



# PROTAGONISTAS DE CAMBIOS FINANCIEROS

*Pese a haber despegado con algo de retraso respecto a los demás países de la región, la industria fintech peruana toma forma en un escenario de baja bancarización y poco acceso al crédito. Según los expertos, las perspectivas son promisorias para esta industria, que empieza a aliarse con el sistema financiero tradicional.*

POR LAURA VILLAHERMOSA, LIMA

**A** inicios del año pasado Alvaro empezó a sopesar la idea de crear su propia *fintech* de tipo de cambio, uniendo a través de una aplicación a quienes buscan cambiar sus dólares y soles y por una comisión menor a la que ofrece la banca local. Con una amiga especialista en sistemas y otros dos socios, de hecho, trabaja desde entonces en su tiempo libre en su puesta en marcha, aunque sabe que hoy el escenario en el que lanzará su propuesta dista mucho del de hace un año. Y es que actualmente existen en el Perú alrededor de 30 *fintechs* de tipo de cambio. "El *timing* en esta industria es muy importante, encontrar la oportunidad de salir con un servicio

Según *Emprende UP*, hoy el ecosistema *fintech* peruano cuenta con alrededor de 130 *startups*.



al mercado. En el caso de las *fintechs* de tipo de cambio, sin embargo, hay espacio para que haya 100. Que existan ya 30 no es un problema”, dice Javier Salinas, director del Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico (Emprende UP), para tranquilidad de Álvaro y sus socios.

Según Emprende UP, hoy el ecosistema *fintech* peruano cuenta con alrededor de 130 *startups*, una cifra que si bien es menos de la mitad respecto a mercados como el mexicano o el brasileño evidencia el rápido despegue de una industria cuya antigüedad difícilmente supera los cinco años. De hecho, el 66% de las *fintechs* locales se fundó entre 2016 y 2019, según la UP.

“El mercado peruano se está poniendo bien interesante y se están dando las primeras consolidaciones. Es un segmento que nació hace no más de cuatro años y en el que se verán muchas sorpresas”, dice María Laura Cuya, cofundadora y CEO de Innova Funding y presidenta de uno de los dos gremios locales Fintech Perú. Cuya nos cuenta la historia de su emprendimiento por teléfono desde el aeropuerto de San Francisco, ciudad en la que ha pasado unos días junto a los fundadores de otras cuatro *fintechs* peruanas, tras ser seleccionados por el Foro de Innovación y Emprendimiento LAB4 de la Alianza del Pacífico. “Hemos estado unos días en San Francisco y

Silicon Valley, reuniéndonos con inversores, *pictheando*”, detalla.

En el caso de Innova Funding, las reuniones tuvieron el fin de lograr fondos para darle más impulso a su operación local en 2020 y expandirse a un nuevo mercado. La *startup* especializada en *factoring* digital (que permite obtener liquidez a través de facturas por cobrar), que Cuya fundó en 2017 junto a Jontxu Pardo, se encuentra entre las *fintechs* más consolidadas a nivel local. Entre estas están también las casas de cambio digitales Kambista y Rextie (que llegaron a transar S/ 1.000 millones cada una), la *fintech* de préstamos colaborativos para *mypes* Prestamype, que espera transar este año US\$ 10 millones, o la pasarela de pagos Culqi, que a media-

**“Las fintechs son las promesas para el desarrollo en la industria de manera más ágil y rápida”, dice Christine Chang, managing director de Startupbootcamp Scale Fintech Mexico City.**



dos de este año apuntaba a procesar US\$ 120 millones y que ha sido protagonista de uno de los pocos *exits* locales, tras ser adquirida por Krealo, el brazo de innovación abierta del *holding* Credicorp.

Y es que el mercado peruano –como buena parte de la región–, para los especialistas, es un campo fértil para el rápido crecimiento *fintech*. Especialmente porque hay una baja bancarización y muchos “dolores que atender” relacionados con la industria financiera. “Vimos que había espacio para los préstamos para la micro y pequeña empresa de montos un poco altos (entre S/ 300.000 y S/ 400.000) que no atienden el sistema regulado y que se mueven a través de prestamistas”, dice Carlos Ferreyros, gerente general de Prestamype. Su *startup* empezó conectando a solicitantes de préstamos con inversionistas que buscan opciones un poco más rentables para luego desarrollar préstamos *balanced* *lended* o en la hoja de balance. “La necesidad era fuerte en el mercado porque, por un lado, es riesgoso cambiar dólares o soles en la calle, y por otro, los bancos dan tasas poco competitivas”, dice, por su parte, Daniel Bonifaz, CEO de Kambista, que en dos años pasó de 10 operaciones al mes a sus actuales 18.000.

