

UNIVERSIDAD ESAN



**¿PUEDE EL DINERO ELECTRÓNICO FACILITAR EL
OTORGAMIENTO DE MICROCRÉDITOS? ANÁLISIS DEL CASO
DEL PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR- SECTOR
CALZADO**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener
el grado de Maestro en Finanzas y Derecho Corporativo por:**

Jose Héctor Alvarado Ortiz

Rossana Virginia Meza Córdova

Carlos Manuel Ulises Parodi Rodríguez

Karina Zegarra Valverde

Programa de la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo

Lima, 26 de setiembre de 2017

Esta tesis

**¿PUEDE EL DINERO ELECTRÓNICO FACILITAR EL OTORGAMIENTO
DE MICROCRÉDITOS? ANÁLISIS DEL CASO DEL PARQUE INDUSTRIAL
DE VILLA EL SALVADOR - SECTOR CALZADO**

Ha sido aprobada.

.....
Paulo Comitre Berry (Jurado)

.....
Marco Aiquipa Limay (Jurado)

.....
Roberto Carlos Tejada Pinto (Asesor)

Universidad Esan

2017

Dedicatoria

A Vania y Julianna, mi mayor felicidad.

Jose Héctor Alvarado Ortiz

A Dios, a mis padres, Rossana y Alberto, a mi Hermano Julio,
a mi enamorado David y a Corazón,
son los mejores.

Rossana Virginia Meza Córdova

A Flavia y Claudia, mis personas favoritas.

Carlos Manuel Ulises Parodi Rodríguez

A Jorge y Dorila, mis padres, por haberme brindado educación
y valores, porque estoy orgullosa de ser como soy
y eso se lo debo a ellos.

Karina Zegarra Valverde

INDICE GENERAL

CAPITULO I: INTRODUCCION	1
1.1. Presentación del tema	1
1.2. Justificación y contribución	2
1.3. Objetivo general	5
1.4. Objetivos específicos	5
1.5. Metodología	6
CAPITULO II: MARCO TEORICO	6
2.1. Los microcréditos	6
2.1.1 <i>Los microcréditos como herramienta de lucha contra la pobreza</i>	9
2.1.2 <i>Los microcréditos en el Perú</i>	12
2.2. El dinero electrónico	17
2.2.1 <i>El dinero electrónico en otros países: La experiencia de M-Pesa</i>	19
2.2.2 <i>La influencia del dinero electrónico en la inclusión financiera</i>	21
2.2.3 <i>El “Modelo Perú”: Definición y normativa</i>	22
2.2.4 <i>La regulación del dinero electrónico en el Perú</i>	25
CAPITULO III: LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR	27
3.1 El distrito de Villa El Salvador	27
3.2 El Parque Industrial de Villa El Salvador	28
3.3 El negocio del calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador	30
3.3.1 <i>Los microempresarios dedicados a la elaboración y venta de calzado</i>	30
3.3.2 <i>El ecosistema en el negocio del calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador</i>	32
3.3.3 <i>Formalidad e informalidad en el Parque Industrial de Villa El Salvador</i>	33
CAPITULO IV. SITUACION ACTUAL DEL DINERO ELECTRONICO COMO POSIBLE HERRAMIENTA PARA EL OTORGAMIENTO DE MICROREDITOS	34
4.1. El Modelo Perú Hoy	34
4.1.1 Tarifas:	37
4.1.2 La BIM:	39
4.1.3 Creación de la cuenta BIM:	40
4.2. Difusión del dinero electrónico	41
4.2.1 <i>El rol de Pagos Digitales Peruanos</i>	41
4.2.2 <i>Visión de los microempresarios y del ecosistema</i>	43
4.3. Principales barreras para el uso del dinero electrónico	43
4.4. Características de la evaluación de microcréditos en las entidades micro financieras	48
CAPÍTULO V. ¿FACILITARÍA EL USO DEL DINERO ELECTRÓNICO EL OTORGAMIENTO DE MICROCRÉDITOS A MICROEMPRESARIOS EN EL NEGOCIO DEL CALZADO DEL PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR?	52
5.1. Aceptación del dinero electrónico como medio de pago en el mercado de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador	52
5.2. Aceptación del dinero electrónico como medio de pago en el ecosistema del negocio de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador	55

5.3. Viabilidad de otorgar microcréditos a través del uso del dinero electrónico.....	55
5.4. Evasión tributaria.....	58
5.5. Lavado de activos	60
CAPITULO VI: CONCLUSIONES	61
CAPITULO VII.- RECOMENDACIONES	65
ANEXOS	66
I. Registro fotográfico de la investigación.....	66
II. Transcripciones de entrevistas y cuadro resumen.....	71
BIBLIOGRAFIA	144

LISTA DE FIGURAS

4.1 Entidades que cuentan con la Plataforma de Billetera Móvil-1	35
4.2 Entidades que cuentan con la Plataforma de Billetera Móvil-2	41
4.3 Pasos para abrir una cuenta BIM	41

LISTA DE TABLAS

2.1 Instituciones Microfinancieras en el Perú	14
2.2. Evolución de los Créditos IMF	14
2.3 Evolución de los Créditos	15
2.4 Morosidad Crédito Microempresa IMF	16
4.5. Tarifario vigente hasta el 5 de marzo de 2017	38
4.6 Tarifario vigente hasta el 31 de diciembre de 2017.....	38
4.7 Barreras identificadas y recomendaciones	48
4.8. Aceptación del dinero electrónico como medio de pago en el mercado de calzado de Villa El Salvador.....	54

Agradecimientos

A mis padres Charo y José, y a mis hermanos Joselo, Angélica,
Marité y Claudia por todo su apoyo.

Jose Héctor Alvarado Ortiz

A Aelucop, al Dr. Willy y Akira por el apoyo, confianza y la
paciencia brindada, a Claudia Bielich por toda su ayuda
y a nuestro asesor por sus consejos.

Rossana Virginia Meza Córdova

A Claudia Bielich, por todo su apoyo durante la redacción
de la tesis.

Carlos Manuel Ulises Parodi Rodríguez

A mis padres por sus consejos y apoyo incondicional.

Karina Zegarra Valverde

JOSE HÉCTOR ALVARADO ORTIZ

Magister en Finanzas y Derecho Corporativo por la Universidad ESAN, abogado por la UNFV. Con 5 años de experiencia en diversas áreas del campo legal, entre las que destacan societario, mercado de valores, financiero y administrativo. Con conocimiento de inglés y dominio de las herramientas informáticas. Con interés en temas financieros y corporativos.

FORMACION ACADEMICA

Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo Universidad ESAN	2015-2017
Licenciado en Derecho Universidad Nacional Federico Villarreal	2013
Bachiller en Derecho Universidad Nacional Federico Villarreal	2006-2011

EXPERIENCIA PROFESIONAL

SUPERINTENDENCIA DEL MERCADO DE VALORES

Organismo técnico especializado adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas y que regula, supervisa y promueve el mercado de valores peruano.

Analista Legal **07/2014-Actualidad**
Elaboración de proyectos normativos e informes sobre materias vinculadas al mercado de valores. Absolución de consultas formuladas por los distintos órganos de línea de la institución. Participación en la investigación de infracciones a la normativa del mercado de valores, así como en denuncias y procedimientos administrativos sancionadores, y evaluación de reclamos interpuestos contra sociedades anónimas abiertas por la denegatoria de entrega de acciones y dividendos.

NCF CONSULTORES S.A. – DIVISO GRUPO FINANCIERO

Empresa miembro de Diviso Grupo Financiero y encargada de brindar diversos servicios a las empresas del Grupo.

Analista Legal

07/2013-06/2014

Asesoría a empresas de Diviso Grupo Financiero sobre temas corporativos. Elaboración de informes, estudio e interpretación de normas. Participación en sesiones de directorio, junta de accionistas y comités. Elaboración y revisión de actas, contratos, autorizaciones y convenios. Seguimiento a trámites municipales, notariales y registrales, así como ante la SMV, SUNAT, BVL y CAVALI, entre otros, y apoyo en la elaboración y comunicación de hechos de importancia.

PROCAPITALES

Asociación de Empresas Promotoras del Mercado de Capitales orientada a promover la inversión y el mercado de capitales en el Perú.

Asistente Legal y Editor

01/2013-07/2013

Elaboración y revisión de contratos, convenios y documentación para trámites municipales, notariales y registrales. Absolución de consultas en temas de mercado de capitales y gobierno corporativo a entidades públicas y privadas. Edición general en Capitales, revista institucional de Procapitales. Participación en consejos directivos y comités, y elaboración de boletines informativos, alertas legales y otras comunicaciones.

SUPERINTENDENCIA DEL MERCADO DE VALORES

Organismo técnico especializado adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas y que regula, supervisa y promueve el mercado de valores peruano.

