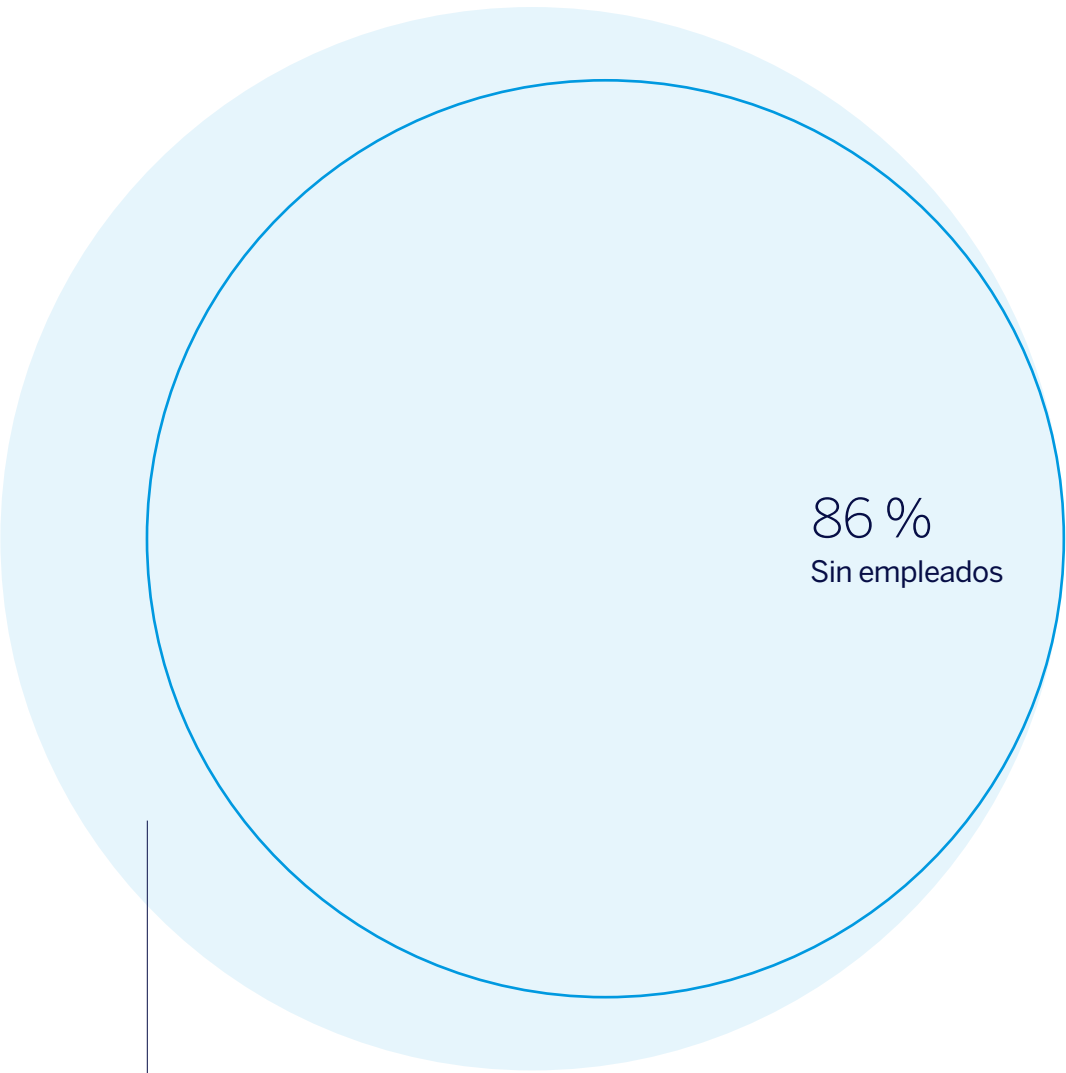
A medida que se consolidan los negocios, los propios emprendedores generan empleo: contribuyen a crear alrededor de 50.122 empleos. Cuanto más tiempo el emprendedor está vinculado a la entidad, en la medida que esta le ayuda a estabilizar y hacer crecer su negocio, también crece su capacidad para contratar. El 13% de los que lleva cuatro años con la entidad ya ha podido contratar personas.

Estos empleos, aunque de pequeña escala, son fundamentales en contextos donde las oportunidades laborales formales son escasas. Cada negocio que crece y contrata a otra persona multiplica el impacto del crédito más allá del hogar del emprendedor y contribuye a dinamizar la economía local.



Fuente de empleo N.º 24

Total emprendedores de crédito (%)



14 %

Contrata al menos un empleado

10 %

1 empleado

3 %

2-3 empleados

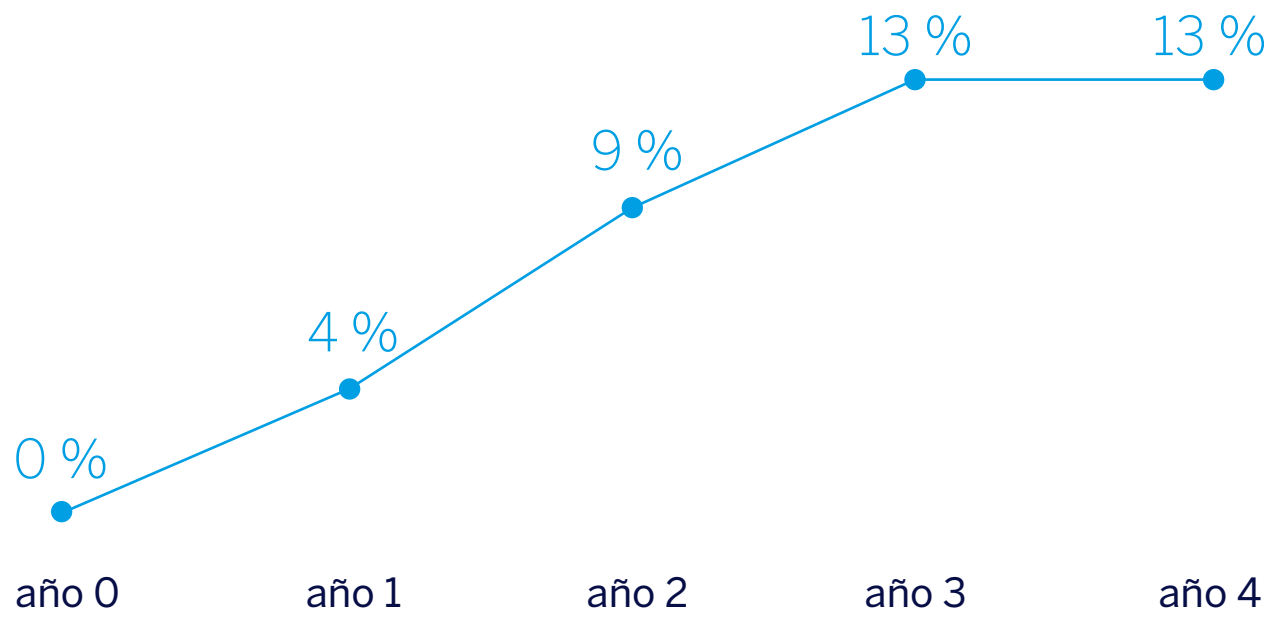
1 %

+ 4 empleados

Considera el número de empleados del negocio de los emprendedores con crédito vigente a 31.12.2025. No se realizan imputaciones de "missing".

Generación de empleo N.º 25

Total emprendedores de crédito (%)



Considera el aumento en el número de empleados del negocio sobre la situación inicial. Se muestran promedios de las cohortes (año de entrada) de 2022-2025.

Se demuestra que el impacto no es individual sino comunitario. La estabilidad del emprendedor se extiende de una forma casi orgánica.

Salud financiera

En los últimos años, Perú ha logrado avances significativos en materia de inclusión financiera, ampliando el acceso de la población a productos y servicios financieros formales.

Según datos preliminares del Global Findex 2024, alrededor de 59 % de los adultos peruanos (mayores de 15 años) tenía al menos una cuenta en una institución financiera formal o móvil en 2024. Esto representa un avance si se compara con años anteriores, aunque todavía está por debajo del promedio regional de América Latina y el Caribe y de la media mundial.

Este avance representa un paso relevante para mejorar la gestión económica de los hogares; sin embargo, el acceso por sí solo no garantiza una situación financiera sólida ni sostenible en el tiempo.

La salud financiera de los hogares atendidos por Financiera Confianza constituye un elemento clave para comprender su capacidad de gestionar el día a día, afrontar situaciones imprevistas y sostener su bienestar económico en el tiempo. En un contexto marcado por la volatilidad de los ingresos y la exposición recurrente a shocks económicos, analizar la salud financiera permite ir más allá del acceso a productos financieros y profundizar en la solidez real de las economías domésticas.

En este sentido, una buena salud financiera permite a los hogares no solo cubrir sus necesidades inmediatas, sino también responder ante eventos inesperados y planificar el futuro con mayor previsibilidad. Por el contrario, cuando el equilibrio financiero se apoya en colchones reducidos o en ingresos inestables, la capacidad de resiliencia se ve limitada, incluso en presencia de una gestión cotidiana adecuada.



La salud financiera es un elemento clave para el bienestar económico y la resiliencia de los hogares.

En este contexto, una buena salud financiera permite a los hogares gestionar mejor sus recursos, responder ante situaciones inesperadas y anticipar escenarios futuros, contribuyendo a una mejora sostenida de su bienestar económico y a una mayor resiliencia frente a riesgos. Analizar estas dimensiones de forma integrada resulta clave para identificar tanto los avances alcanzados como los principales retos que persisten.

61 %
tiene un presupuesto anual

22 %
consigue cumplir sus metas

¿Qué es la salud financiera?

- Financiera Confianza define la salud financiera como la capacidad de los hogares para:
- Gestionar sus finanzas en el presente, a través de una adecuada relación entre ingresos y gastos.
 - Afrontar imprevistos, mediante mecanismos de protección que permitan absorber imprevistos económicos.
 - Anticipar situaciones futuras, a través del ahorro, la acumulación de activos y la planificación financiera.

Esta definición está alineada con la establecida en el marco del G20 y publicada por The Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI), que define la salud financiera como:

“Un estado en el que las personas son capaces de manejar con solvencia sus necesidades y obligaciones financieras, pueden afrontar imprevistos, pueden perseguir aspiraciones, metas y aprovechar oportunidades, y se sienten seguras con respecto a su gestión financiera, teniendo en cuenta las circunstancias específicas del país.”

Esta definición fue respaldada por los Ministros de Finanzas y Gobernadores de los Bancos Centrales del G20. Las mediciones realizadas por Financiera Confianza se encuentran alineadas con la nota metodológica publicada por GPFI, si bien no tienen carácter exhaustivo.