Para Debbie Jaffe, directora ejecutiva de Endeavor en el Perú, en el mercado local hay tres condiciones que explican

el ágil despegue *fintech*: alta informalidad, baja bancarización y alta penetración móvil. “Hay muchas oportunidades de llenar esa brecha de acceso de crédito, información en línea y transacción en línea, para una población que tiene alta penetración de móviles”, dice la ejecutiva de la aceleradora global de emprendimientos de alto impacto. Se trata de condiciones a las que Javier Salinas, de Emprende UP, añade el cambio generacional que se está dando en el país, en el que se abren paso los nativos digitales. “La clase consumidora crece y tiene más necesidades de pagar las cosas, pedir préstamos o mandar dinero, y los bancos, por ser empresas en muchos casos multinacionales grandes, por su naturaleza, no pueden moverse tan rápido. Las *fintechs* son las promesas para el desarrollo en la industria de manera más ágil y rápida”, dice Christine Chang, *managing director* de Startupbootcamp Scale Fintech Mexico City, quien agrega que el Perú es un país muy abierto a la disrupción.

#### Superando el valle del muerto

En este terreno con alto potencial, en el Perú en los últimos años se ha configurado un ecosistema de financiamiento de *startups* especialmente enfocado en apoyarlas mediante capital semilla. Las *startups*, sin embargo, acuden

a otros mercados, como el mexicano, en búsqueda de mayor financiamiento. "En el Perú hay muchísima liquidez. Los fondos del Estado y los programas como Startup Perú o Innóvate vienen haciendo un rol muy importante. También contamos con inversionistas ángeles. No obstante, existen huecos en los distintos tramos de financiación por tamaño de *ticket*, que se están corrigiendo", dice Javier Salinas.

"A nivel local las cifras de inversión son bastante bajas, de entre US\$ 200.000 y US\$ 300.000 como mucho. Son raras las inversiones que superen el millón de dólares. Es un tema que cuesta todavía para las *startups* peruanas", dice Fiorella Lezama, *country manager* de la *fintech* Mercado Pago, quien inició sus operaciones como plataforma de pagos de Mercado Libre, pero hoy procesa pagos más allá de este *marketplace* tanto a nivel digital como físico, mediante dispositivos de punto de venta móvil y su billetera virtual.

Para Christine Chang, conseguir capital para lo que se conoce como ronda A (después de la creación de la empresa) representa una gran dificultad en toda América Latina. De hecho –asegura– el paso entre la ronda semilla y la segunda se le conoce como la "valla del muerto", y es donde desaparecen más *startups*. "Normalmente para invertir en la ronda A, los inversionistas buscan un producto o

servicio consolidado, que está probado y que tiene ya clientes pagando", dice.

Javier Salinas, sin embargo, asegura que, por ahora, el índice de supervivencia de las *startups fintechs* locales es alto, y menciona como el principal desafío de estas jóvenes empresas la escasez de talento. "El ecosistema no ha venido produciendo talento adecuado y suficiente. Además, se necesitan niveles de sofisticación más altos. Ya no se requiere a un programador en general, sino a especialistas en nichos tan específicos como UX o diseño de servicios", dice.

De hecho, María Laura Cuya explica que mientras desarrollaban Innova Funding una de las dificultades que enfrentaron fue conseguir a un especialista que desarrollara su propuesta desde un punto de vista tecnológico. "Ni Jontxu ni yo somos ingenieros y el primer desafío que tuvimos fue encontrar a un *partner*. Queríamos que nuestra máquina fuera propia y que toda la construcción del proyecto fuera con metodologías de *design thinking* y *lean startup*", dice la fundadora de la *fintech*.

Para Carlos Ferreyros, si bien al principio cuesta más conseguir talento, las perspectivas de crecimiento y la cultura organizacional que las caracteriza acaba ayudándoles a lograrlo y mantenerlo. "Crecer por encima del sector atrae, así como la cultura basada en el talento, que toma pro-

puestas independientemente de los años que tengas en una empresa", dice Ferreyros.

### Hacia la competencia

En el ajedrez *fintech* peruano las posiciones de los diferentes jugadores se ha ido moviendo en los últimos años, configurando un tablero cada vez más colaborativo entre las instituciones financieras tradicionales y las nuevas. Javier Salinas explica que hace tres años cuando hablaba con los bancos estos no querían saber nada de las *fintechs* y estaban asustados con el tema. "En 2018 dijeron: 'ahora sí queremos saber de qué se tratan las *fintechs*'", añade.