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Universidad Carlos III de Madrid-España

2016

Diploma de Especialización en Finanzas y Derecho Europeo

Pontificia Universidad Católica del Perú	2014
Curso de Especialización Avanzada en Derecho Administrativo	
Procapitales	2014
Seminario: Mercado Alternativo de Valores – Regulación – Experiencia – Gobierno Corporativo	
Procapitales	2013
IX Convención de Finanzas y Mercado de Capitales	
Universidad ESAN – Superintendencia del Mercado de Valores	2012
XIII Curso de Especialización en Mercado de Valores	

IDIOMAS

Inglés – Nivel avanzado

MANEJO DE PROGRAMAS

Microsoft Office – Nivel avanzado

ROSSANA VIRGINIA MEZA CORDOVA

Magister en Finanzas y Derecho Corporativo por la Universidad ESAN, Abogada por la USMP. Con 5 años de experiencia en contratos civiles, derechos reales, derecho al consumidor, derecho corporativo y orientación al cliente. Conocimiento de inglés y dominio de las herramientas informáticas. Aspiración de desarrollo en banca y finanzas.

FORMACION ACADEMICA

Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo. Universidad ESAN	2015-2017
Licenciada en Derecho Universidad de San Martín de Porres	2012
Bachiller en Derecho Universidad de San Martín de Porres	2005-2011

EXPERIENCIA PROFESIONAL

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO AELU

Empresa líder en el rubro cooperativo, dedicada al financiamiento de sus socios. Su objetivo principal es la realización personal y familiar de sus socios, quienes satisfacen sus necesidades económicas y sociales a través de la ayuda mutua.

Abogado

noviembre 2011 – a la fecha

Elaboración y negociación de contratos de garantía mobiliaria, hipotecas, levantamientos de hipoteca y de garantía mobiliaria, cartas fianza, compra-venta, estudio de poderes tanto de persona natural como persona jurídica, estudios de título de inmuebles, atención directa al cliente asesorándolos sobre los procesos a seguir respecto a la formalización de las garantías, coordinación directa con la notaria respecto a las firmas de Escrituras Públicas, seguimiento de títulos ingresados a Registros Públicos y elaboración de escritos de subsanación de observaciones

realizadas por el registrador público, saneamiento de inmuebles. Elaboración de contratos de naturaleza civil. Revisión y negociación de contratos de fideicomiso, estructuración legal de financiamientos.

CREARE INGENIEROS SAC

Empresa dedicada a la gestión de proyectos inmobiliarios.

Asesora Externa

diciembre 2012 – mayo 2015

Asesoría externa en temas societarios, elaboración de actas, poderes, inscripción de títulos en Registros Públicos.

INDECOPI

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, dedicado a la promoción del mercado y la protección de los derechos de los consumidores. Además, fomenta en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia, resguardando todas las formas de propiedad intelectual.

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Diploma de Especialización en Finanzas y Derecho Europeo Universidad Carlos III de Madrid-España	2016
Diplomado Internacional en Derecho Corporativo Universidad ESAN	2014-2015
Diplomado En Derecho Inmobiliario Instituto de Capacitación Jurídica	2014

IDIOMAS

Inglés – Nivel avanzado

MANEJO DE PROGRAMAS

Microsoft Office – Nivel avanzado.

CARLOS MANUEL PARODI RODRIGUEZ

Abogado por la Universidad de Lima. Con 9 años de experiencia en diversas áreas entre las que destaca principalmente los rubros corporativo, civil, financiero, administrativo y de protección al consumidor. Actualmente se desempeña como Gerente Legal Corporativo de Agrícola Las Llamozas S.A. Cuenta con amplia experiencia en la asesoría a empresas nacionales y extranjeras. Con conocimiento de inglés y dominio de las herramientas informáticas.

FORMACION ACADEMICA

Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo. 2015-2017

Universidad ESAN

Licenciado en Derecho 1998-2008

Universidad de Lima

EXPERIENCIA PROFESIONAL

AGRICOLA LAS LLAMOZAS S.A.

Empresa líder en el rubro de prestación de servicios integrales de sepelio, contando además con empresas en el sector seguros, salud, microfinanciero y logístico.

Gerente Legal Corporativo

enero 2015 – a la fecha

Gerente del área encargada de la asesoría legal tanto de la empresa como de las empresas vinculadas o pertenecientes al Grupo Económico, de definir las diversas estrategias legales, de la revisión de toda la documentación legal y la coordinación de los aspectos legales con las diversas áreas, con la finalidad de prevenir y, de ser el caso, solucionar contingencias.

AGRICOLA LAS LLAMOZAS S.A.

Empresa líder en el rubro de prestación de servicios integrales de sepelio, contando además con empresas en el sector seguros, salud, microfinanciero y logístico.

Jefe del Área Legal

julio 2012 – diciembre 2014

Jefe del área encargada de la asesoría legal de la empresa, de la revisión de toda la documentación legal y coordinación de los aspectos legales con las diversas áreas, con la finalidad de prevenir y, de ser el caso, solucionar contingencias.

ESTUDIO NAVARRO, FERRERO & PAZOS ABOGADOS

Estudio de abogados que ofrece servicios legales en diversas áreas del derecho, destacando principalmente en el área civil, corporativa y administrativa.

Abogado

noviembre 2009 – junio 2012

Encargado de emitir informes y absolver diversas consultas en temas civiles, corporativos, administrativos, de derechos de autor y telecomunicaciones.

Responsable del área legal de Grupo RPP S.A.

ESTUDIO NAVARRO, FERRERO & PAZOS ABOGADOS

Estudio de abogados que ofrece servicios legales en diversas áreas del derecho, destacando principalmente en el área civil, corporativa y administrativa.

Asistente Legal

octubre 2008 – octubre 2009

Encargado de apoyar en la emisión de informes y absolución diversas consultas en temas civiles, corporativos, administrativos, de derechos de autor y telecomunicaciones.

Destacado a tiempo parcial como abogado interno de Grupo RPP S.A. y responsable del área legal de Grupo RPP S.A. desde el 01/2009.

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Diploma de Especialización en Finanzas y Derecho Europeo

2016

Universidad Carlos III de Madrid-España

Programa Sistema de Desarrollo Gerencial y Potenciamiento
Empresarial
Universidad ESAN - CRESTCOM

2014-2015

Programa de Especialización para Ejecutivos en Derecho Corporativo con Certificado
de Especialización en Derecho Financiero
Universidad ESAN

2014

IDIOMAS

Inglés – Nivel avanzado

MANEJO DE PROGRAMAS

Microsoft Office – Nivel avanzado

KARINA ZEGARRA VALVERDE

Abogada especialista en Derecho Civil y Corporativo, con experiencia en la elaboración de contratos civiles y comerciales, con capacidad de liderazgo y facilidad de comunicación. Acostumbrada al trabajo en equipo, bajo presión y hacia el logro de resultados.

FORMACION ACADEMICA

Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo. Universidad ESAN	2015-2017
Master en Gerencia y Administración Doble acreditación de la EOI de España Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas	2010 - 2011
Licenciada en Derecho Universidad Privada Antenor Orrego	2003-2008
Bachiller en Derecho Universidad Privada Antenor Orrego	2007

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EXPERTIA CAPITAL GROUP S.A.C

Empresa dedicada a la asesoría legal y planeamiento estratégico para empresas, gestión administrativa, servicios de outsourcing legal, auditorías legales y tributarias.

Jefatura del Área de Leasing.-

marzo 2015- hasta la fecha

Abogada destacada al Banco Interamericano de Finanzas

Elaboración de contratos de leasing inmueble, leaseback, leasing bien futuro, leasing de construcción, leasing vehicular, leasing maquinarias, leasing de importación.

Elaboración de contratos de opciones de compras, adendas de refinanciamientos,

reprogramaciones, cambios de moneda y pre cancelaciones. Elaboración de minutas aclaratorias y adendas por independización. Absoluciones de consultas legales a los funcionarios del área comercial, corporativa y empresa. Seguimiento del contrato, desde su emisión hasta su inscripción en Registros Públicos.

Abogada del Área de Créditos Hipotecarios. octubre 2013 - febrero del 2015

Abogada destacada al Banco Interamericano de Finanzas, desempeñándome como responsable de la elaboración de los contratos de préstamo hipotecarios. Estudio de los Certificados Registral Inmobiliario y minutas de compra venta. Revisión de vigencias de poder y cartas fianzas. Elaboración de los avances inmobiliarios de los proyectos pertenecientes al Banco Interamericano de Finanzas. Absolución de consultas a los funcionarios del banco. Conocimiento en Elaboración de minutas de levantamiento de hipotecas y garantías mobiliarias.

ADMITRA S.A.C

Empresa dedicada a la consultoría y servicios para empresas.

Abogada abril 2013 - Octubre 2013

Abogada destacada al Banco Interamericano de Finanzas, desempeñándome como responsable de la elaboración de los contratos de préstamo hipotecarios. Estudio de los Certificados Registral Inmobiliario y minutas de compra venta. Elaboración de minutas de levantamiento de hipotecas y garantías mobiliarias.

GRUPO CELIMA TREBOL S.A.

Empresa dedicada a la comercialización y manufactura de artículos de porcelanatos, piso, revestimientos cerámicos, griferías, pegamentos y fraguas.

Asistente de Recursos Humanos agosto 2011 - abril 2013

Llevar el control de los documentos y files personales de los trabajadores. Brindar a los postulantes toda la información acerca del puesto de trabajo, remuneración y beneficios laborales. Responsable de Reclutamiento y Selección de Personal, teniendo a cargo las funciones de reclutar, evaluar y entrevistar a los postulantes y

otras funciones complementarias del proceso de selección. Absolución de consultas respecto a los beneficios sociales de los trabajadores.