¿Cómo se mide?

En línea con el planteamiento del Grupo FMBBVA, Financiera Confianza ha establecido una medición de la salud financiera basada en indicadores objetivos, que permite evaluar de forma rigurosa y comparable entre países la situación financiera de los hogares y su evolución en el tiempo. En contextos con menores niveles de digitalización, las encuestas constituyen una herramienta clave para medir la situación financiera.

Se realizó un total de 974 encuestas a través de la red de oficiales de crédito (margen de error 3% nivel de confianza 95%), utilizando una muestra representativa en perfil y cobertura nacional. Incluye exclusivamente a microemprendedores con crédito que no se encuentran en mora. La medición se estructura en torno a varios bloques que permiten capturar las principales dimensiones del bienestar financiero:

Gestión de ingresos y gastos del día a día
Capacidad de respuesta ante imprevistos
Nivel y suficiencia del ahorro y los activos
Endeudamiento y capacidad de pago
Uso de mecanismos financieros complementarios

El análisis conjunto de estos elementos permite identificar patrones de estabilidad y vulnerabilidad, así como áreas de oportunidad para reforzar el acompañamiento financiero de los hogares.

Índice de salud financiera

La salud financiera de los emprendedores ha mejorado según el indicador definido en 2024 en FMBBVA, donde el porcentaje de emprendedores que tienen un nivel saludable aumenta un 13%. El segundo nivel, expuesto, también aumenta un 1% en este último año.

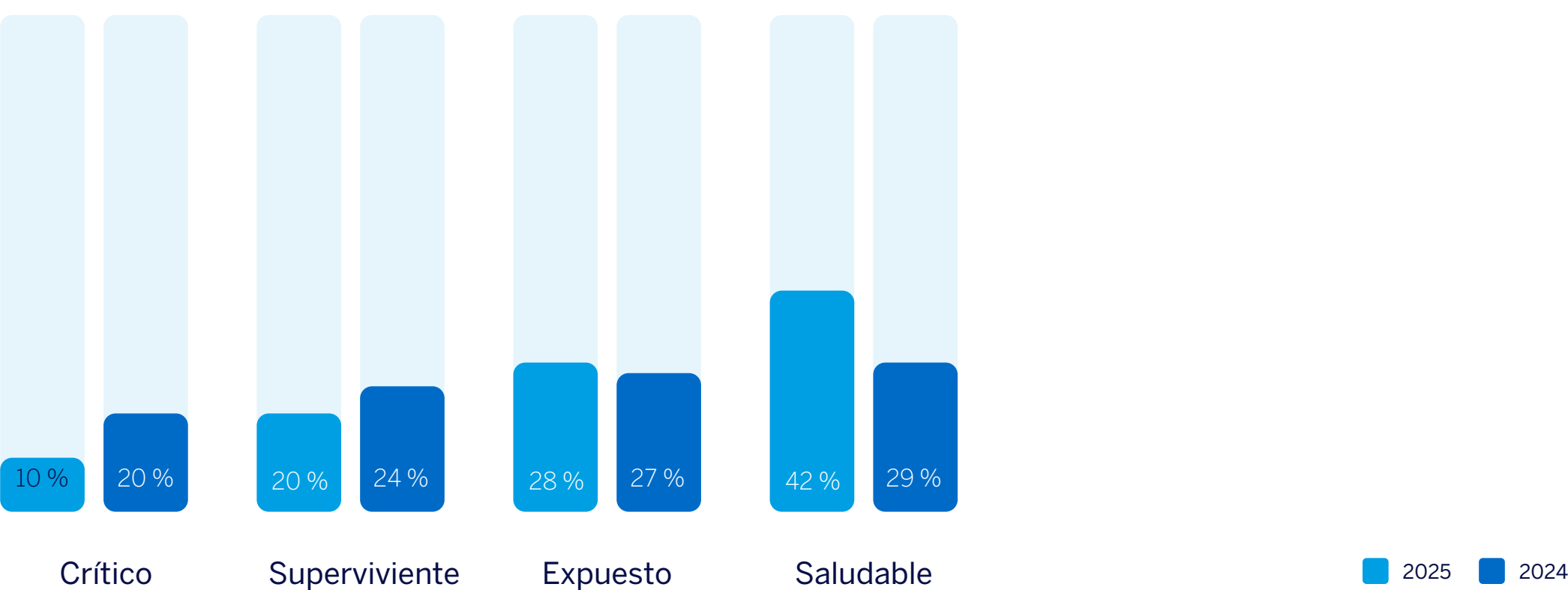
El análisis llevado a cabo tiene en cuenta aspectos como la evolución de los gastos, el ahorro y los bienes, comparando la situación actual con la evolución durante el último año. Otros hallazgos de interés son:

- Sólo 2 de cada 10 tienen más dificultades que el año anterior para cubrir los gastos.
- Hay un 4% más de emprendedores con ingresos estables que en 2024.
- Pese a que en términos generales la salud financiera mejora con respecto al año anterior, llama la atención que el número de emprendedores que aumenta su colchón de ahorro disminuye un 6%, si bien se incrementa en esta misma proporción el nº de encuestados que mantiene el colchón.

Pese a la situación favorable en términos de bienestar financiero, todavía queda un grupo de emprendedores con una situación más precaria.

Indicador de salud financiera N.º 26

Total emprendedores encuestados (%)



Saludable

Es capaz de gestionar su día a día con solvencia/holgura, manteniendo su nivel de ahorro y activos en al menos 7 meses.

Expuesto

Es capaz de gestionar su día a día sin dificultades y mantiene un nivel de ahorro y activos de al menos 1 meses.

Superviviente/ Frágil

Es capaz de gestionar su día a día sin dificultades pero no tiene nivel de activos o lo destruye. Tiene muchas dificultades (o incluso no llega) en gestionar en día a día, independientemente de su nivel de activos (Es equivalente a o bien no tiene ahorros o bien no es capaz de gestionar su día a día).

Crítico

Tiene dificultades en gestionar el día a día y no tiene colchón o lo ha destruido.

Gestión de ingresos y gastos

La gestión de los ingresos y gastos del día a día constituye uno de los pilares fundamentales de la salud financiera de los hogares ya que refleja su capacidad para cubrir necesidades básicas de forma sostenida y mantener la estabilidad en el corto plazo.

En el caso de los hogares atendidos por Financiera Confianza los resultados de 2025 muestran una situación mayoritariamente estable en la cobertura de los gastos cotidianos, aunque condicionada por la irregularidad de los ingresos.

En comparación con 2024, se observa una mejora notable en la cobertura de los gastos corrientes, consolidando una tendencia favorable en la gestión financiera cotidiana. **A menor nivel de vulnerabilidad, mejor gestión de gastos.**

No obstante, esta estabilidad convive con un patrón de ingresos marcado por la irregularidad a lo largo del año. Pese a que aumentan los hogares que cuentan con ingresos estables en relación a 2024, todavía hay un 43% que tienen ingresos inestables (obtienen la mayor parte de ingresos en un máximo de 9 meses al año). Además, solo en el 19% de los hogares de los clientes encuestados el negocio representa menos del 50% de los ingresos totales, lo que pone de manifiesto una concentración significativa de los ingresos en la actividad productiva. Esta concentración limita la previsibilidad financiera y condiciona la capacidad de planificación, incluso cuando el nivel medio de ingresos resulta suficiente para cubrir los gastos.

Aunque no siempre se traduce en dificultades inmediatas para cubrir los gastos, sí reduce el margen de maniobra del hogar y dificulta la construcción de colchones financieros suficientes, especialmente ante la ocurrencia de imprevistos.



La situación es estable para la mayoría de los hogares.



Pueden cubrir los gastos del día a día.
Declaran tener más dificultades para cubrir sus gastos que el año anterior.

98 %
cubre todos sus gastos

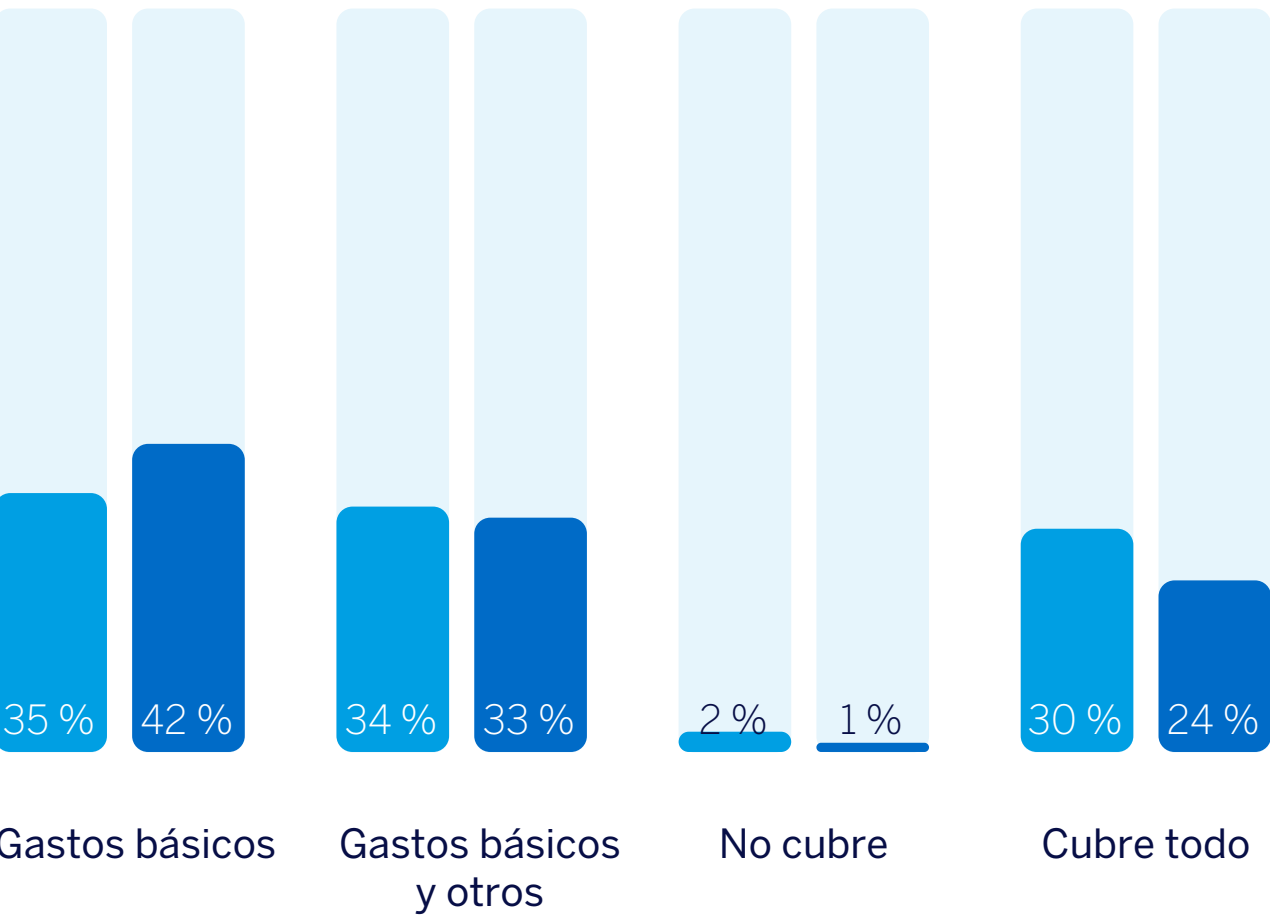
51 %
tiene más o las mismas dificultades para cubrir gastos

