



**Proyecto para acceso a agua potable
y mejoramiento de saneamiento:
Asomif - WaterCredit**

AsomifPerú

 water.org®

Perú

El acceso al agua y al saneamiento sigue siendo un desafío urgente en el Perú



+ 3.3 millones

de personas carecen de acceso a agua potable



+ 6.4 millones

no disponen de alcantarillado principalmente en zonas rurales y urbano- marginales

Desde el 2021

Proyecto Asomif - WaterCredit



\$735,000

Fondo Invertido



+\$217,000

Millones en desembolsos



155,532

Créditos entregados



618,952

Número de Beneficiarios



48%
Créditos a mujeres



97%
Retorno



22%
Zonas rurales



Sector Agua y saneamiento

Resultados a diciembre 2025

1. Resumen ejecutivo

El acceso al agua y saneamiento digno sigue siendo un desafío urgente en el Perú. Más de 3.3 millones de personas carecen de acceso a agua potable y 6.4 millones no disponen de alcantarillado, situación que compromete la salud, la dignidad y el desarrollo de miles de familias, especialmente en zonas rurales y urbano- marginales (SUNASS, 2023).

Bajo dicho contexto, el Proyecto Asomif-WaterCredit, alianza entre Asomif y la ONG Water.org, promueve como solución el acceso a microcréditos especializados para financiar acceso a agua y mejoras en saneamiento.

El proyecto Asomif-WaterCredit tiene como propósito ampliar el acceso a agua segura y saneamiento mediante un modelo de microfinanzas, permitiendo que hogares de bajos ingresos financien mejoras domiciliarias como 1. Acceso a agua (conexiones de agua y desagüe, tanques elevados, cisternas), 2. Calidad de agua (Filtros de agua), 3. Mejoras domiciliarias: instalaciones sanitarias (accesorios, baños, letrinas, biodigestores) y soluciones complementarias. El problema principal es la brecha de acceso por limitaciones económicas, informalidad y falta de productos financieros adaptados. A través de entidades microfinancieras asociadas a ASOMIF y acompañamiento técnico, el proyecto ha contribuido a transformar la vida de más de 596 mil personas, mejorando condiciones de salud, tiempo disponible y calidad de vida. Este logro ha sido posible movilizándolo USA 208.2 millones de dólares mediante 149,183 créditos entregados, con una recuperación del 97%, con una participación de mujeres (48%) y una penetración a zonas rurales del (22%). Esta experiencia demuestra que es posible generar impacto social a gran escala a través de modelos financieros inclusivos y productos específicos y especializados.

2. Antecedentes

Asomif es una asociación sin fines de lucro que representa a 13 instituciones microfinancieras del país reguladas y supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, incluyendo cajas rurales, municipales, financieras y bancos especializados en microfinanzas. Su misión es impulsar el crecimiento y la solidez del sector microfinanciero en el Perú, promoviendo la inclusión financiera, equidad y desarrollo sostenible.

Water.org es una organización internacional con presencia en 12 países y más de 201 socios. Ha liderado soluciones de inclusión financiera para acceso a agua y saneamiento, especializándose en modelos crediticios dirigidos a familias de la Base de la Pirámide. A la fecha, ha facilitado más de 19.67 millones de créditos, más de 89 millones de beneficiarios, con una tasa de repago del 98%, un promedio de crédito de USD 397 y una fuerte orientación hacia las mujeres (89% de los créditos).

Desde el 2021, Asomif y la ONG internacional Water.org formalizaron un programa de asistencia técnica para que las entidades financieras asociadas a Asomif puedan diseñar y desplegar un producto financiero especializado de agua y saneamiento para financiar por ejemplo conexiones de agua y desagüe, tanques elevados, filtros de agua, construcción y mejora de baños, letrinas y baños secos.

3. Programa de asistencia técnica Asomif-WaterCredit

La alianza entre Asomif y Water.org representa un modelo probado de asistencia técnica que combina la solidez institucional de Asomif con el apoyo técnico estratégico y validado por más de 10 años en Perú de Water.org, organización pionera en el modelo WaterCredit.

El fondo de asistencia técnica canalizado a través de esta alianza permite a las instituciones financieras:

- Diseñar y desplegar productos financieros especializados, adaptados a las realidades locales, de bajo riesgo y con impacto directo en la salud, dignidad y bienestar de las familias.
- Fortalecer capacidades internas, a través de sensibilizaciones y capacitaciones, asesoría técnica, soporte en marketing, incentivos comerciales, monitoreo de cartera y validación del uso adecuado del crédito.
- Aumentar su alcance e inclusión financiera, ampliando su base de clientes con enfoque rural, femenino y de bajos ingresos.
- Contar con un producto de impacto social que contribuya con la reducción de la brecha de acceso agua y saneamiento digno para las personas.