ESTUDIO JURÍDICO ZEGARRA Y ASOCIADOS

Estudio Jurídico del norte del país, en la ciudad de Trujillo, con más de 50 años de experiencia en temas civiles, comerciales, laborales y corporativos

Abogada

febrero 2009 - julio 2011

Abogada Asociada desde el mes de febrero del 2009.

Elaboración de demandas civiles, obligaciones de dar suma de dinero, ejecución de garantías reales, etc. Elaboración de diversos contratos civiles, préstamos con garantías hipotecarios, permutas, compra ventas, arrendamientos, cesión en uso, contratos de prestación de servicios, de obra. Trámites administrativos de saneamiento de titulación ante los Registros Publicas, Cofopri, etc.

ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS

Curso Taller Regularización del Sistema Bancario y Financiero. Instituto de Capacitación Jurídica	2015
Diplomado Taller de Formación Practica en Desarrollo General del Derecho Inmobiliario. Instituto de Capacitación Jurídica	2014
Actualización Rápida a los Derechos Reales Instituto de Capacitación Jurídica	2014
Diplomatura en Derecho Inmobiliario Instituto de Capacitación Jurídica	2014
Diploma de Postgrado en Legislación y Relaciones Laborales Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas	2012

Educación Ejecutiva Gerencial

2012

Curso de Reclutamiento y Selección Estratégica

Curso Gestión y Retención del Talento

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

IDIOMAS

Inglés – Nivel avanzado

Francés – Nivel avanzado

MANEJO DE PROGRAMAS

Windows XP, Vista y 7 – Intermedio

Microsoft Office 2003 -2010 – Intermedio

Excel - Intermedio

Universidad:	Universidad ESAN	
Escuela de Postgrado:	Escuela de Administración de Negocios para Graduados	
Título de la tesis:	¿Puede el dinero electrónico facilitar el otorgamiento de microcréditos? Análisis del caso del Parque Industrial de Villa el Salvador - Sector calzado	
Área de investigación:	Finanzas y Derecho Corporativo	
Autor(es):	Alvarado Ortiz Jose Héctor	DNI 43797266
	Meza Córdova, Rossana Virginia	DNI 45142018
	Parodi Rodríguez, Carlos Manuel Ulises	DNI 41233192
	Zegarra Valverde, Karina	DNI 42607993
Grado profesional:	Maestro en Finanzas y Derecho Corporativo.	
Año Aprobación sustentación	2017	

RESUMEN:

El 17 de enero de 2013 se publicó la Ley N° 29985, Ley que regula las características básicas del dinero electrónico como instrumento de inclusión financiera. Es así que el Perú se sumó a un grupo de países que a la fecha han implementado el dinero electrónico, buscando fomentar una mayor inclusión financiera.

En dicho contexto, se decidió evaluar si el dinero electrónico puede ser una herramienta de pago que permita facilitar el otorgamiento de microcréditos a los microempresarios y, considerando las características puntuales del dinero electrónico, se creyó conveniente tener como objeto de la presente investigación a los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador.

El objetivo general de esta investigación es determinar si el dinero electrónico puede facilitar el otorgamiento de microcréditos a los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador.

Asimismo, los objetivos específicos son: i) Evaluar si el dinero electrónico es un medio de pago que puede ser aceptado por los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador. ii) Determinar si los microempresarios del rubro de calzado en el Parque Industrial del Distrito de Villa El Salvador perciben que

el otorgamiento de microcréditos a través del dinero electrónico les generaría algún tipo de beneficios y, de ser así, identificar cuáles serían. iii) Evaluar si el dinero electrónico es un mecanismo que resulta atractivo o beneficioso para las entidades microfinancieras para el otorgamiento de microcréditos a microempresarios del mercado de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador. iv) Evaluar si es posible que el otorgamiento de microcréditos a través del dinero electrónico pueda contribuir a la reducción de costos de transacción en estos créditos y si puede influir en una reducción en la tasa de interés. v) Identificar si existen barreras que impidan a la fecha el otorgamiento de microcréditos a través del dinero electrónico.

Con la finalidad de poder resolver los objetivos planteados, se procedió a revisar la normativa legal que regula el dinero electrónico en el Perú, así como la lectura de bibliografía diversa, nacional y extranjera. Luego se realizaron encuestas y entrevistas a los diversos actores tales como microempresarios, proveedores, microfinancieras y emisores de dinero electrónico, con la finalidad de tomar conocimiento directo de la opinión de los propios actores respecto a los objetivos planteados.

Por último, luego de realizar el análisis de la información recogida, dentro del cual se cruzaron los distintos resultados obtenidos y se aplicó los conceptos teóricos revisados, se puede concluir lo siguiente: i) El dinero electrónico es un mecanismo de pago que sí puede ser aceptado por los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador. ii) Los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador tienen opiniones divididas respecto de los potenciales beneficios del dinero electrónico para el otorgamiento de microcréditos. iii) Las microfinancieras a la fecha no consideran atractivo el otorgamiento de dinero electrónico, ni se ven incentivadas a fomentarlo. iv) El dinero electrónico sí puede contribuir a reducir los costos de transacción en los microcréditos. v) Existen cinco barreras que impiden que el dinero electrónico pueda al día de hoy ser utilizado para el otorgamiento de microcréditos. vi) Al día de hoy no se presentan las condiciones necesarias para que el dinero electrónico sea un elemento que facilite los microcréditos. vii) El dinero electrónico sí tiene el potencial y podría llegar a ser en el mediano plazo una herramienta que facilite el otorgamiento de microcréditos.

CAPITULO I: INTRODUCCION

1.1 Presentación del tema

La presente investigación desarrolla el uso del dinero electrónico en el sector de calzado encontrándose principalmente orientado a los microempresarios del distrito de Villa El Salvador, buscando responder si es posible que aquel uso facilite el otorgamiento de microcréditos. En ese sentido, la presente investigación también podrá incluir a determinados actores del mercado de calzado que no siendo microempresarios, sino más bien, pequeña empresa, tienen un peso importante en el sector calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador, al ser referentes en la zona.

Por tal motivo los temas de la presente investigación se han desarrollado en siete capítulos.

En el primer capítulo, se analiza la justificación de la propuesta y la contribución que ésta brindará al mercado peruano, así como también se detalla los objetivos y metodología empleada.

En el segundo capítulo se desarrolla las características del dinero electrónico y su relación con el otorgamiento de microcréditos.

En el tercer capítulo se aborda la industria del calzado en Villa El Salvador, analizando las características de los microempresarios y la existencia del ecosistema, el cual lo conforman tanto los microempresarios como proveedores, productores y vendedores. Asimismo, se identificó ciertas características y factores que pueden llegar a ser piezas claves para evaluar la factibilidad o no del uso del dinero electrónico como herramienta que permita el otorgamiento de microcréditos.

En el cuarto y quinto capítulo se desarrolla el estudio de campo realizado, compuesto por entrevistas a microempresarios, proveedores y a personas expertas en el tema.

Finalmente, en el sexto y séptimo capítulo se presenta las conclusiones y recomendaciones a las que hemos llegado.

De otro lado, se analizó cómo el uso del dinero electrónico en países africanos apoyó al desarrollo de las personas de más bajos niveles económicos. Si bien es cierto, existen dos escenarios distintos, se ha tomado aquella experiencia africana como ejemplo para el uso y difusión del dinero electrónico en el mercado nacional. Además, se analizó las ventajas y desventajas que este mecanismo podría implicar.

De esta manera, se aspira a que el presente trabajo sea una herramienta que permita identificar los temores y barreras existentes así como los potenciales beneficios que podrían generarse en caso que el dinero electrónico pueda ser usado como mecanismo para otorgar microcréditos.

1.2 Justificación y contribución

Desde hace muchos años los microcréditos se han constituido en un mecanismo que colabora en distintos países del mundo, tales como Kenia, Bangladesh, entre otros de África y Asia, a disminuir la pobreza, al permitir que las personas con menos recursos puedan acceder al financiamiento que necesitan para poder inyectar a sus actividades económicas el capital necesario para optimizarlo, con la finalidad de superar la línea de pobreza.

Con el tiempo, esta experiencia fue replicada en países de Latinoamérica, incluyendo al Perú, donde los microcréditos se han venido otorgando desde décadas atrás y llegando a tener un auge en los últimos años.

No obstante, todavía existe un mercado no explorado, cuyos participantes por diversos motivos no han accedido aún a ningún tipo de crédito, incluso cuando en algunos casos podría beneficiarlos.

Es en dicho contexto que el dinero electrónico adquiere una relevancia primordial, al ser una herramienta simple y que potencialmente podría llegar a tener una amplia cobertura.

La experiencia del dinero electrónico en diversos países demuestra que éste contribuye a la inclusión financiera de aquellos sectores no bancarizados y, al permitir la bancarización de éstos, les permite acceder también a financiamiento que antes no estaba a su alcance o a realizar consumos diversos de forma práctica, sencilla y segura.

Es así que resulta importante que en el Perú se tomen medidas para la correcta implementación del dinero electrónico, orientándolo principalmente a su utilización en los créditos y microcréditos.