27 %
tiene ingresos inestables

Cobertura de gastos N.º 27

Total emprendedores encuestados (%)

98% cubre todos sus gastos

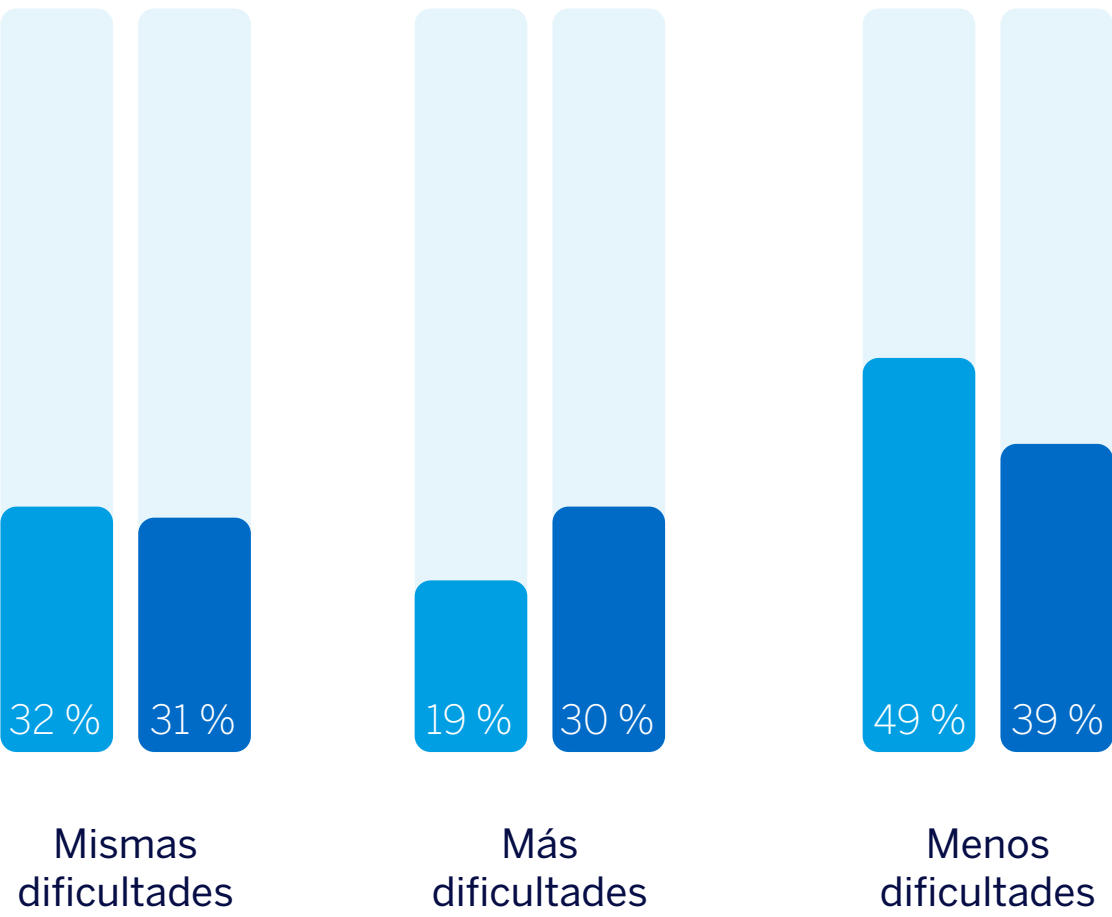


2025 2024

Evolución cobertura de gastos N.º 28

Total emprendedores encuestados (%)

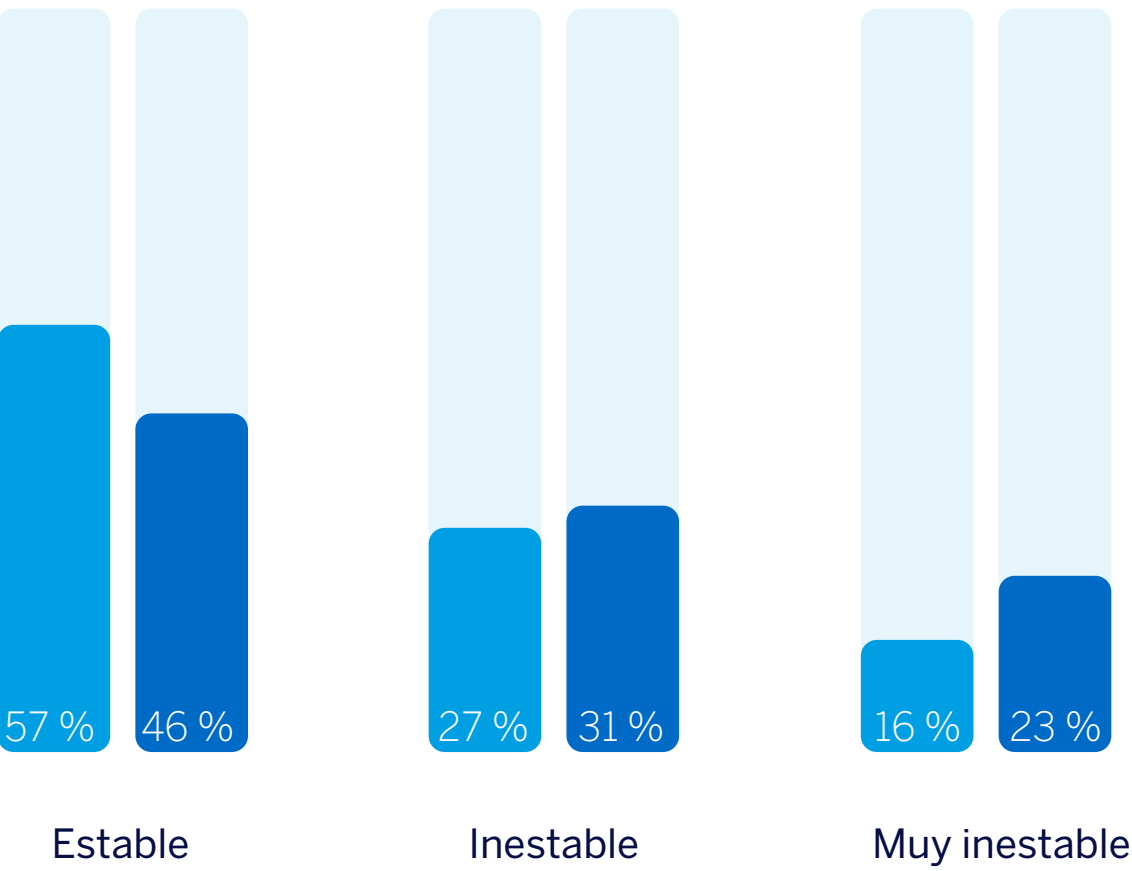
51% tiene más o las mismas dificultades para cubrir gastos



Inestabilidad de ingresos N.º 29

Total emprendedores encuestados (%)

27% tiene ingresos inestables



La estabilidad se define como la posibilidad de contar con ingresos todos los meses del año.
Inestables son aquellos hogares que ganan la mayor parte de ingresos en un máximo de 9 meses al año; muy inestables es un máximo de 6 meses.

Imprevistos

Los hogares que atiende Financiera Confianza están frecuentemente expuestos ante eventos inesperados que pueden comprometer la estabilidad económica de los hogares. Durante el último año, 4 de cada 10 emprendedores ha sufrido algún imprevisto económico.

La mayor parte declara haberlo podido resolverlos con relativa facilidad, lo que indica la existencia de mecanismos de protección y respuesta que amortiguan el impacto de estos eventos.

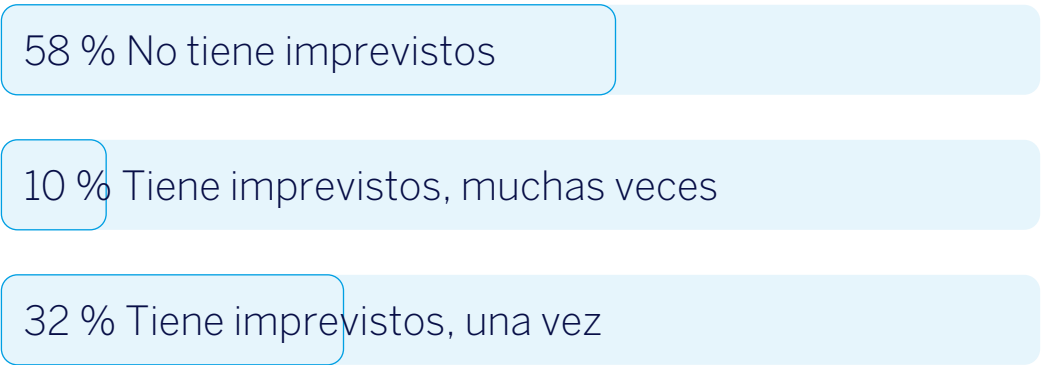
El ahorro o fondo de emergencia continúa siendo una de las principales herramientas para afrontar estas situaciones. No obstante, los datos muestran que los hogares recurren también con frecuencia a redes informales de apoyo, como familiares y amigos, lo que evidencia la existencia de mecanismos de apoyo relacional que complementan y, en algunos casos, sustituyen los instrumentos financieros formales.

Esta mayor dependencia de apoyos informales sugiere que, si bien los hogares logran resolver los imprevistos en muchos casos, lo hacen asumiendo costes adicionales o comprometiendo recursos futuros, especialmente cuando el nivel de ahorro disponible es limitado. La capacidad de respuesta ante imprevistos se encuentra así estrechamente vinculada al nivel de acumulación previa y a la regularidad de los ingresos.