4. Ventaja competitiva: Capilaridad microfinanciera multisectorial con alto retorno social y escalabilidad efectiva

Asomif representa una red diversa y articulada de instituciones microfinancieras. Esta diversidad le otorga una flexibilidad única para adaptar soluciones técnicas y financieras según los desafíos específicos de cada territorio, desde contextos urbanos hasta zonas rurales dispersas.

Adicionalmente, uno de los principales activos de Asomif es la presencia de instituciones líderes que abren oportunidades para desplegar modelos como WaterCredit a gran escala, con mecanismos robustos de inclusión, control de riesgos y trazabilidad de impacto.

5. Impactos clave en las instituciones financieras

El éxito del proyecto permitió a las instituciones de microfinanzas generar múltiples impactos positivos:

- Ampliar la inclusión financiera al llegar a hogares no bancarizados en zonas rurales y periurbanas.
- Mejorar las condiciones de vida de sus clientes mediante el acceso a servicios básicos de agua y saneamiento.
- Diversificar su portafolio atendiendo segmentos desatendidos.
- Fortalecer su posición institucional para acceder a nuevas fuentes de financiamiento en condiciones más favorables.

6. Objetivos del proyecto



Objetivo general

Consolidar la sostenibilidad y expansión de los productos financieros destinados a agua y saneamiento en las microfinancieras asociadas a Asomif Perú, mejorando la calidad de vida de las familias en situación de vulnerabilidad en el Perú.

Objetivos específicos

- Inclusión social productiva.
- Diversificar la cartera con productos de bajo riesgo y corto plazo.
- Capacitar al personal técnico y a los asesores de negocio en soluciones adaptadas a necesidades locales.

7. Beneficios para el usuario final



Mejorar la calidad de vida (autoestima, salud, privacidad y seguridad de los beneficiarios)



Apoyo a la sostenibilidad por el uso eficiente del agua



Incremento de ingresos familiares (ahorro de tiempo, oportunidades económicas y reducción de gastos)



Fortalecimiento de la mujer (capacidad de decisión y autonomía en el hogar y la comunidad)

8. Nuestra estrategia

8.1 Capacitación y sensibilización de asesores y líderes

- Un factor clave es el proceso de capacitación y sensibilización a los líderes y a los asesores de negocio de las microfinancieras participantes. Este enfoque permite que todos comprendan a profundidad la importancia social y el impacto del crédito en la vida de las familias y puedan comunicarlo eficazmente a clientes principalmente de zonas rurales y periurbanas.
- Los asesores se capacitan para detectar las necesidades reales de cada cliente, garantizando que los créditos se ajusten a las deficiencias en el acceso a y servicios de agua y saneamiento en zonas rurales y periurbanas. Además, los talleres abiertos al público fortalecen la conciencia colectiva sobre la importancia de acceder a estos servicios básicos y brindan la oportunidad de conocer ofertas financieras (productos especializados) en el mercado.

8.2 Soporte técnico, monitoreo y seguimiento continuo del despliegue de las Asociadas

- Se implementan reuniones con periodicidad semanal y mensual para lograr una correcta implementación y despliegue y posterior escalabilidad del producto Watercredit en las Instituciones participantes del proyecto.
- Establecer sistemas de seguimiento antes, durante y después del otorgamiento del crédito que aseguran que los recursos se usen correctamente y se destinen exclusivamente a mejoras de agua y saneamiento.
- Identificar oportunidades comerciales con convenios y alianzas para generar mayores opciones de colocación de créditos.
- Identifica y focalizar la demanda, brindando información estratégica, mapas de calor que orientan esfuerzos comerciales en zonas con mayor brecha en acceso a agua y saneamiento.
- Se facilita la transferencia de buenas prácticas, aprendizajes y lecciones aprendidas entre las instituciones financieras participantes del proyecto.

8.3 Estrategia de incentivos

La aplicación de incentivos específicos motiva al equipo comercial a colocar más créditos, generando un ciclo positivo donde el esfuerzo se traduce en mejores resultados y mayor compromiso.