Si bien es cierto que buena parte de los microcréditos se otorgan en zonas rurales, también lo es que Lima es una ciudad que supera los 11 millones de habitantes, concentrando a un gran número de microempresarios que son objeto de los microcréditos.

Dentro de ese grupo de empresarios que son usuarios o potenciales usuarios de créditos se encuentran aquellos dedicados al rubro de elaboración y venta de zapatos, quienes requieren financiamiento para capital de trabajo, entre otras necesidades. En ese grupo de empresarios se encuentran principalmente microempresarios, pero también un grupo de pequeños y medianos empresarios que, también pueden ser público objetivo del dinero electrónico.

A su vez, al ser el Parque Industrial de Villa El Salvador una zona ampliamente conocida por su comercio de zapatos, y al estar conformada en su gran mayoría por empresarios, es relevante que el estudio se centre primordialmente en éstos.

Si bien es cierto, el mencionado Parque Industrial es una zona conformada por distintos rubros manufactureros, el presente estudio se centra en el sector calzado por

ser un segmento que ha ido decayendo constantemente los últimos dos años debido a la entrada masiva de calzado chino al mercado peruano, el cual al venir con subsidios en sus costos de producción, ser fabricado con materiales de menor calidad y por ser elaborado a gran escala, es vendido a precios muy bajos, afectando de esta manera a nuestro mercado interno de calzado.

Por lo antes expuesto, facilitar el acceso al financiamiento a este sector de microempresarios podría ayudarles a hacer frente a la competencia china, ya que al no tener el productor peruano subsidios para la producción de calzado requiere de mayor apalancamiento financiero, al que muchas veces no tiene acceso por diversos motivos, desde la informalidad, hasta la misma desconfianza que el microempresario puede tener hacia el sistema financiero.

Además, si bien es cierto en el Parque Industrial de Villa El Salvador existen otras industrias, el presente estudio está orientado al otorgamiento de microcréditos, y teniendo en cuenta los importes que ello involucraría, el mercado que mejor se acopla al estudio es el del calzado, toda vez que otras industrias que existen en la zona, requieren de montos superiores de financiamiento por lo que no requerirían microcréditos, motivo por el cual no podrían encajar en la presente investigación.

De otro lado, se deben definir mecanismos que permitan que los microcréditos sean accesibles cada vez a más personas y, en esas circunstancias, el dinero electrónico juega un papel que, de ser utilizado correctamente, podría ser fundamental para facilitarlos.

Cabe señalar que, si bien en Perú existen estudios sobre los microcréditos, es poca la información respecto del dinero electrónico y si su aplicación puede facilitarlos, lo cual hace que la presente investigación tenga mucho por aportar en esta área.

Por todo lo anterior, es relevante contar con una investigación sobre la relación del dinero electrónico y los microcréditos, así como los efectos que el primero puede tener sobre el segundo, ya que esta investigación dará luces sobre temas no explorados

aplicados a microempresarios peruanos y, puntualmente, para los microempresarios dedicados a la fabricación y venta de calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador.

1.3 Objetivo general

Determinar si el dinero electrónico puede facilitar el otorgamiento de microcréditos a los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador.

1.4 Objetivos específicos

1. Evaluar si el dinero electrónico es un medio de pago que puede ser aceptado por los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador.
2. Determinar si los microempresarios fabricantes o comerciantes de calzado en el Parque Industrial del distrito de Villa El Salvador perciben que el otorgamiento de microcréditos a través del dinero electrónico les generaría algún tipo de beneficios y, de ser así, identificar cuáles serían.
3. Evaluar si el dinero electrónico es un mecanismo que resulta atractivo o beneficioso para las entidades microfinancieras para el otorgamiento de microcréditos a microempresarios del mercado de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador.
4. Evaluar si es posible que el otorgamiento de microcréditos a través del dinero electrónico pueda contribuir a la reducción de costos de transacción en estos créditos y si puede influir en una reducción en la tasa de interés.
5. Identificar si existen barreras que impidan a la fecha el otorgamiento de microcréditos a través del dinero electrónico.

1.5 Metodología

Para la elaboración de la presente investigación se procedió en una etapa inicial a revisar abundante información orientada al dinero electrónico, su concepto, orígenes y aplicación, así como los microcréditos, su evolución y efectos.

Luego de ello, utilizando los conceptos recogidos, se procedió a realizar encuestas en el Parque Industrial de Villa El Salvador, con la finalidad de tener la opinión de los actores que interactúan en dicho mercado.

A continuación se realizaron entrevistas a diversos actores clave tanto desde el lado de los microempresarios, emisores de dinero electrónico y microfinancieras, con la finalidad de profundizar sobre los conceptos teóricos revisados e información encontrada.

Finalmente, con la totalidad de resultados recogidos se efectuó un análisis cruzando la información recopilada, lo cual nos ha permitido hacer hallazgos que consideramos son de relevancia.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1. Los microcréditos

El microcrédito es definido como

[1]a herramienta más conocida y difundida dentro del sistema microfinanciero orientado a luchar contra la pobreza entre los sectores sociales más desfavorecidos, especialmente las mujeres. Lejos de limitarse a su uso exclusivamente económico, se han ido perfeccionando como una poderosa herramienta de cambio social que ayuda a los beneficiarios a alcanzar importantes metas a diferentes niveles personales, profesionales y comunitarios (Gutiérrez, 2012: 129).

En ese sentido, también se observa la definición planteada en la Conferencia Internacional sobre microcrédito en Washington DC, en 1997, que define al microcrédito como: “programas que otorgan préstamos pequeños a los pobres, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan

mantenerse a sí mismos y a sus familias” (Declaración Y Plan De Acción De La Cumbre Sobre El Microcrédito, 1997: 12).

Dicho esto, los microcréditos permiten que las personas de más bajos recursos adquieran el activo inicial que requieren para utilizar su capital de forma más productiva, siendo también necesario para el talento empresarial de los beneficiarios con el crédito, con la finalidad que hagan rentable el préstamo otorgado (Mena, 2004).

Teniendo en cuenta ello, figuran como principales características de los microcréditos

[1]a reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñísimas cantidades de dinero. Varios cientos de dólares. Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior a un año. Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son, asimismo, muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual. Por último, los recursos prestados, se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios. (Lacalle, 2001: 125).

De esta manera la característica que más llama la atención en los microcréditos son sus importes reducidos, lo cual dependerá mucho en qué continente se realice la operación. Por ejemplo, en Asia los microcréditos van entre 100 y 200 dólares, mientras en Latinoamérica puede llegar a los 1000 dólares (Lacalle, 2008).

La mencionada autora también detalla otras características importantes del microcrédito, tales como que su gestión es muy sencilla, cada vez menos burocrática, el periodo de devolución de los préstamos es reducido y que los desembolsos son frecuentes y cortos.

En la misma línea anterior, se señala que los microcréditos no se amparan en una garantía física y/o en contratos que puedan ser exigibles por ley, sino que este producto se basa en la confianza, ya que sus beneficiarios son familias pobres y en la mayoría de los casos mujeres (Argandoña, 2009).

Sin embargo, se debe tener en cuenta que la entidad financiera asume un riesgo grande al otorgar un microcrédito, ya que en la mayoría de casos los montos a desembolsar no justifican un otorgamiento de garantías y/o la contratación de una póliza de seguro que respalde el desembolso realizado.

Finalmente, es importante el análisis que realizan Claret y Lens, mediante el cual proponen diferenciar lo que es y no es un microcrédito a través de un análisis a la inversa ¹(Claret y Lens, 2007). De esta manera, proponen cinco ideas que no se deben relacionar a la hora de hablar de un microcrédito:

- El microcrédito no es caridad: Es un producto financiero con características específicas destinado a personas de bajos recursos que no poseen financiamiento para hacer crecer o poner en marcha su negocio.
- El microcrédito no es dinero entregado a un fondo perdido: El importe del crédito desembolsado genera intereses y debe ser reembolsado por el deudor.
- El microcrédito no es sólo entregar un préstamo de pequeño importe: Para que este producto financiero cumpla con su fin social, el sectorista debe realizar seguimiento continuo y constante al deudor, con la finalidad que el dinero desembolsado sea usado adecuadamente.
- El microcrédito no es un crédito para el consumo: El objetivo del microcrédito es ser destinado exclusivamente al financiamiento de actividades productivas que sean en favor del negocio.
- El microcrédito no es sólo un préstamo para emprendedores: El microcrédito es una herramienta dirigida a personas excluidas del sistema financiero tradicional.

¹ Se entiende como análisis a la inversa a aquel que parte del resultado al cual se quiere llegar y que desde este analice los factores de los que depende. Lefcovich, Mauricio (2005) *Análisis Inverso Como Herramienta de Gestión*. <http://www.gestiopolis.com/analisis-inverso-herramienta-gestion/> (22/07/2017; 21:19).

2.1.1 Los microcréditos como herramienta de lucha contra la pobreza

Los microcréditos en su origen fueron concebidos con la finalidad de dar solución al problema que tiene una gran cantidad de pobres y microempresas para acceder a un crédito (Lacalle, 2001).

En ese sentido, Lacalle nos indica que los microcréditos son una herramienta cuyo objetivo es permitir la llegada de dinero a los microempresarios de los sectores menos favorecidos, teniendo como idea central que al permitir que estos generen nuevos puestos de trabajo e incrementen sus ingresos, rompan así el círculo de pobreza en el que viven.