Estos eventos, junto con su impacto económico y la limitada suficiencia del ahorro, pone el foco en la necesidad de ampliar la capacidad de absorción de los hogares, reforzando los mecanismos que permiten responder a eventos inesperados sin comprometer su estabilidad financiera.

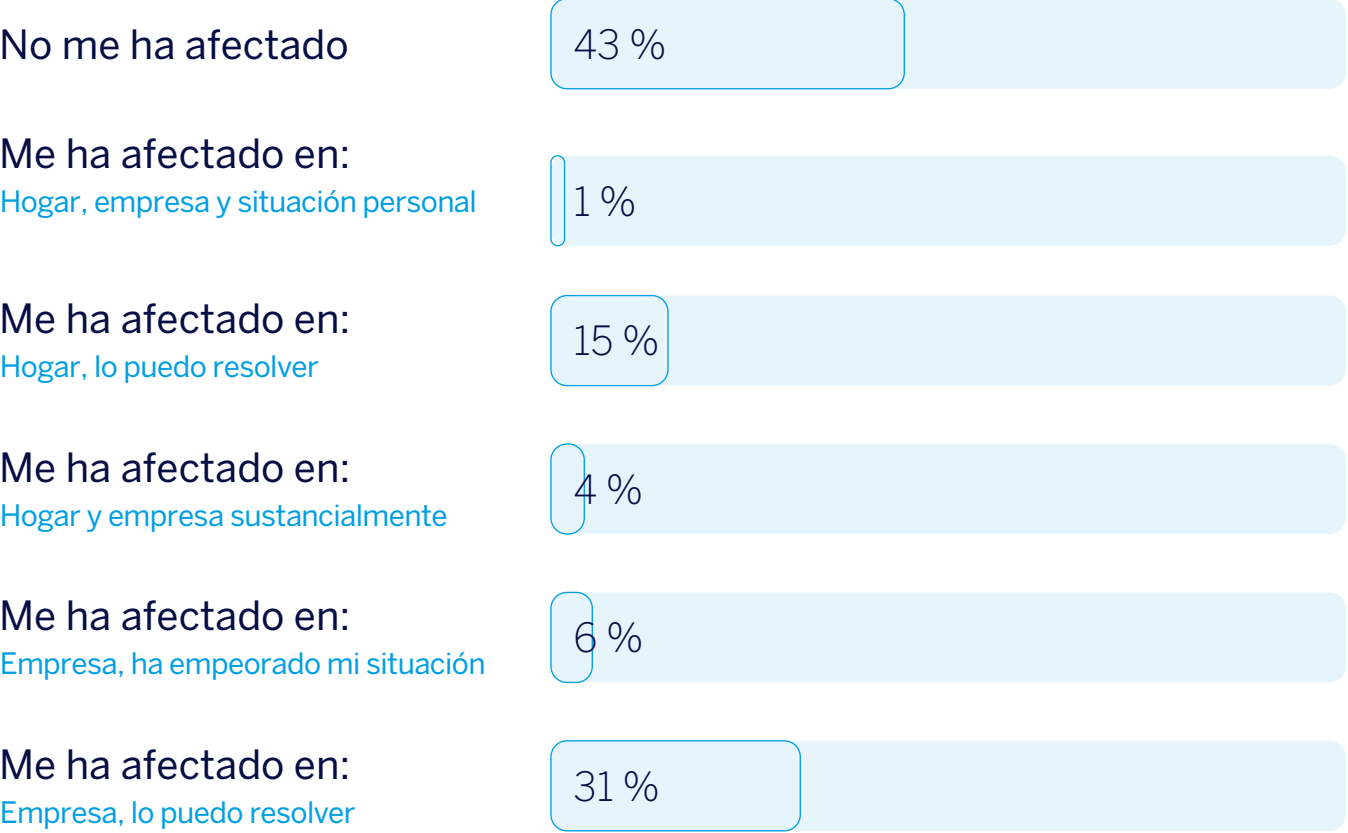
Nivel de imprevistos N.º 30

Total emprendedores encuestados (%)



Impacto de los imprevistos N.º 31

Total emprendedores encuestados (%)



Nivel de ahorro y activos

El nivel de ahorro y activos constituye una dimensión central de la salud financiera, al reflejar la capacidad de los hogares para acumular recursos, protegerse frente a riesgos y sostener su bienestar en el medio plazo.

A diferencia de la gestión cotidiana, basada en flujos, el ahorro y los activos representan el colchón que permite absorber tensiones cuando se producen shocks económicos.

No obstante, existen limitaciones en términos de suficiencia. A pesar del notable aumento en relación con 2024, la capacidad de los hogares para afrontar periodos prolongados sin ingresos sigue siendo limitada: únicamente el 36% podría mantenerse durante más de seis meses con los ahorros disponibles. Esta realidad pone de relieve que, aunque una parte relevante de la población declara ahorrar, el volumen de recursos acumulados continúa siendo insuficiente para una proporción significativa de hogares frente a situaciones de dificultad económica sostenida.

Este comportamiento sugiere una gestión prudente del ahorro y un esfuerzo consciente por preservarlo, incluso en un entorno caracterizado por la ocurrencia de imprevistos.

A cambio, consolidan una mayor estabilidad patrimonial: 9 de cada 10 tienen bienes. Además, la evolución interanual es favorable, ahora el nivel de bienes disminuye solo para un 4%, lo que indica que, pese a la presión derivada de imprevistos, no se observa un proceso generalizado de descapitalización. Los clientes más vulnerables presentan más dificultades para mantener su nivel de bienes.

Este patrón sugiere que los activos actúan como una segunda línea de defensa frente a tensiones económicas, especialmente cuando el ahorro líquido resulta insuficiente. Sin embargo, su menor liquidez limita su capacidad de respuesta inmediata, por lo que no sustituyen plenamente la necesidad de reforzar el ahorro disponible.

De hecho los hogares tienen preferencia por la inversión y en 2025, se invierte en mayor medida en bienes vinculados al negocio que en bienes del hogar. El préstamo formal y el ahorro son las principales herramientas para invertir.



En 2025, los resultados muestran una situación globalmente positiva en términos de ahorro.

De los hogares:

85 %

cuenta con algún tipo de ahorro

Esto confirma una amplia adopción de esta práctica.

Entre los ahorradores:

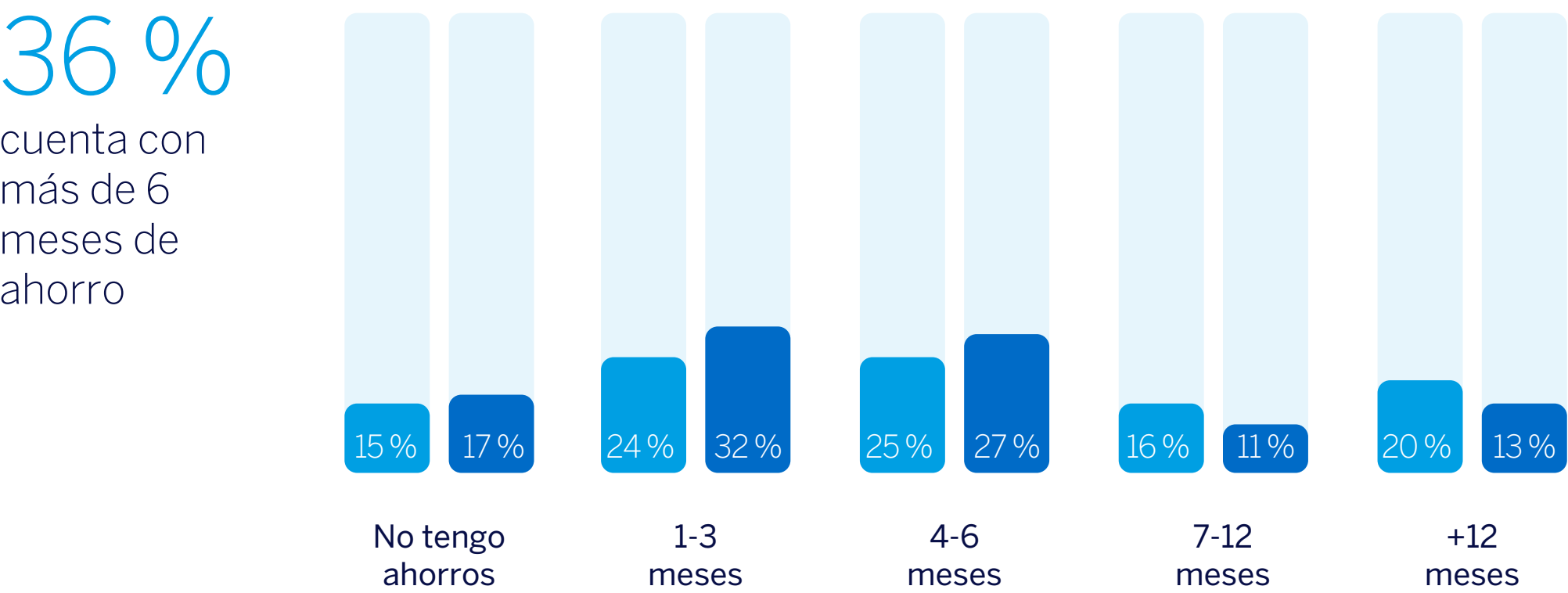
8/10

han aumentado o mantenido su colchón

Esto evidencia un interés sostenido por preservar o reforzar su capacidad de protección financiera.