8.4 Desarrollo de manuales y del plan de marketing y publicidad para el despliegue del producto

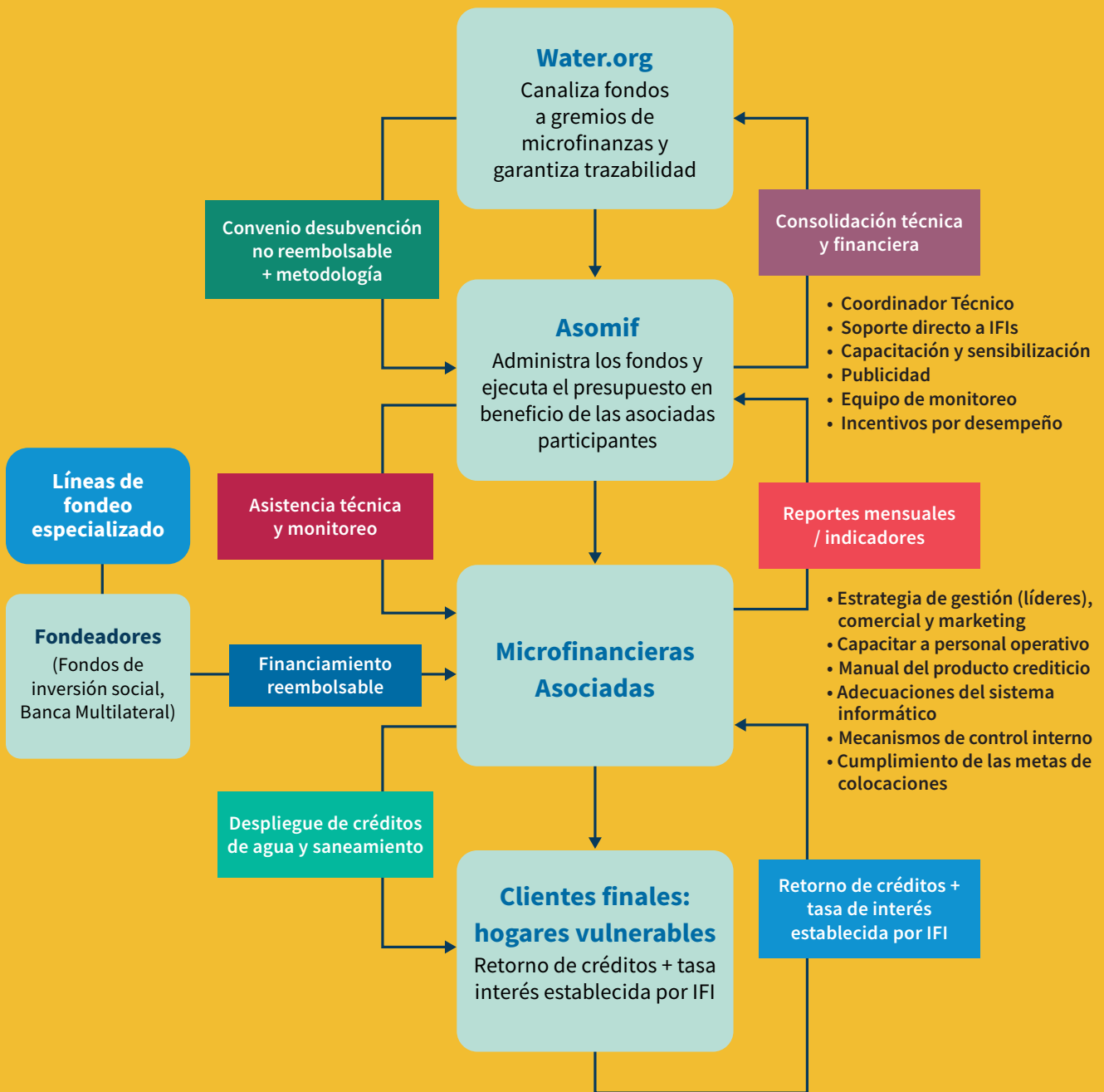
Se elaboran manuales técnicos que detallan las características del crédito, los destinos financiables para acceso a agua y mejoras en saneamiento, los criterios de elegibilidad y los procedimientos operativos internos. Paralelamente, se diseña un plan de marketing y comunicación que incluye piezas gráficas, videos, materiales promocionales, mensajes clave y estrategias de posicionamiento en canales físicos y digitales, con el objetivo de informar, sensibilizar y captar clientes en zonas rurales y periurbanas. Estos insumos son esenciales para asegurar una implementación coherente, atractiva y eficaz del producto financiero.

8.5 Instituciones financieras



9. Mapeo de actores e interrelaciones para la implementación del proyecto

Asistencia Técnica



Implementación del programa de asistencia técnica

Desde 2021 el modelo se ha adaptado a nuevos contextos institucionales y territoriales

2021 Asomif y Water.org firman Acuerdo de Cooperación para el despliegue de un programa de asistencia técnica.



2022 Implementación de producto e inicio de capacitaciones de la fase piloto de las 2 primeras asociadas: Empresa de Créditos Alternativa y Caja Los Andes.