Es así como a lo largo del tiempo se han podido observar distintos proyectos de modelos de gestión e implementación de microcréditos alrededor del mundo, los cuales han demostrado la eficacia de este producto, afianzándose como una herramienta adecuada de lucha contra la pobreza. Desde sus inicios, al día de hoy los microcréditos siguen cambiando la vida de muchas personas.

En esa línea, se señala que principalmente en países de África y Asia el microcrédito ha sido una herramienta determinante para la lucha contra la pobreza, siendo un elemento importante para su éxito la correcta identificación de los potenciales beneficiarios de los créditos. Asimismo, también señala que los estudios efectuados, en su mayoría, dejan en evidencia que los microcréditos han tenido un efecto favorable en la reducción de la pobreza, mejorando los ingresos de las familias pobres (Martínez, 2008).

En Asia, este producto financiero tuvo sus orígenes en 1974 en Bangladesh. Esto se dio cuando el director del Departamento de Economía de la Universidad Chittagong llamado Muhammad Yunus en un viaje que realizó a la aldea de Jobra analizó el modelo económico de las mujeres artesanas pobres, y al concluir que era ineficaz e improductivo, desarrolló un modelo de crédito que permitiría acceder a personas de

bajos recursos a un financiamiento en condiciones no abusivas (Espinosa de los Monteros, 2005).

El mencionado autor explica que Muhammad Yunus llegó a la conclusión que el problema que tenían estas artesanas era que no contaban con el capital inicial para comenzar su negocio, lo cual hacía que se vean obligadas a acudir a intermediarios, los cuales les proveían de la materia prima que necesitaban para su actividad productiva con la condición que una vez que la materia esté elaborada se la revendan a precios muy bajos, haciendo la diferencia de precio entre la compra de materia prima y el precio de venta mínima. Es así como Muhammad Yunus empezó a realizar un plan piloto en la aldea de Jobra financiando él mismo a algunas personas con el capital inicial que necesitaban para realizar su negocio, lo cual evitó que sigan acudiendo a los intermediarios y que a su vez permitió que puedan disfrutar los beneficios reales de su trabajo. Cabe señalar que todas las personas que obtuvieron financiamiento por parte de Muhammad Yunus le pagaron.

Es así como este plan piloto mencionado en el párrafo anterior derivó en que el banco gubernamental Janata accediera a otorgar microcréditos a las personas de bajos recursos con la condición que Muhammad Yunus avalara todos los créditos a otorgar. Él tenía claro que en este producto financiero lo importante no eran los estados financieros y/o los indicadores de rentabilidad, sino la persona en sí y su capacidad y voluntad de querer salir adelante.

En ese sentido, Espinosa de los Monteros explica que Yunus empezó a crear derivados de su producto, fomentando a los prestatarios a solicitar préstamos en grupo, de esa forma todos se hacían responsables y entre ellos fomentaban el cumplimiento de los pagos y de esta manera ninguno de los miembros del grupo hacia quedar mal al grupo en sí. Este modelo también otorgaba un curso en el que se explicaba el producto financiero y a los solicitantes se les evaluaba de manera previa para de esa manera constatar que hayan entendido su función y finalidad. En esta primera etapa se lograron tasas de devolución al 98%.

En 1977 Yunus consiguió que el Banco Agrícola abriera una sucursal en Jobra, desligándose de esa manera del banco gubernamental Janata y constituyendo así una oficina experimental que llamó Grameen (Traducido Banco Rural) la cual tuvo mucho éxito, lo cual llevó a que en 1982 Grameen sea un banco independiente ante el Banco Central, bajo la condición que parte del banco quede en manos del gobierno y otra parte en manos de los clientes. En un inicio el porcentaje fue 40% Gobierno, 60% clientes, lo que más adelante pasó a ser 75% clientes y 25% Gobierno.

Respecto a Latinoamérica, el citado autor señala que en la ciudad de Recife-Brasil, en paralelo con el modelo de microcrédito desarrollado en Bangladesh, a través de una asociación llamada Acción, dedicada a proyectos de desarrollo comunitario en Latinoamérica, surge el pensamiento de considerar a la persona como mejor garantía, mejor aval, inclusive más valioso que una garantía real. En ese sentido, puso en marcha la idea de préstamos a grupos solidarios los cuales eran compuestos de tres a diez miembros, siendo el grupo en conjunto responsable de la devolución del préstamo. Es de esa manera como la presión social ejercida en cada miembro del grupo que consistía en no atrasarse en los pagos para no perjudicar al resto, se convirtió en la mejor garantía de repago para la asociación Acción.

Debido al éxito obtenido, y al ya no darse abasto con los préstamos, nació BancoSol, bajo el auspicio de la Asociación Acción, siendo el primer banco a nivel de Latinoamérica dedicado al sector microfinanciero. Con el tiempo y debido a la acogida, BancoSol terminó convirtiéndose en multibanca.

Si bien es cierto, este modelo de microcrédito fue pensado e implementado en países subdesarrollados, también pudo ser replicado en países desarrollados como en Estados Unidos. El ex Presidente de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social, Antonio Claret García, pionero del microcrédito en España, describe al microcrédito como “la más perfecta muestra de un modelo ideal de globalización a la inversa, ya que hablamos de un instrumento financiero nacido e implantado en países del Tercer Mundo que, cuando acreditó su éxito, fue importado por sociedades desarrolladas, con sus lógicas adaptaciones” (Lends, 2015: 29)

Es de esta manera que la Asociación Acción en 1991 decidió ingresar con su producto de microcrédito a Brooklyn- Nueva York, en donde logró colocar sesenta y dos millones de dólares a más de 8 millones de empresarios.

Respecto al continente africano es importante hacer referencia a la economista Maria Nowak, quien inspirada en el modelo de Yunus, llevó la experiencia del microcrédito a Costa de Marfil, Malí, Níger y Burkina Faso, donde dicho producto continúa teniendo éxito y acogida. Asimismo, llevó el microcrédito a Ucrania, Rusia, Polonia y Francia, demostrando de esta manera que este producto financiero tiene una gran capacidad de adaptación (Espinosa, 2005).

Como se ha podido observar, el esquema del microcrédito aplicado bajo distintas realidades ha tenido mucho éxito y en todos los casos sin excepción ha cumplido la misma finalidad, la cual es ser una herramienta de lucha contra la pobreza. La experiencia con los microcréditos ha generado un impacto altamente positivo en aquellas personas beneficiarias de los mismos, en las cuales se generó un incremento en sus ingresos, ayudando a un número significativo de beneficiarios a superar la línea de pobreza (Lacalle, 2001).

Sin embargo, es importante tener en cuenta que, considerando los aspectos multidimensionales que tiene la pobreza, los microcréditos no constituyen por sí solos la solución al problema, pudiendo tener un impacto positivo en la medida de la forma en que se aborden los problemas que afectan a los pobres (Trivelli, 2002).

2.1.2 Los microcréditos en el Perú

Conger y otros autores realizan un trabajo agrupando los hechos más resaltantes de la historia de las microfinanzas en el Perú. Detallan que el desarrollo de este producto comenzó en la década de 1980, bajo condiciones macroeconómicas totalmente desfavorables, dentro de las cuales se encuentra el terrorismo y la inflación (Conger, 2009). En ese sentido, muchas instituciones dedicadas al sector microfinanzas, como las cooperativas de ahorro y crédito, y la banca de fomento

(Banco Agrario), fueron reemplazadas por las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME), entre los años de 1990 y 2000.

Desde ese momento, los microcréditos en el Perú han tenido un desarrollo y evolución ascendente, fortaleciendo a los micro y pequeños negocios con la finalidad de contribuir a su crecimiento y continuidad. El control de la inflación, el crecimiento de la economía peruana, así como la reforma del sector financiero con una regulación adecuada condicionó un ambiente idóneo para el desarrollo del microcrédito.

Al respecto, los microcréditos en el Perú se presentan como una herramienta determinante para la mejora de la productividad y eficiencia de negocios de pequeña envergadura, contribuyendo de esta forma a la mejora de los ingresos en los sectores de más bajos recursos, así como a la mejora del empleo (Portocarrero, 2003). En el Perú al año 2002 las familias que dependían de ingresos derivados de microempresarios llegaban al 70%, de los cuales el 41% se encontraba por debajo de la línea de pobreza (Trivelli, 2002).

Complementando lo anterior, en el año 2007 el mercado de microcréditos se vio favorecido por la entrada a dicho segmento de la banca comercial y con el crecimiento de algunas EDPYME. De la misma forma, el entorno macroeconómico favorable que se ha dado desde el 2010 ha beneficiado también la expansión de las microfinanzas en el Perú (Aguilar, 2016).

Dicho esto, en el año 2015, por octavo año consecutivo, el Perú destacó por ser el país que ofrece el mejor entorno para el desarrollo de microfinanzas a nivel mundial e inclusión financiera, anunciado en el informe “Microscopio Global 2015 sobre el Entorno para la Inclusión Financiera” elaborado por el Economist Intelligence Unit por encargo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En el informe mencionado se destaca los esfuerzos realizados en conjunto del sector público y privado por mejorar el acceso a productos financieros por parte de personas no incluidas en el sistema financiero formal.