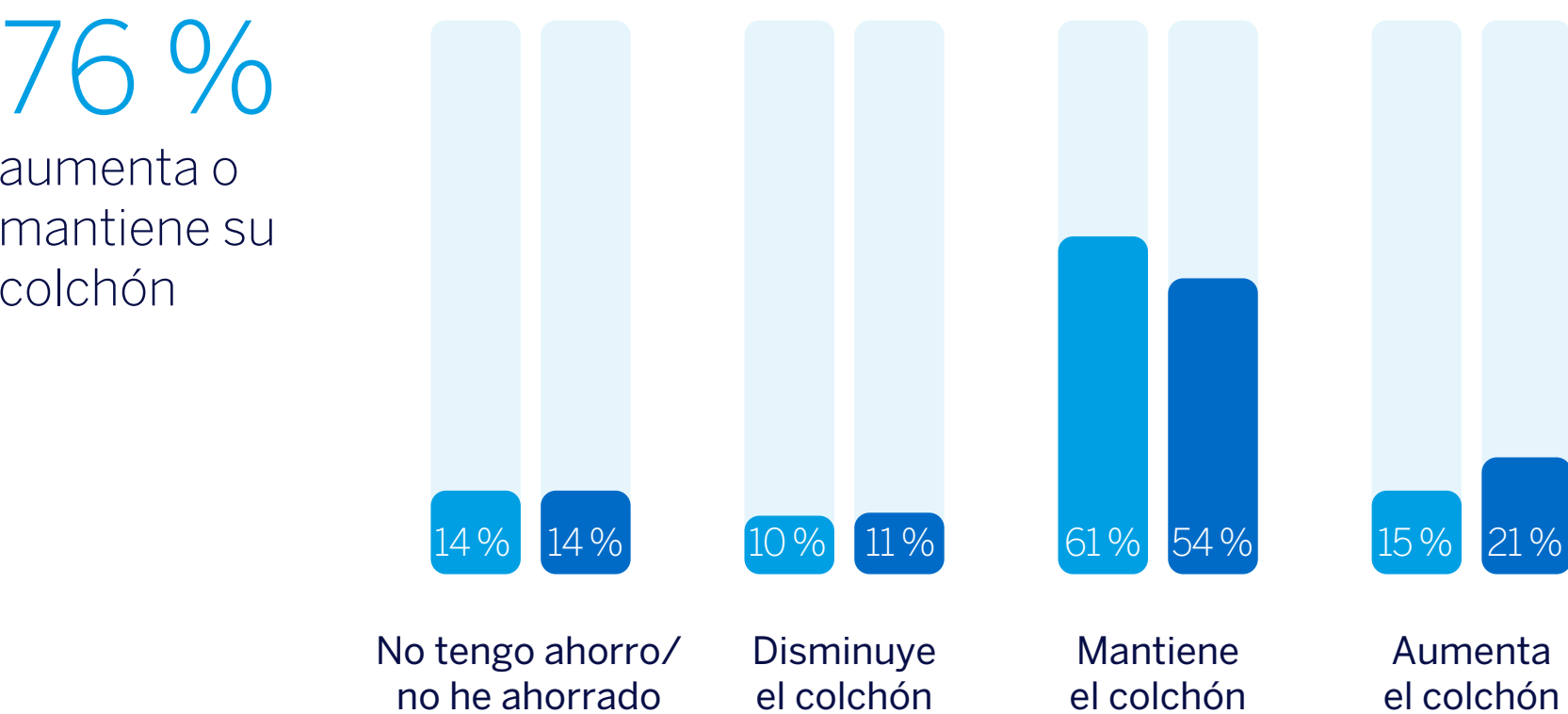
Nivel de ahorro N.º 32

Total emprendedores encuestados (%)



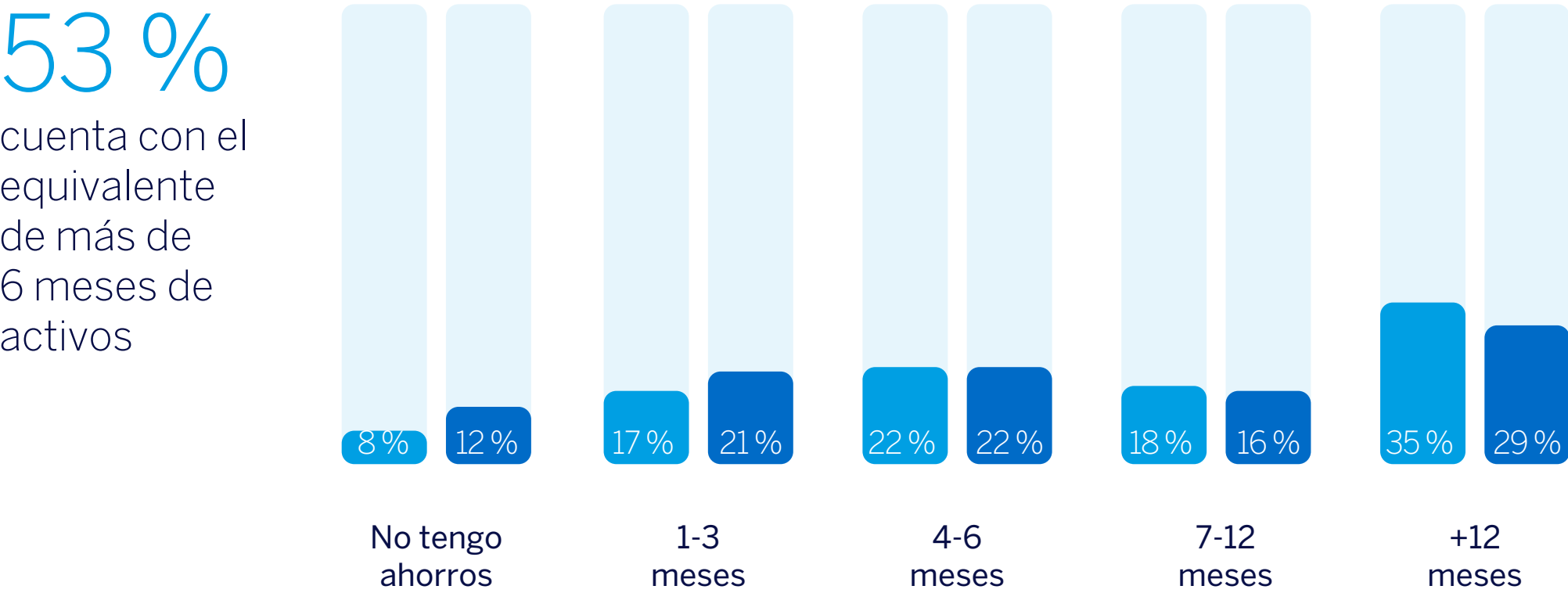
Evolución de ahorro N.º 34

Total emprendedores encuestados (%)



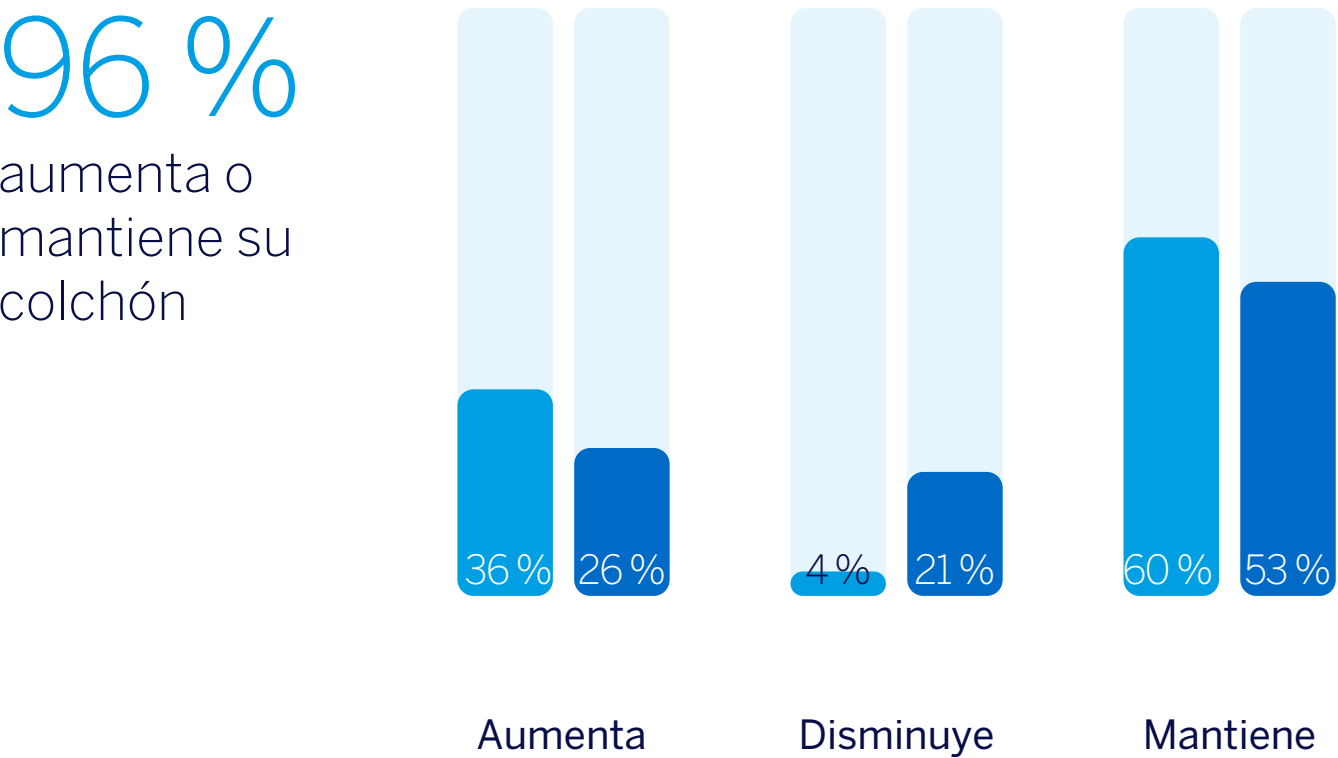
Nivel de bienes y activos N.º 33

Total emprendedores encuestados (%)



Evolución de bienes y activos N.º 35

Total emprendedores encuestados (%)



2025 2024

Endeudamiento

Dado que el préstamo es la principal herramienta para invertir, resulta fundamental seguir de cerca el nivel de endeudamiento de los hogares, ya que puede actuar tanto como un mecanismo de impulso económico como una fuente de presión financiera, dependiendo de su magnitud, finalidad y capacidad de repago.

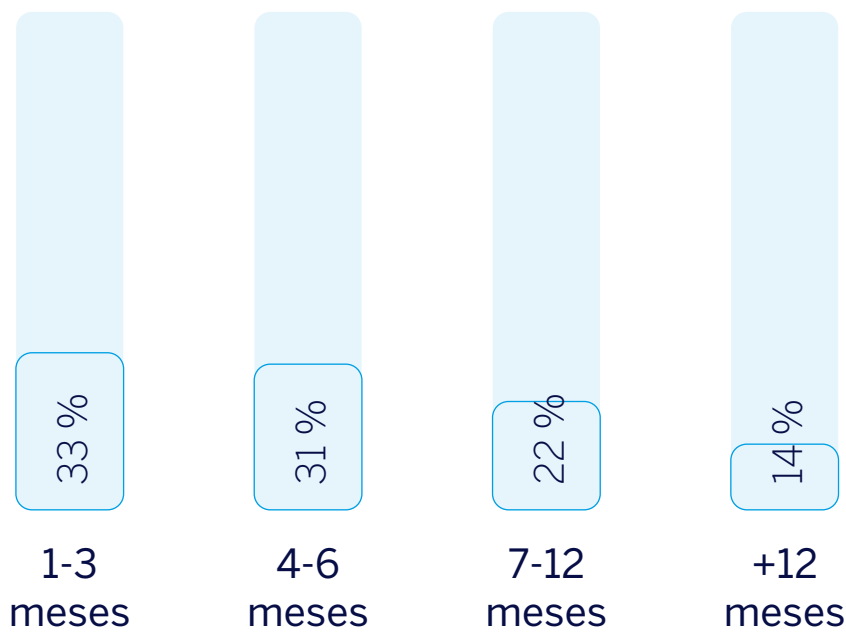
Para la mayoría de los hogares la deuda representa menos de seis meses de ingresos o ventas, lo que sugiere un nivel de endeudamiento moderado.