2023 Fortalecimiento de producto en Financiera Confianza e implementación en QAPAQ con éxito. Cada entidad financiera firma un convenio con ASOMIF que incorpora metas de colocaciones de créditos por mes.



2024 Lanzamiento de plataforma e-learning enfoque de banca para la capacitación de asesores de negocio de Empresa de Créditos Alternativa y Caja Los Andes.



2025 Desarrollo y despliegue del producto con enfoque en banca comunal y género a través de 3 ONGs. Desarrollo y despliegue del producto en Caja Metropolitana y Financiera Surgir. Repotenciación del producto CREDIAGUA de Mibanco.



10. Implementación del programa de asistencia técnica

10.1 Primera fase (2021–2023): Piloto, validación y consolidación de Asomif-WaterCredit

La primera etapa comenzó en 2022 con la implementación piloto del producto en Empresa de Crédito Alternativa y Caja Los Andes. Estas instituciones recibieron capacitación técnica, herramientas de producto, lineamientos comerciales y apoyo directo para los primeros desembolsos. El modelo fue ajustado con base en los aprendizajes de campo, y se validaron los mecanismos de seguimiento, indicadores de desempeño y estrategia comercial. En 2023 se consolidó el modelo con la incorporación de Financiera Confianza y Financiera QAPAQ, quienes firmaron convenios individuales con metas mensuales de colocación.

10.2 Segunda fase (2024–2025): Créditos comunales y escalabilidad nacional

Con la experiencia adquirida en la primera fase, la segunda etapa busca profesionalizar y escalar el modelo. En 2024, se lanzó una plataforma e-learning para asesores de negocio de Alternativa y Los Andes, mejorando la cobertura formativa y estandarizando la capacitación. Se reforzaron las estrategias de marketing, se optimizaron los materiales educativos y se afinaron los mecanismos de trazabilidad del impacto.

En 2025, el programa incorpora un enfoque de banca comunal e inclusión de género con la entrada de nuevas instituciones como ADRA Perú, FINCA Perú y Movimiento Manuela Ramos. Asimismo, se desarrolla el producto en Caja Metropolitana y Surgir, y se suma Mibanco, lo que abre la posibilidad de llevar el modelo Asomif-WaterCredit a escala masiva.

10.3 Planes 2026

- Posicionar Watercredit en las instituciones asociadas el 2025 y lograr escalamiento con las instituciones financieras de la primera etapa.
- Primera emisión de bonos temáticos de Mi Banco y Financiera Confianza, orientados al financiamiento de sus productos de acceso a agua y mejoramiento en saneamiento.
- Desarrollo del estudio de visitas ex post, el cual se realizará mediante encuestas a sus clientes y permitirá validar el cumplimiento del plan de inversión y el impacto generado en las familias.

11. Conclusiones

11.1 Impacto transformador del modelo WaterCredit

Los resultados obtenidos por WaterCredit demuestran que las finanzas sostenibles no solo son herramientas viables, sino esenciales para abordar desafíos globales como el acceso al agua potable y saneamiento.

11.2 Replicabilidad como motor de cambio

Las características adaptables de WaterCredit hacen de este modelo un ejemplo replicable en diferentes contextos geográficos y culturales.

11.3 Sostenibilidad a largo plazo

El enfoque en la inclusión financiera y la sensibilización de la comunidad en mejorar su calidad de vida asegura que los beneficios no sean solo inmediatos, sino sostenibles en el tiempo.

12. Recomendaciones

12.1 Fomentar alianzas estratégicas

Establecer colaboraciones entre ONG, instituciones financieras y el sector privado para movilizar recursos financieros y técnicos.

12.2 Promover la capacitación comunitaria

Diseñar programas de formación que aborden la gestión del agua y saneamiento como uno de los pilares para una mejor calidad de vida y mejoramiento de la productividad.

12.3 Promoción y sensibilización

Difundir historias de éxito y resultados positivos de WaterCredit de las microfinancieras que participan para inspirar a otras organizaciones a adoptar enfoques similares.

13. Lecciones aprendidas



1

La alta rotación del personal de campo dificulta el fortalecimiento del conocimiento necesario para su adecuada promoción (conocimiento del producto+sensibilización).

2

Las capacitaciones de sensibilización deben dictarse también para líderes de equipos, para fortalecer su rol de acompañamiento a sus asesores de negocio.

3

Es importante mantener un esquema de incentivos, principalmente porque los créditos son de monto bajo y hay que desplazarse a zonas alejadas para su colocación.

4

Es difícil lograr asegurar la adecuada transferencia de conocimientos por parte de los monitores de campo, debido a que son contratados principalmente para la etapa de despliegue.

AsomifPerú

“Recuerda atender siempre con cordialidad y una gran sonrisa”