Las razones que influyeron en esta elección fueron las siguientes: un entorno regulatorio adecuado, la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), la supervisión de la cartera de micro préstamos por parte de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS), un mercado competitivo e innovador, y un mayor avance en las medidas de protección a los clientes.

Es importante señalar que el Perú cuenta con los siguientes modelos de entidades dedicadas a las microfinanzas, dentro de los cuales se hace una sub clasificación de entidades supervisadas y no supervisadas por la SBS de acuerdo al siguiente detalle:

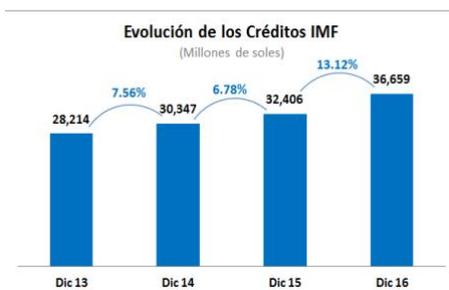
Tabla 2.1 Instituciones Microfinancieras en el Perú

INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN EL PERU	
SUPERVISADAS	NO SUPERVISADAS
Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)	Cooperativas de Ahorro y Crédito
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)	ONG's (Organización no Gubernamental)
Edpymes (Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa)	
Mibanco	
Financieras Especializadas	
Banca Múltiple	

Fuente: Mendiola y otros, 2015: 16.
Elaboración: Autores de esta tesis.

Al año 2016, el saldo de colocaciones del sistema microfinanciero llegó a 36.6 millones de soles lo que significó un crecimiento del 13.12% respecto a diciembre 2015. Asimismo, la cartera de créditos a la microempresa creció 9.68% y la cartera pequeña empresa creció 13.52% en comparación a diciembre 2015. El crédito promedio a microempresa fue S/ 4,376 (ASOMIF, 2016).

Tabla 2.2. Evolución de los Créditos IMF



Fuente: ASOMIF, 2016: 2.

Asimismo, la Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú (ASOMIF) señala que a nivel de las empresas del sistema microfinanciero, la institución que más creció en colocaciones el año 2016 fue Mibanco que sumó 8.16 millones de soles y creció 10.10% más que el año 2015. Por su parte, la Caja Arequipa llegó a 3.7 millones de soles con un crecimiento anual de 15.40%; Financiera Crediscotia totalizó 3.4 millones de soles, con un crecimiento anual de 2.28%; Caja Huancayo sumó 2.5 millones de soles con un crecimiento de 29.68% y Caja Sullana totalizó 2.5 millones de soles que tuvo un crecimiento anual de 27.69%.

Tabla 2.3 Evolución de los Créditos

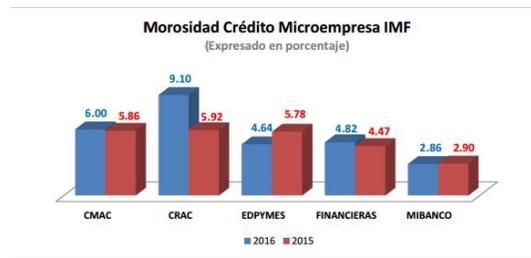
EVOLUCIÓN DE LOS CRÉDITOS				
<i>En Millones de soles</i>				
	2013	2014	2015	2016
CMAC	12 434	13 348	14 695	17 176
CAJAS RURALES	1 651	1 593	463	1 064
EDPYMES	1 016	1 318	1 825	1 625
FINANCIERAS ESPEC.	8 640	9 947	7 595	8 175
MIBANCO	4 474	4 140	7 829	8 619
TOTAL SISTEMA MICROFINANCIERO	28,214	30,347	32,406	36,659

Fuente: ASOMIF, 2016.

Sin perjuicio de lo indicado, es importante señalar que conforme a las variables de desempeño mostradas por las cajas municipales de ahorro y crédito, el sector de microfinanzas si bien viene creciendo, aún no alcanza su madurez, debido a la creciente demanda derivada de la mayor capacidad de endeudamiento de los clientes de estas entidades (Camacho, 2015).

Con relación a la morosidad, según reporte de ASOMIF, la morosidad de la cartera microempresa de las instituciones microfinancieras al mes de diciembre 2016 alcanzó el indicador de 4.69%, lo cual equivale a 0.12 puntos porcentuales menos que el año 2015. El saldo de cartera en mora fue de 1.8 millones de soles, el cual creció un 4.29% comparado con el año 2015.

Tabla 2.4 Morosidad Crédito Microempresa IMF



Fuente: ASOMIF, 2016: 4.

Con relación a la rentabilidad, la Revista ASBANC Semanal señala que

[h]a venido cayendo sostenidamente de niveles mayores al 30% en el 2005 a 20% en el 2011 y a 15% en el 2016. Una situación que responde a la reducción de los ingresos financieros, por el menor rendimiento promedio de la cartera de créditos ante la fuerte competencia en el segmento, y la menor colocación de créditos. Lo que pone en evidencia la necesidad de un manejo más eficiente de recursos, entre ellos, los gastos administrativos, que son los más importantes dentro de la estructura de costos (Departamento de Estudios Económicos Asbanc, 2016: 3).

En ese sentido, María Belén Effio, Gerente General de Microrate para Latinoamérica señala que “no hay suficiente mercado para todas [las entidades financieras], esencialmente en las zonas urbanas y periurbanas, donde en su mayoría se han concentrado” (Effio, 2015, <http://elcomercio.pe/economia/dia-1/son-retos-afrontan-microfinanzas-peru-250105>).

Asimismo, en la Revista ASBANC Semanal se mencionan ciertos aspectos que deben trabajar las microfinancieras a futuro en aras de mejorar su gestión y resultados; entre los cuales está el Buen Gobierno Corporativo, lo que implica tener una buena orientación estratégica y una gerencia que brinde sostenibilidad al negocio; y, trabajar en la eficiencia, lo que implica la administración eficiente de recursos y capital, que incluye la posibilidad de incrementarlo cuando sea requerido (ASBANC, 2016).

Es por eso, que es fundamental definir la estrategia respecto a la orientación del mercado objetivo, dentro de un entorno cada vez más competitivo, motivo por el cual las entidades microfinancieras deberán asumir nuevos desafíos generados por la propia demanda del mercado, lo que incluye ir acorde de las innovaciones

tecnológicas como el uso de dinero electrónico, agentes corresponsales, telefonía móvil e internet (Cabrera, 2017).

Ahora bien, los principales desafíos del sector son los siguientes: (i) monitoreo de los clientes; (ii) la búsqueda de nuevos clientes; y, (iii) el expandirse a nuevos mercados (Ríos Henckell y Martínez, 2014). En ese sentido, en la misma línea que Cabrera, los autores también mencionan que el desarrollo de nuevas tecnologías, como lo es el dinero electrónico, permitirá que la cobertura de los microcréditos se pueda expandir.

Por último, siguiendo lo expuesto por Baba Nakao también es importante que el sector microfinanciero esté a la vanguardia del desarrollo tecnológico y que practique la cultura de la innovación para de esa manera encontrar en estas tecnologías un factor diferenciador con relación a las demás entidades del sistema financiero (Baba, 2016).

2.2. El dinero electrónico

Como cuestión previa, el dinero en general puede definirse como “todo aquello que constituye un medio de cambio aceptable, utilizado de manera generalizada para la compra de bienes y/o servicios” (Cairo, 2014: 181).

En ese sentido, existe consenso en señalar que el dinero debe cumplir tres funciones:

- (i) ser depósito de valor, es decir, debe mantener razonablemente su valor en el tiempo;
- (ii) ser una unidad en cuenta, es decir, un elemento que sirva como referencia para fijar precios; y,
- (iii) ser un medio de cambio, es decir, que sea mantenido con la finalidad de eventualmente ser intercambiado por otra cosa (McLeay, Radia y Thomas, 2014).

Teniendo ello en cuenta, y siendo consecuente con las definiciones de dinero indicadas previamente, se puede definir puntualmente al dinero electrónico como el “valor monetario almacenado en un soporte electrónico, que tiene por objeto facilitar las transacciones u operaciones que se efectúan mediante redes de ordenadores pudiendo asumir diversas modalidades” (Cairo, 2014: 181).

Si bien el término dinero electrónico es habitualmente utilizado para referirse a una diversa variedad de pagos electrónicos, en términos simples, se debe entender por dinero electrónico a aquel valor monetario que, encontrándose almacenado en un dispositivo electrónico, puede ser utilizado para efectuar pagos (Fung, Mólico y Stuber, 2014).

Complementando lo anterior, se puede afirmar que el dinero electrónico es un sistema de pago basado en “la creación de unas unidades monetarias que funcionan como si fueran efectivo y que están representadas por una serie de informaciones que les permiten circular con valor entre sí mismas” (García, 2000: 15). Adicionándose que “éste es el verdadero sistema orientado a la realización de micropagos” (García, 2000; 15). Además, García Testal acertadamente precisa que el dinero electrónico tiene como base el prepago, en el sentido que consiste previamente en convertir dinero real en electrónico.