No obstante, el impacto económico de la deuda no es homogéneo. Solo un 11 % de los hogares declara que la deuda ha tenido un impacto elevado en la mejora de sus ingresos o ventas, lo que indica que, en la mayoría de los casos, la deuda cumple una función más defensiva o de sostenimiento, que de expansión económica.

Así, la deuda actúa, en muchos casos, como mecanismo complementario al ahorro y a los activos, especialmente cuando estos resultan insuficientes para cubrir determinadas necesidades. Sin embargo, cuando la carga financiera es elevada, la deuda puede convertirse en un factor de riesgo que erosiona la estabilidad lograda a través de una buena gestión del día a día y de la acumulación de recursos.

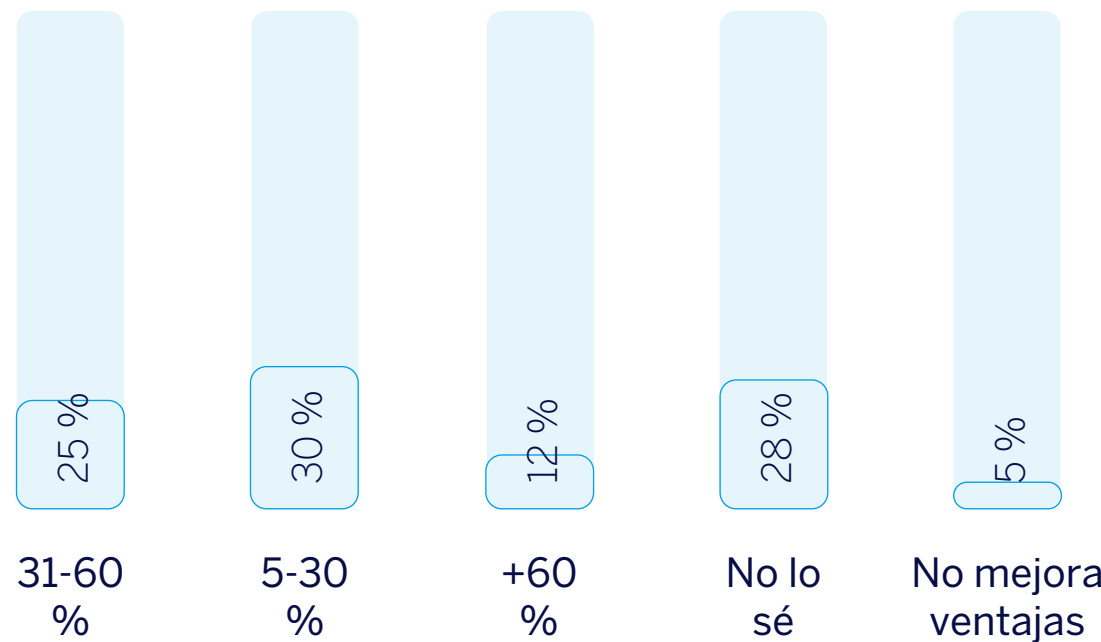
Nivel de deuda N.º 37

Total emprendedores encuestados (%)



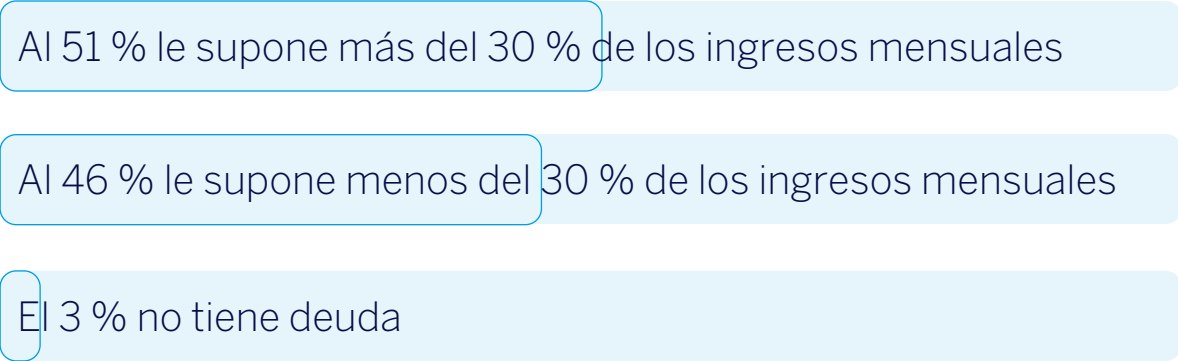
Impacto de deuda N.º 38

Total emprendedores encuestados (%)



Peso de la cuota sobre los ingresos N.º 39

Total emprendedores encuestados (%)



La deuda es en general, moderada, pero representa un factor de riesgo para quienes destinan gran parte de sus ingresos al servicio de la misma.

Conclusión

En conjunto, los resultados de 2025 muestran una mejora clara en la salud financiera de los hogares atendidos por Financiera Confianza, especialmente en lo relativo a la gestión cotidiana de ingresos y gastos y a la capacidad para cubrir las necesidades básicas.

Esta mayor estabilidad en el corto plazo, más acentuada incluso entre los hogares con menor nivel de vulnerabilidad, evidencia una gestión financiera prudente y adaptativa. Sin embargo, dicha estabilidad sigue estando condicionada por la elevada irregularidad y concentración de los ingresos en la actividad productiva, lo que limita la previsibilidad y reduce el margen de maniobra ante cambios o shocks económicos.

Aunque la mayoría de los hogares logra afrontar imprevistos y mantiene algún nivel de ahorro y activos, persisten debilidades estructurales en términos de suficiencia del colchón financiero y liquidez disponible. El ahorro, si bien extendido, resulta insuficiente para una parte relevante de los hogares frente a periodos prolongados sin ingresos, lo que explica la recurrencia a redes informales de apoyo y a la deuda como mecanismos complementarios. A su vez, el endeudamiento se mantiene mayoritariamente en niveles moderados, pero su peso sobre los ingresos supone una fuente potencial de vulnerabilidad para un número significativo de hogares.

En este contexto, el principal desafío no reside tanto en la gestión diaria, que muestra avances consistentes, sino en reforzar la resiliencia financiera a medio plazo. Diversificar y estabilizar las fuentes de ingresos, aumentar la suficiencia del ahorro y asegurar que la deuda sea compatible con la capacidad de pago resultan claves para consolidar los avances observados y reducir la exposición de los hogares a la vulnerabilidad financiera ante imprevistos futuros.



David y su vocación por el mundo rural

David Abollaneda nació en la comunidad peruana de Andahuaylas, una zona rural rodeada de cultivos y ganado. Como el mayor de cinco hermanos e hijo de agricultores, decidió estudiar la carrera de Ingeniería Agronómica convencido de que la educación era el camino para generar mejores oportunidades.

Descubre más historias en nuestra web

“Detrás de cada crédito hay familias que mejoran su calidad de vida.”

Tras terminar los estudios, David comenzó su trayectoria profesional en Financiera Confianza, entidad de la FMBBVA, con la ilusión de ofrecer mejores oportunidades a su familia y contribuir al desarrollo económico de los agricultores de su región. Les visita periódicamente en sus fincas y cultivos para ver cómo progresan y ofrecerles los productos y servicios que mejoren el rendimiento de sus explotaciones agrarias y las hagan más resilientes al cambio climático y más sostenibles.

Su valor en Financiera Confianza

En los más de 12 años que lleva trabajando en Financiera Confianza ha ascendido hasta el nivel más alto para los asesores y ha consolidado a la entidad como pionera en el sector agrícola de la región. David ha demostrado que los microcréditos son la mejor herramienta para que el agricultor amplíe sus terrenos y mejore su producción. Su formación como ingeniero agrónomo le ha permitido ayudar a los emprendedores con conocimiento experto sobre su realidad y sus necesidades.

El impacto en su vida

David es padre de una niña de ocho años, a quien le transmite el respeto por sus raíces y el valor del trabajo en el campo. Con frecuencia viaja con ella a las comunidades de los emprendedores para que conozca de cerca el esfuerzo de los agricultores y entienda la importancia de servir a los demás.

Además de consolidar su posición en la entidad, ha mejorado la calidad de vida de su familia. Hoy, al mirar su trayectoria, reconoce cuánto ha crecido personal y profesionalmente.

Madeleine y la fuerza de la perseverancia

La emprendedora peruana Madeleine Milagros Sotacuro lleva casi dos décadas dirigiendo su negocio de lencería en la comunidad de Alto Trujillo mientras se hace cargo ella sola de sus cuatro hijos, su mayor orgullo.

Descubre más historias en nuestra web

Quiere convertir su negocio en una empresa mayorista de lencería, mejor posicionada y reconocida.

Comenzó con un pequeño puesto en el mercado ambulante de Corazón de Jesús. Con unos recursos muy limitados, pero gracias a su esfuerzo y perseverancia ahora es independiente gracias a sus habilidades para la venta. Es una emprendedora respetada en su ciudad y tiene tres tiendas.

La ayuda de Financiera Confianza

En los últimos años ha recibido el apoyo de la entidad de la FMBBVA Financiera Confianza, con la que ha gestionado más de 12 créditos. Su asesor ha sido testigo de su progreso y ha visto cómo su evolución constante le ha permitido expandir su negocio y mejorar su vivienda.

El impacto en su vida

Con este proceso de inclusión financiera Madeleine ha profesionalizado la gestión de su negocio para llegar más lejos. Actualmente trabaja en la digitalización de su marca a través de redes sociales como TikTok e Instagram. Además, cuenta con el apoyo de su hijo menor, Franco, que le acompaña en la tienda y contribuye a fortalecer el emprendimiento familiar. Juntos continúan trabajando con la visión de seguir creciendo.

Tras más de 18 años de emprendimiento, Madeleine ha demostrado que, con un acompañamiento personalizado y adaptado a sus necesidades, es posible reescribir el destino de toda una familia.

06 ESG

En Financiera Confianza estamos comprometidos con el desarrollo económico sostenible e inclusivo.

La gestión de los aspectos de la sostenibilidad constituye una de nuestras prioridades, y para ello contamos con un marco de indicadores ASG (o ESG) a partir del cual se desarrolla el plan estratégico.