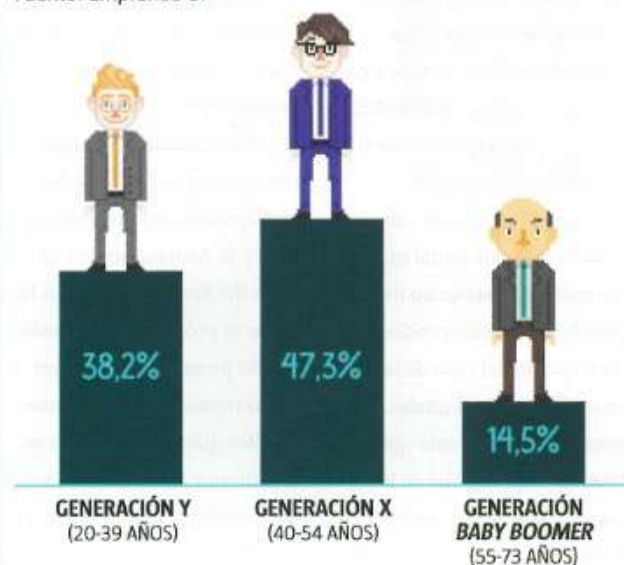
Para Sergio Urday, jefe de Estudios Económicos de la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc), a nivel local se han generado escenarios distintos

Javier Salinas menciona como el principal desafío de estas jóvenes empresas la escasez de talento.

## Gerentes de mediana edad

Presencia de jóvenes en puestos gerenciales

Fuente: Emprende UP



de interacción entre las entidades financieras tradicionales y las *startups*, y se han formado alianzas entre ambos en algunos casos, inclusive absorciones y adquisiciones.

Por ejemplo, Kambista trabaja hoy, según su CEO, en una alianza con un banco para dar un paso más en su camino hacia ser un banco digital y poder crear cuentas bancarias, y la *fintech* de cambio de divisas Trueki ha integrado dentro de su proceso la billetera Yape, del BCP, para que se puedan hacer transferencias con ese sistema.

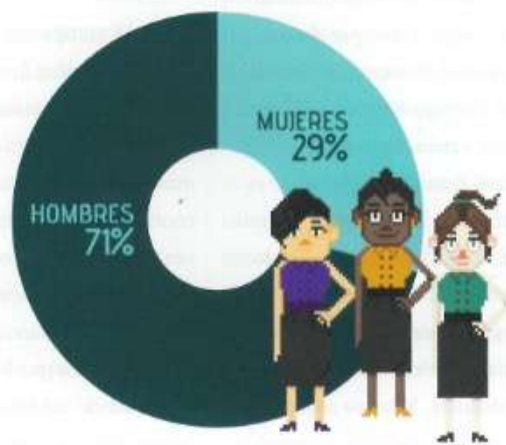
Pese a ello, ante la pregunta de si se percibe a las nuevas *startups* como aliados, Urdy asegura que la respuesta no es tan simple. "Definitivamente, las *fintechs* son un sector que viene atrayendo talento en capacidades claves para la innovación y, en ese sentido, dado su *expertise*, podría pensarse en él como un aliado natural. Pero no se puede perder de vista que la banca tradicional está también sujeta a una estricta carga regulatoria y eso podría constituir una eventual desventaja competitiva frente a las *fintechs*", dice.

Para María Laura Cuya, el acercamiento actual es más amigable y la banca no los percibe como competidores, a excepción del caso de las casas de cambio digitales, a pesar de que el monto que transan dista aún del de la banca tradicional. Los S/ 2.000 millones cambiados por

## Predominancia masculina

Mujeres en puestos gerenciales entre las *fintechs* en el Perú

Fuente: Emprede UP



Kambista y Rextie desde que iniciaron sus operaciones son cuatro horas de transacciones de las primeras, según Javier Salinas. En el escenario actual, pese a ello, algunas *startups* de cambio de divisas perciben ciertos obstáculos por parte de la banca. "Algunos bancos han empezado la política de elevar los costos para las *fintechs*. Hay entidades que no permiten la apertura de cuentas de *fintechs*", dice Juan Carlos Zamalloa, fundador de Trueki y Ayllu y gerente general de Fintech Perú.