Asimismo, cuando se habla de dinero electrónico se debe entender como tal al “valor o producto pre-pagado, donde el registro de los fondos o valor disponible al consumidor (que se puede utilizar para pagos) está almacenado en dispositivos electrónicos, tales como los monederos electrónicos (tarjetas pre-pago), las computadoras y los teléfonos celulares” (Milton, 2013: 16).

A mayor abundamiento, se puede señalar como características del dinero electrónico que éste no requiere de cuenta bancaria o conexión a internet, pudiendo además ser canjeado por el usuario a dinero físico en cualquier momento (Moncayo y Reis, 2016).

Por último, es importante añadir que el dinero electrónico otorga a sus usuarios comodidad, seguridad y bajos costos en su operación, generando además obstáculos para su uso ilícito, al quedar registrados tanto quien envía como quien recibe el dinero (Jeftanovic, 2001).

2.2.1 El dinero electrónico en otros países: La experiencia de M-Pesa

En países de África el uso de los teléfonos móviles como un mecanismo para el pago ha sido un éxito rotundo, pasando dicho continente en pocos años a colocarse en la vanguardia del comercio móvil (Cipriano, 2015).

Los países líderes de esta revolución, de acuerdo a lo señalado por Cipriano fueron Kenia, Uganda, Ruanda y Tanzania y, tratando de explicar las razones para ello, identifica algunas características como: (i) gran parte de la población no ha usado nunca servicios bancarios; (ii) las poblaciones están comunicadas deficientemente; (iii) la cantidad de dinero que suele ser manejada por la población tiende ser reducida; (iv) existe mucho comercio minorista; y, (v) existe una importante irrupción de la telefonía móvil.

Ahora bien, con relación al dinero electrónico, se considera que Kenia es el país más exitoso al contar con cerca de 26 millones de cuentas, 14.2 millones de usuarios activos y un valor promedio de transacción de 29 dólares (Luyo y Pilco, 2015).

Para el caso particular de Kenia, Cipriano menciona que Safaricom, proveedor principal de soluciones en comunicación en dicho país, desarrolló y puso en marcha el servicio de banca móvil llamado M-PESA.

El servicio M-PESA permite a sus usuarios efectuar operaciones bancarias básicas, tales como realizar pagos o enviar y recibir dinero, pero sin necesidad de recurrir a una sucursal bancaria. Su funcionamiento consiste en que luego de registrarse, el usuario puede ingresar el efectivo al sistema de dinero electrónico mediante los depósitos que puede efectuar en cualquiera de los 40 mil agentes del

operador de telefonía móvil Safaricom, por lo tanto, es claro que el sistema tiene como uno de sus principales ejes al principal operador de telefonía móvil del país (Luyo y Pilco, 2015).

Los autores antes señalados sindician que los agentes se encuentran en diversos puntos, desde los más elementales como las pequeñas tiendas ubicadas en alguna esquina.

Cipriano menciona que este sistema en abril del 2011, a solo cuatro años de haberse iniciado su operación, contaba con 14 millones de usuarios. Al respecto, debido al gran éxito derivado del esquema M-PESA en Kenia, éste fue introducido en otros países de África y Asia (Fung, Mólico y Stuber, 2014).

Se debe observar que el sistema M-PESA fue concebido pensando en permitir que los desembolsos derivados de microcréditos sean efectuados a través de los teléfonos, buscando de esta forma la reducción de los costos derivados del uso del efectivo y, esperando con ello, una consecuente disminución de las tasas de interés (The Economist, 2013).

M-PESA buscaba ser un servicio que facilitase la recepción y pago de préstamos, utilizando la red de revendedores de recargas móviles de Safaricom, esperando como consecuencia de ello reducir los costos de los microcréditos y, por lo tanto, ofrecer tasas más competitivas en los créditos (Cipriano, 2015).

Sin embargo, al probarse el servicio, finalmente los usuarios utilizaron el dinero electrónico para una cantidad diversa de usos alternativos, generando que M-PESA se redefina y vire hacia el envío de remesas y el uso como medio de pagos.

Si bien existen empresas que en África han desarrollado productos similares, aunque cada uno con sus propias características y particularidades, el caso de M-PESA es emblemático, al ser el pionero y, además, el más exitoso de todos.

El éxito del dinero electrónico en Kenia ha tenido algunos factores adicionales como: (i) el bajo costo de envío de dinero por este medio frente a los otros existentes; (ii) la fuerte necesidad que tienen muchos trabajadores de la ciudad de enviar sus remesas a sus familias en el campo, donde normalmente no existen oficinas bancarias; (iii) la mala calidad de servicios financieros; y, (iv) el contexto político que se vivía en Nairobi, la cual luego de las elecciones de 2008 se encontraba rodeada de actos de violencia, convirtiéndose este mecanismo en una forma segura de transferir dinero y conservarlo (Luyo y Pilco, 2015).

Lo cierto es que, tal como lo menciona Cipriano, la experiencia africana demuestra que el dinero electrónico representa una gran oportunidad para el Perú, pues permitiría que a través de la telefonía móvil las zonas más alejadas o de menores recursos puedan acceder al crédito.

2.2.2 La influencia del dinero electrónico en la inclusión financiera

La inclusión financiera “se preocupa o aborda el uso de los servicios del sistema financiero” (Luyo y Pilco, 2015: 89). Es decir, no se encuentra necesariamente ligado a la cantidad de personas que pueden tener la posibilidad de acceso a los servicios financieros, sino más bien está ligado a los individuos que o no tienen acceso o, teniéndolo, no acceden al mismo ya que sus costos son extremadamente elevados o no se encuentran disponibles debido a diversas barreras.

Para entender la importancia de la inclusión financiera, se debe previamente considerar que las personas habitualmente no siempre cuentan con los recursos para acceder a los fines que les puedan representar progreso. En ese contexto, resulta necesario que se pueda contar con acceso a fondos prestados por un tercero, normalmente una institución financiera, que permita que se acceda a tales posibilidades de progreso (Luyo y Pilco, 2015).

Además, los autores antes mencionados precisan que en realidad, los fondos que una persona necesita, habitualmente no se limitan sólo al inicio de un

emprendimiento, sino que son necesarios para continuar creciendo, en la medida que dicho recursos pueden permitir el acceso a mayores oportunidades.

Conforme a lo señalado por las Naciones Unidas, se necesita en los países en desarrollo definir estrategias que se encuentren orientadas a generar un incremento en el acceso a los servicios financieros en todos los distintos segmentos de la población (Cairo, 2014). Dicho organismo además refiere que “al aumentar las oportunidades económicas de las personas más pobres y de bajos ingresos, ayudará a que el desarrollo económico sea más amplio, más profundo y más inclusivo” (Cairo, 2014: 180). Como consecuencia de ello, el autor señala que finalmente es la provisión adecuada de servicios financieros competitivos la que generará crecimiento económico sostenido.

La importancia del dinero electrónico como elemento para la inclusión financiera radica en buena parte en que “permite la desmaterialización del dinero físico, reduciendo de esta forma las barreras de distancia entre las personas mediante transferencias seguras y disminuyendo los costos de transacción” (Cairo, 2014: 187).

Se puede concluir que el dinero electrónico se constituye como un importante mecanismo en el camino hacia la inclusión financiera, aunque su éxito dependerá del contexto en el que sea instaurado, haciendo la precisión que, de acuerdo a los mencionados autores, el denominado “Modelo Perú” es potencialmente favorable (Luyo y Pilco, 2015).

2.2.3 El “Modelo Perú”

Mientras al 2013 en la Unión Europea el 91% de ciudadanos mayores de edad tiene una cuenta de depósitos en una entidad regulada, en el Perú dicho porcentaje era únicamente del 20.5%, encontrándose para entonces incluso por debajo de países de la región como Paraguay (22%), Guatemala (22.3%), Bolivia (28%), Colombia (31.9%) y México (35.5%). Asimismo, la cantidad de adultos con por lo menos un crédito en

una entidad regulada del sistema financiero asciende en el Perú a 29% (Alianza para la Inclusión Financiera, 2014).

En el Perú existe un alto interés público por garantizar el acceso a los servicios financieros, ello debido al alto porcentaje de población que no lo tiene y, por ello, es de suma importancia promover la inclusión financiera (Cairo, 2014).

Complementando lo anterior, la Alianza para la Inclusión Financiera señala que con la finalidad de mejorar la inclusión financiera, la SBS se ha fijado principalmente en cuatro aspectos estratégicos: (i) desarrollar un marco regulatorio apropiado; (ii) mejorar los aspectos relacionados a la transparencia de información; (iii) la protección al consumidor; y, (iv) la educación financiera.

Dentro del aspecto relacionado al marco regulatorio se encuentra el incentivo de canales seguros y de bajo costo, tales como el dinero electrónico como un mecanismo alternativo a los ya existentes.

Cabe señalar que el país se encuentra en el escenario ideal para la implementación del dinero electrónico, pues ha existido un crecimiento significativo del mercado de telecomunicaciones en los últimos años, existiendo más de 30 millones de líneas móviles en el país (Cairo, 2014).

Sobre el particular, se puede concluir que el dinero electrónico constituye “una gran oportunidad para bancarizar al sector informal que existe en nuestro país, pues a partir de las operaciones que realicen se podrá conocer la situación de ese sector” (Cipriano, 2015: 260).