Este modelo está centrado en los emprendedores con los que trabaja la entidad, quienes son la esencia de nuestro propósito, y aborda la dimensión social, medioambiental y de gobierno, recogiendo entre sus principios las líneas estratégicas del Grupo FMBBVA.

La visión de sostenibilidad está basada en servir a poblaciones desatendidas en situaciones de vulnerabilidad y excluidas de sistemas básicos como el financiero. Con esta visión, se les intenta dotar de herramientas financieras y no-financieras con tal de mejorar su situación de una forma transversal, sostenida en el tiempo y reconociendo la complejidad de su entorno y los obstáculos a los que se enfrentan.

Este objetivo incluye la protección y reparación del entorno natural más allá de la mitigación de los efectos de la crisis climática y abarca a todos nuestros grupos de interés (emprendedores, empleados, proveedores). Nuestro compromiso se sella con un sólido cuerpo de gobierno en todas nuestras instituciones.

Es por tanto el marco para diseñar las iniciativas que permitirán reducir las diferencias de ingresos, las múltiples brechas sociales y, sobre todo, poner a disposición de las poblaciones vulnerables herramientas para mejorar su resiliencia financiera a medio plazo de cara a potenciar su desarrollo. Todo ello, cuidando los recursos, los colaboradores y el buen gobierno.

Nuestro modelo ESG

El modelo ESG refleja los retos a resolver de una forma integral y alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030. Es decir, reconociendo las múltiples dimensiones a las que se enfrentan los emprendedores y cómo éstos están apoyados por una sólida red de colaboradores con una robusta gestión de recursos que respetan el medioambiente.

Entre los factores sociales, la Fundación no sólo aspira a mitigar los factores de exclusión financiera y social, sino, en positivo, se hace un seguimiento del desempeño de los emprendedores que sirve – en su negocio, salud financiera y bienestar.

Se trata de reducir sus brechas de ingresos, de vivienda, de educación y salud para mejorar su resiliencia y, con ello, sus probabilidades de salir adelante de una forma sostenida. Incluye por tanto, la resiliencia de los más vulnerables al cambio climático, el mejorar su interacción con el medio ambiente y sus condiciones de vida.

El alcance social se refiere también a los impactos en los empleados, las condiciones para su inclusión laboral y la implementación de prácticas y estándares de trabajo seguros y generadores de bienestar.

Los factores ambientales comprenden medidas para proteger y minimizar el impacto en el entorno y los esfuerzos por conservar los recursos. Algunos ejemplos son la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero, el cumplimiento de las regulaciones gubernamentales sobre contaminación, la conservación y manejo de los recursos a través de la gestión del agua y los residuos, además de las prácticas de ahorro de energía.

Más allá de la mitigación de los riesgos ambientales, es necesario anticiparse a ellos, especialmente los relacionados con el cambio climático que ponen en riesgo a las poblaciones que viven en condiciones precarias. Partiendo de la medición de vulnerabilidad climática por zonas (mapas climáticos) el objetivo es establecer un índice de vulnerabilidad climática común a todos los países.

El modelo de gobernanza del Grupo FMBBVA apuesta por el largo plazo, con altos estándares éticos, y que alinea los intereses de todos los grupos de interés involucrados.

Así mismo, la incorporación del modelo ESG en nuestras entidades debe alinearse a los estándares y regulación en materia de sostenibilidad de cada país, entendiendo la diversidad y diferentes estados de maduración en esta materia, para lograr un mayor impacto en las comunidades y satisfacer las expectativas de los grupos de interés. En particular, está alineada con los estándares GRI, SASB y TCFD, si bien al utilizar el marco ESG se ha adaptado la metodología de manera que permite la comparación en todos los países del Grupo FMBBVA.



Indicadores ESG Medioambiente

Métrica	Medidas	2023	2024	2025
Acceso a mecanismos de protección y adaptación ante los efectos del cambio climático (GRI 413: 103-1, 103-2, 103-3)				
Seguros ambientales	Nº de clientes que han contratado un producto en el año.	136.048	112.231	87.041
Financiación para la adaptación	Clientes vigentes	0	7.661	5.613
Financiación para la adaptación				
Financiación para la mitigación	Nº de clientes que han contratado un producto en el año.	0	5	16
Otros fines de sostenibilidad	Nº de clientes que han contratado un producto en el año.	10.506	5.720	8.199
Financiación para potenciar la economía circular	Nº de personas (clientes y no clientes) formadas en el año.	33	201	357
Gestión eficiente y sostenible de los activos naturales				
Energía consumida	Kwh	2.099.188	2.056.112	1,883,789.23
Agua consumida	m3	62.979	47.451	30,715.55
Papel	Kg	40.807	35.511	31,905.82
Reducción de nuestra huella de carbono				
Emisiones generadas	TnCo2	725	645	639
	KgCO2 / empleados	0,262	0,241	0,235
Alcance 1	TnCo2	180	178	175
Alcance 2	TnCo2	391	383	350
· Market-based	TnCo2	391	383	350
· Location-based	TnCo2	-	-	-
Alcance 3	TnCo2	154	84	114
· Viajes de negocio	TnCo2	154	84	114

Indicadores ESG Social | Cliente

Métrica	2023	2024	2025
Foco en personas pobres, vulnerables, excluidas y con carencias multidimensionales			
Cientes totales	724.610	734.481	758.980
Cientes con crédito	285.247	269.147	259.715
Pobres económicamente	22 %	28 %	29 %
Vulnerables económicamente	66 %	69 %	69 %
Mujeres	57 %	59 %	61 %
Rurales	31 %	31 %	31 %
Con niveles de educación bajos	14 %	14 %	12 %
Migrantes o desplazados	1.497	7.102	7.424
Cientes en pobreza multidimensional	-	18 %	14 %
Exclusivos	40 %	39 %	36 %
Clientes nuevos			
Cientes de crédito nuevos	127.525	103.002	106.089
Vulnerabilidad	74 %	77 %	78 %
Pobreza	31 %	39 %	39 %
Rural	26 %	28 %	26 %
Ed.Primaria a lo sumo	11 %	10 %	8 %
Impulso en el desarrollo de negocio de nuestros emprendedores			
Cientes que salen de la pobreza	47 %	40 %	36 %
Cientes que mejoran la renta	49 %	57 %	47 %

Indicadores ESG Social | Cliente

Métrica	2023	2024	2025
Fortalecimiento de su salud financiera			
Bancarizados (por 1ª vez en sist.financiero)	28%	29%	29%
Cientes con productos de depósitos (vista y no vista)	673.488	686.685	725.747
Cientes ahorradores	43.716	46.842	50.621
Nº asistencias a acciones formativas	128.472	149.330	109.640
Cientes con 3 o más productos	29,80%	24,00%	25,00%
Personas con seguros de vida	113.615	106.767	107.519
Incremento del bienestar de nuestros clientes y sus familias			
Cientes con prod. de vivienda	16.280	10.798	8.255
Cientes con prod. de saneamiento	10.287	5.388	7.906
Cientes con créditos educativos	5.862	4.202	6.453
Personas con cobertura de salud	17.478	35.800	37.954
Cientes que generan empleo	15%	15%	14%
Becas entregadas a hijos de clientes	6	3	6

Indicadores ESG Social | Cliente

Métrica	2023	2024	2025
Contribución al empoderamiento de la mujer para la reducción de la brecha de género			
Mujeres	57 %	59 %	61 %
Mujeres nuevas	79.879	67.891	69.530
Situación de pobreza	39 %	48 %	51 %
Productos específicos (crédito y seguros)	42 %	41 %	51 %
Capacitación e integración en el mundo digital			
Personas dotadas de acceso a internet por el Grupo FMBBVA	3.657	4.491	5.837
Usuarios activos en nuestra App y/o oficina virtual	105.451	179.885	289.607
Personas formadas en habilidades digitales	35.122	27.349	30.364
Usuarios digitales acumulados	292.168	329.054	407.661

Indicadores ESG Social | Empleado

Métrica	Medidas	2023	2024	2025
Respeto por la diversidad, equidad e inclusión				
Empleados		2.769	2.673	2.724
Rotación	% del total de FTEs	37 %	36 %	35 %
Mujeres	% del total de FTEs	45 %	45 %	45 %
Edad		34	34	34
< 30 años	% del total de FTEs	31 %	29 %	32 %
Entre 30 y 50 años	% del total de FTEs	66 %	67 %	65 %
> 50 años	% del total de FTEs	3 %	4 %	4 %
Nacionalidades	Nº de nacionalidades	4	5	5
Directivos	% del total de FTEs	0,40 %	0,50 %	0,34 %
· Mujeres directivas	% del total de FTEs directivos	58 %	58 %	40 %
No directivos	% del total de FTEs	100 %	100 %	100 %
· Mujeres no directivas	% del total de FTEs no directivos	45 %	45 %	45 %
Respeto por la diversidad, equidad e inclusión				
Beneficios Sociales (gasto)	Gasto destinado a beneficios de empleados y sus familias	3,82 %	3,31 %	3,18 %
Libertad de asociación y representación	La libertad de organización está garantizada, empero, en FC no contamos con Sindicato.			
Gestión de riesgos salud y seguridad laboral	Programa Anual de SST referido a: Cumplimiento de actualización y desarrollo de documentación normativa en el SGSST, Vigilancia médico ocupacional en los trabajadores, Seguimiento de enfermedades crónicas, seguimiento y control de gestantes colaboradoras, gestión en prevención y manejo de incidentes y accidentes laborales. Desarrollo del programa de Capacitaciones en SST según exigencia normativa, Soporte y cumplimiento de requerimiento del Comité de SST, entre otros.			