Para Zamalloa, como el resto de responsables de las *startups* consultadas, Fintech Perú y la Asociación de Fintechs del Perú, que podrían fusionarse próximamente, están siendo piezas claves para ver cómo resuelven los diferentes escollos que se encuentran en el camino y dar a conocer sus necesidades y propuestas a las distintas superintendencias y

organismos reguladores del sistema financiero.

"Nos reunimos, hablamos de experiencias y si hay algún tema que nos une como industria salimos a dar una opinión como gremio. Es una oportunidad para hacer llegar la voz de la industria *fintech*", dice Fiorella Lezama, de Mercado-

**Kambista trabaja hoy, según su CEO, en una alianza con un banco para dar un paso más en su camino hacia ser un banco digital y poder crear cuentas bancarias.**

Pago, parte de la Asociación de Fintechs del Perú.

Lezama, como el resto de ejecutivos, recalca que la posición de las autoridades respecto a los recién llegados ha sido de esperar y pensar bien antes de regular sus actividades, una actitud que ha favorecido el desarrollo actual en el Perú, donde no existe aún una ley *fintech*, como la mexicana. "Creo que es acertada la posición de los reguladores, de esperar y ver qué pasa, y cuando veamos que las *fintechs* tienen un volumen significativo realmente empezar a regular", dice la ejecutiva, que destaca como una de las pocas barreras la ley de dinero electrónico, que impide que los pagos presenciales puedan crecer más.

Por ahora, las *fintechs* locales deben ceñirse a la regulación que atañe a su tipo de negocio. "Existe regulación, lo que no existe es supervisión. En créditos no abres una empresa y listo, sino que tienes que sacar tu licencia en la municipalidad, registrarte en la Superintendencia de Banca y Seguros, en la unidad de inteligencia financiera...", dice Juan Carlos Zamalloa, de Fintech Perú.

Para Herman Patow, CEO de Asesori Soluciones, el Estado, a través de un marco legal con normas que fomenten el desarrollo e inversión en este tipo de empresas, puede ser un importante impulsor de la expansión de la industria. Y



Para los especialistas, la ley de crowdfunding dinamizará el mercado de deuda para los emprendedores.




un avance justamente en ese sentido –para Patow– es el proyecto de ley de *crowdfunding*, que regulará el financiamiento participativo financiero, y en el que han trabajado la Superintendencia de Mercado de Valores, la Superintendencia de Banca y Seguros, el Banco Central de Reserva del Perú y los gremios de *fintechs*. Para los especialistas dinamizará el mercado de deuda de los emprendedores. “Está en etapa final de discusión, pero no hay Congreso. Tan pronto como salga esta legislación van a salir más modelos novedosos alrededor de las finanzas colectivas. Sería un *boom* en el Perú”, dice María Laura Cuya.

Más allá del ámbito legislativo, la *startup* de Cuya, Innova Funding, y el resto trabajan para que sus servicios sean más conocidos y ganarse la confianza de un

consumidor, todavía no tan acostumbrado a gestionar sus pagos, cambios o remesas digitalmente. Y es que en el Perú, aún buena parte de las transacciones financieras se realizan con efectivo y recurriendo a oficinas de bancos, según Alfredo Mendiola, director de la Maestría de Finanzas de ESAN. “Estamos haciendo una campaña bien agresiva de educación financiera”, dice María Laura Cuya. “Justamente lo más difícil es ganar la confianza de la gente, que en muchos casos no está acostumbrada a operar desde plataformas digitales. Aún estamos tratando de evangelizar y decirle: ‘mira, esta plataforma es segura por esto y cuidamos tu seguridad de esta manera’”, dice Daniel Bonifaz, de Kambista, cuya *fintech* implementó recientemente un sistema de validación de identidad biométrica.

Según Christine Chang, para lograr expandir sus servicios, resulta vital que las *startups* empiecen siempre con el usuario, entendiendo sus necesidades y luego pasando a ofrecer soluciones. “Así, probablemente no tienes que evangelizar, sino que estás resolviendo un problema, atacando a un dolor que tiene esa persona y es mucho más orgánico”, dice.

Con este enfoque en el usuario y su agilidad para adaptarse a las necesidades de sus clientes, las perspectivas de esta nueva industria son promisorias. 



Daniel Bonifaz, CEO de Kambista; Fiorella Lezama, *country manager* de Mercado Pago; Debbie Jaffe, directora ejecutiva de Endeavor en el Perú; Javier Salinas, director del Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico; Juan Carlos Zamalloa, fundador de Trueki y Ayllu y gerente general de Fintech Perú; y Christine Chang, *managing director* de Startupbootcamp Scale Fintech Mexico City.