Indicadores ESG Gobierno

Métrica	Medidas	2023	2024	2025
Propósito de un cuerpo de gobierno independiente, equitativo y diverso				
Composición del Cuerpo de Gobierno	Nº total de miembros	7	7	7
	% de mujeres	43 %	43 %	43 %
	% consejeros independientes	71 %	71 %	57 %
	Edad (por rango)	-	-	-
	<50 años	0 %	0 %	0 %
	Entre 50 y 60 años	14 %	14 %	14 %
	>60 años	86 %	86 %	86 %
	Nº medio de años en el Consejo	9	9	10
	Nº total nacionalidades	4	4	4
Competencias y experiencia del Cuerpo de gobierno	Administración y alta dirección	100 %	100 %	100 %
	Finanzas y riesgos	71 %	71 %	100 %
	Sector microfinanciero	100 %	100 %	71 %
	Gestión del talento	71 %	71 %	71 %
	Tecnología y Procesos	29 %	29 %	14 %
	Desarrollo	67 %	67 %	71 %
Compromiso de tiempo y dedicación	% de asistencia a órganos de gobierno	93 %	99 %	99 %
Políticas de remuneración	USD por asistencia a Patronatos / Consejo	600	600	900
	USD por asistencia Comités	300	300	450
Independencia de Comités	% Comités presididos por independientes	100 %	100 %	100 %
Separación de poderes	[Cualitativa]	La presidencia del consejo de administración y la presidencia de la entidad no recaen sobre la misma persona, delimitándose claramente las competencias de cada uno de ellos para asegurar la adecuada toma de decisiones		
Autoevaluación	% cumplimiento del plan de actuación de Consejeros	100 %	100 %	100 %

Indicadores ESG Gobierno

Métrica	Medidas	2023	2024	2025
Compromiso con los estándares de ética y cumplimiento				
Código de conducta	[Cualitativa]	El Grupo FMBBVA cuenta con un código de conducta que establece, los lineamientos de comportamiento de sus integrantes para ajustarlos a los valores del grupo.		
	% de empleados que han aceptado el código de conducta	100 %	100 %	100 %
Políticas Anticorrupción	[Cualitativa]	El Grupo FMBBVA cuenta con políticas anticorrupción, para combatir cualquier forma de esta, en todas las actividades que desarrolla.		
	% de empleados que han completado la formación anticorrupción	92 %	91 %	-
Existencia de un Canal activo de denuncias sobre el CdC	[Cualitativa]	El Canal de Actitud Responsable está disponible para que cualquier persona acceda a él para comunicar o consultar situaciones que puedan ir en contra del Código de Conducta dentro de las actividades desarrolladas por las entidades que forman parte del Grupo FMBBVA. Los dos principios que rigen el Canal son el de Confidencialidad de la información y protección al informante que actúa de buena fe.		
Reconocido el respeto a los Derechos Humanos en el Código de Conducta del Grupo y de la entidad	[Cualitativa]	En el código de Etica y Conducta, en el acápite referido a Conducta con la Sociedad, tenemos establecido el compromiso con el respeto a los derechos humanos. El respeto a la dignidad de la persona y a sus derechos fundamentales constituye un elemento esencia de la conducta del Grupo FMBBVA, que promueve la aplicación y el respeto a los derechos humanos, conforme a los principio de la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas y de otros convenios y tratados de organismos internacionales que promueve los Derechos Humanos. Adicionalmente, tenemos un listado de actividades inelegibles, tales como: Actividades económicas que atenten contra los principios de ética como cabaret, night club u otros relacionados al comercio sexual, producción o actividades que conlleven formas perniciosas o abusivas de trabajo forzado, trabajo infantil forzado, peligroso o que altere el normal desarrollo del niño(a) y/o aquél desarrollado fuera del núcleo familiar que no corresponda a actividades propias de labores familiares micro empresariales.		

Indicadores ESG Gobierno

Métrica	Medidas	2023	2024	2025
Gestión integral de riesgos				
Sistema de Gestión de Riesgos	[Cualitativa]	La gestión de riesgo de crédito en Financiera Confianza está enfocada en desarrollar estrategias y mecanismos para mejorar la calidad de las colocaciones, para detectar y gestionar de forma temprana el posible impacto de la cartera con probabilidad de default. Todas nuestras acciones se encuentran enmarcadas dentro de nuestro apetito al riesgo, donde destacan proyecciones periódicas y seguimiento cercano y continuó de las variables de riesgos, a fin de identificar de manera oportuna desvíos a corregir para reducir el deterioro de la cartera. Como Sistema de Control Interno, buscamos prevenir la materialización de los riesgos, identificando los riesgos al que está expuesta los distintos proceso, e identificando los controles a fin de mitigar los riesgos en niveles admisibles enmarcados dentro del apetito y tolerancia definidos por la Empresa. Los riesgos no financieros que se gestiona en la División son: Riesgo Operacional, Continuidad de Negocios, Prevención de Fraude, Cumplimiento Normativo y Prevención de Riesgo de Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo		
Control Interno	[Cualitativa]	Entre los mecanismos se tiene: 1) Identificación y Evaluación de riesgos: los cuales se realiza mediante talleres de autoevaluación en las que participan los dueños y usuarios del proceso. 2) Verificar el cumplimiento de los controles para disminuir los riesgos que pueden afectar el logro de objetivos de la Empresa: Mediante el testeo de controles, en la que se revisa muestras de los controles identificados. 3) Información a la Alta Gerencia sobre la gestión de los riesgos: Mensualmente se reporta la gestión de riesgos al Comité de Riesgo Operacional, para su posterior ratificación por el Comité de Riesgos y Directorio		

Premios y reconocimientos



Huella de carbono

Obtuvimos la segunda estrella del programa de Huella de Carbono del Ministerio del Ambiente - Perú.



Premio ORO a los Innovadores Financieros en las Américas 2025 de Fintech Américas

App Banca Grupal: Digitalización de los procesos de atención a grupos Palabra de Mujer.



Effie Latin America

Ganadores categoría Multimarca, subcategoría: impacto positivo. Campaña Producto Palabra de Mujer.



Premios ESG - Semana Economica

Categoría Innovación Sostenible por nuestro Financiamiento Verde.



Empresas que Transforman 2025

Por segunda vez fuimos reconocidos como una de las Empresas que Transforman el Perú 2025, gracias a nuestro programa de Seguros Climáticos Resilientes.



Semana Mundial del Ahorro

Ganadores en Mejor Propuesta integral de educación financiera y Mención especial. Propuesta inclusiva de Educación Financiera.



Datum Internacional

TOP 3 de entidades en microfinanzas más destacadas en el Perú en conexión emocional con sus clientes, calidad de servicio y recordación de marca.



Certificación ABE

Certifica nuestras buenas prácticas laborales.



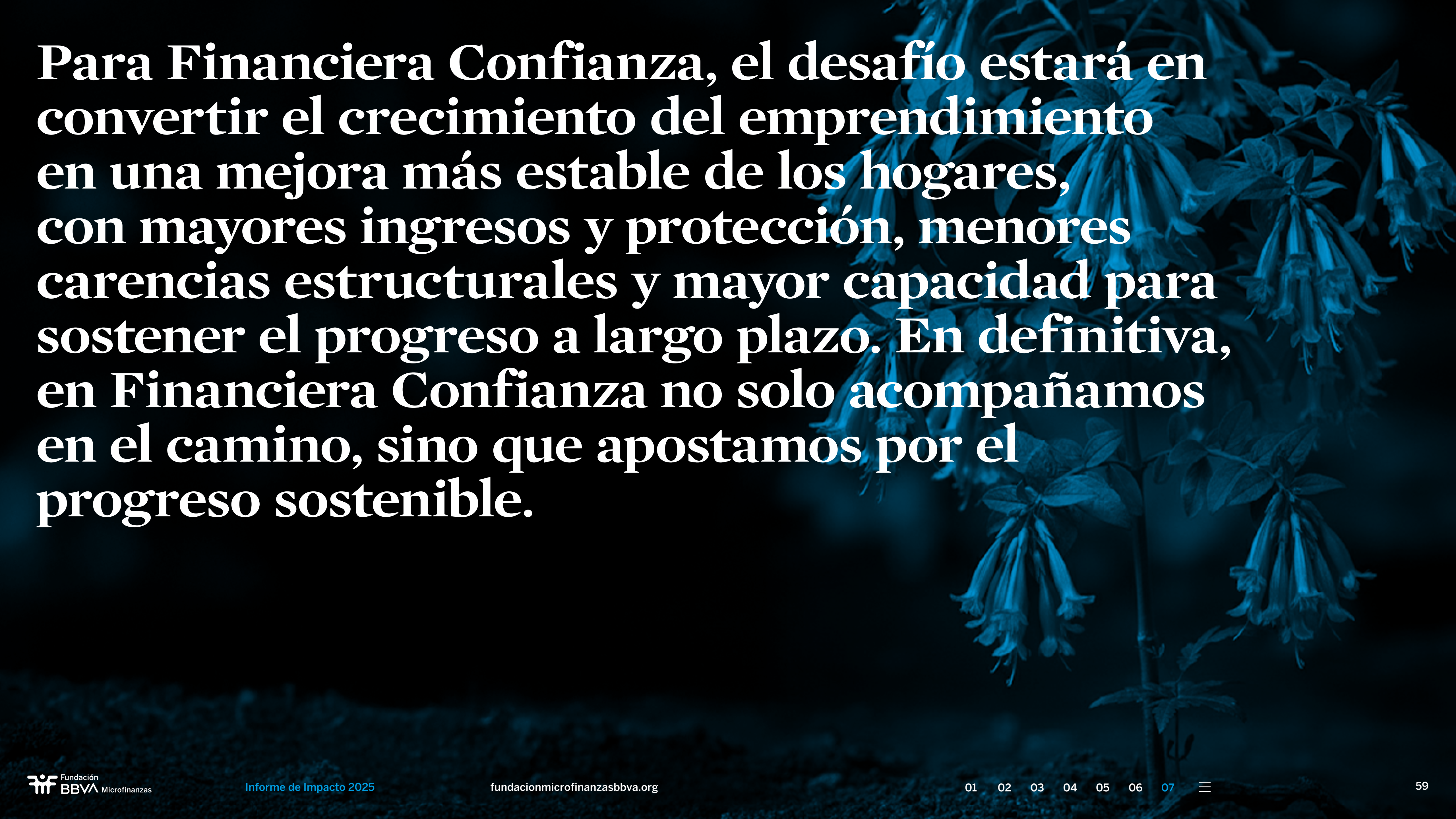
07

Futuro: Nuestra hoja de ruta para Perú en 2026

La recuperación económica de Perú abre un escenario más favorable y los datos muestran avances relevantes en los negocios de los microempresarios, pero no elimina las fragilidades que afectan a buena parte de los hogares emprendedores peruanos.

La informalidad, la pobreza monetaria, las carencias multidimensionales y la exposición a imprevistos climáticos siguen marcando el punto de partida de muchos clientes de Financiera Confianza.

El reto para el 2026 es consolidar un modelo de gestión integral, donde el conocimiento profundo de nuestro cliente se traduzca en respuestas anticipadas en productos y servicios, soluciones de vivienda y saneamiento, ahorros, seguros, educación financiera y digitalización, con especial atención en el sector rural aportando a reducir las brechas que mantienen a muchos hogares cerca de la pobreza.



Para Financiera Confianza, el desafío estará en convertir el crecimiento del emprendimiento en una mejora más estable de los hogares, con mayores ingresos y protección, menores carencias estructurales y mayor capacidad para sostener el progreso a largo plazo. En definitiva, en Financiera Confianza no solo acompañamos en el camino, sino que apostamos por el progreso sostenible.