Así, Cairo precisa que existiendo una alta penetración de la telefonía celular en el Perú, así como un fuerte desarrollo en los últimos años de las microfinanzas, se genera una oportunidad inmejorable para ampliar el acceso a los servicios financieros y, como consecuencia de ello, a la implementación del dinero electrónico.

En un sentido similar, se precisa que “tomando en consideración factores como el alto grado de penetración móvil en el país, se vio la oportunidad de profundizar la inclusión financiera en el país utilizando dispositivos electrónicos” (Alianza para la Inclusión Financiera, 2014: 37).

Con la finalidad de aprovechar la normativa aprobada sobre dinero electrónico, la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) impulsó una iniciativa que congregaría a la totalidad de sus miembros, así como a la Federación de Cajas Municipales, a ASOMIF, al Banco de la Nación y a una empresa emisora de dinero electrónico que se encontraba en proceso de creación (Trivelli, 2017).

Es así que en el año 2014 este conjunto de asociaciones lanzó el denominado Modelo Perú, el cual

[e]s una estrategia del sector financiero para acelerar los procesos de inclusión financiera en el país a partir de un esfuerzo de colaboración y competencia entre intermediarios financieros”, los cuales “colaboran para crear una plataforma operativa común y desarrollar un ecosistema de pagos digitales, y compiten por los usuarios finales (Trivelli, 2017).

El año 2016 es lanzada la billetera electrónica, o simplemente BIM, la cual puede ser operada desde cualquier teléfono móvil, sin importar su modelo, e incluso si éstos no cuentan con saldo. Trivelli menciona que cada usuario al momento de activar su billetera móvil selecciona al emisor de dinero electrónico que será el proveedor que respaldará su BIM, estando por lo tanto cada billetera electrónica asociada a un proveedor y un cliente.

Por último, a la fecha existen diversos desafíos pendientes de superar con la finalidad de implementar de forma adecuada el BIM, mencionando como los retos inmediatos: (i) el generar una red amplia de agentes que permita efectuar el *cash in/out*; (ii) implementar campañas de comunicación; y, (iii) diversificar los casos de uso para incluir pagos de servicio y micropréstamos (Trivelli, 2017).

2.2.4 La regulación del dinero electrónico en el Perú

En el Perú, el dinero electrónico se encuentra regulado por la Ley N° 29985, Ley que regula las características básicas del dinero electrónico como instrumento de inclusión financiera, publicada el 17 de enero del 2013.

Dicha norma define al dinero electrónico como “el valor monetario representado por un crédito exigible a su emisor” (Ley 29985: Artículo 2), asimismo, se precisa que cuenta con las siguientes características:

- a) Se almacena en un soporte electrónico;
- b) Se acepta como medio de pago y tiene efecto cancelatorio;
- c) Se emite por un fondo igual a los fondos recibidos;
- d) Se puede convertir a dinero en efectivo; y,
- e) No constituye depósito ni genera intereses.

La definición señalada se complementa con la incorporada mediante el Decreto Supremo N° 090-2013-EF, Reglamento de la Ley N° 29985, Ley que regula las características básicas del dinero electrónico como instrumento de inclusión financiera, publicada el 14 de mayo de 2013, y que en su Artículo 1° precisa que se entenderá como dinero electrónico

[e]l valor monetario almacenado en soportes electrónicos diseñados para atender usos generales y no aquellos para usos específicos, tales como tarjetas de compra, tarjetas de telefonía, tarjetas de socio, tarjetas de transporte público, vales de alimentación, vales de servicios y otros similares” (Decreto Supremo N° 090-2013-EF: Artículo 1).

El Reglamento además indica que la emisión de dinero electrónico es “la conversión de dinero a dinero electrónico, por el mismo valor que se recibe, a través de su almacenamiento en un soporte electrónico” (Decreto Supremo N° 090-2013-EF: Artículo 2), señalando que ésta es función exclusiva del emisor de dinero electrónico autorizado. Asimismo, se precisa que la cuenta de dinero electrónico debe encontrarse necesariamente asociada a un titular debidamente identificado.

Ahora bien, mediante Resolución SBS N° 6283-2013, Reglamento de operaciones con dinero electrónico, publicada el 21 de octubre de 2013, se dictaron las disposiciones aplicables a las empresas emisoras de dinero electrónico y se reguló con mayor detalle las operaciones que podían realizarse, considerándose las siguientes:

- a) Conversión;
- b) Reconversión;
- c) Pagos;
- d) Transferencias; y,
- e) Otras operaciones autorizadas por la SBS.

De la misma forma, mediante esta norma se precisó que las operaciones con dinero electrónico se podrían efectuar mediante teléfonos móviles, tarjetas prepago y otros equipos electrónicos que cumplan los fines.

Otro aspecto relevante de la Resolución SBS N° 6283-2013 es la que señala la existencia de dos tipos de cuentas de dinero electrónico: (i) las simplificadas; y, (ii) las generales.

Las cuentas simplificadas se orientan a las personas naturales y tienen las siguientes condiciones:

- a) Deben ser abiertas por personas naturales residentes;
- b) Las transacciones tienen un límite de mil soles;
- c) El saldo consolidado de cuentas de dinero electrónico de un titular no puede superar los dos mil soles;
- d) Las conversiones de dinero electrónico acumuladas en un mes no pueden superar los dos mil soles;
- e) Las transacciones acumuladas en un mismo mes de un mismo titular no pueden exceder los cuatro mil soles; y,
- f) Sólo se pueden abrir estas cuentas en el territorio nacional y se utilizan sólo en moneda nacional.

Toda cuenta de dinero electrónico que no cumpla con las condiciones señaladas anteriormente será considerada una cuenta de dinero electrónico general, no encontrándose sujetas a los límites de las cuentas simplificadas.

Asimismo, otra diferencia sustancial entre ambos tipos de cuenta radica en el hecho que mientras las cuentas simplificadas se encuentran en el régimen simplificado en el conocimiento de clientes relacionado a la gestión de riesgos de lavado de activos y financiamiento del terrorismo; en el caso de las cuentas generales se rigen por el régimen general de debida diligencia en el conocimiento del cliente.

Por último, la Resolución SBS N° 6283-2013 señala que los emisores de dinero electrónico deberán constituir fideicomisos por el cien por ciento del dinero electrónico emitido, constituyendo ello patrimonio fideicometido cuya única finalidad será respaldar a los tenedores de cuentas de dinero electrónico.

CAPITULO III: LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR

En el presente capítulo se comentará como se realizó la evolución del Distrito de Villa El Salvador, y como el contexto político y social de aquella época, resultó ser un factor importante para el inicio de sus orígenes.

3.1 El distrito de Villa El Salvador

De acuerdo al documento elaborado por la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) denominado Parque Industrial del Distrito de Villa El Salvador : Una Iniciativa para el Desarrollo Económico Local en el Perú, (Santiago de Chile, 2010) sus autores Maricela Benavides y Gustavo Manrique La Rosa, remiten al mes de diciembre del año 1968, cuando en el Perú gobernaba el General Juan Velasco Alvarado, el país empezaba a tener problemas de viviendas, es así que un 28 de abril del año 1971, muchas familias ocuparon terrenos de propiedad del Estado,

específicamente el lado extremo sur de la ciudad de Lima. Ante esta situación, el gobierno intentó desalojarlos por la fuerza en muchas oportunidades, y producto de los enfrentamientos resultaron muchas personas heridas. Finalmente, se llegó a un acuerdo con el Ministerio de Vivienda, por el cual los pobladores deberían desocupar dichos terrenos e iban a ser reubicados.

Efectivamente, los pobladores fueron reubicados a las Pampas de Lurín, lugar que facilitaba la construcción de viviendas y desarrollo urbano. Estos pobladores presentaban ciertas características en común, una de las principales era que la mayoría de ellos eran de origen andino y que ya residían en otras zonas no consideradas marginales de Lima. Una característica principal era que el mayor porcentaje de los pobladores se dedicaban al comercio, como por ejemplo, carpinteros, electricistas, obreros, etc.

Luego, el gobierno militar apoyó con materiales para la construcción de viviendas, pero otro gran problema era la falta de empleos, por tal motivo surgió la idea de agruparlos por sus especialidades de empleo y organizándolos en cooperativas por medio de la constitución de empresas de propiedad social. Se pensaba construir grandes fábricas, abasteciéndolas de bienes y servicios, generando la idea de que Villa El Salvador sería “un ejemplo para el Tercer Mundo” y un ejemplo para otros asentamientos urbanos del país.

3.2 El Parque Industrial de Villa El Salvador

En la misma línea que el párrafo precedente, Benavides y Manrique refieren que entre los años 1971 y 1975 se denomina la etapa de planeamiento, toda vez que se trató de concientizar a los pobladores sobre la necesidad de crear actividades generadoras de empleos.

Luego, entre los años 1975 a 1985, el Parque Industrial pasó a la dirección del Ministerio de Vivienda, con la intervención del Ministerio de Industria, Comercio,

Turismo e Integración y con la financiación de la Empresa Nacional de Edificaciones (ENACE).

En los años 80, el Parque Industrial fue transferido al Ministerio de Industria, el cual estaría orientado hacia industrias de tecnologías avanzadas con el objetivo de incentivar la creación de empresas exportadoras, generando fuentes de empleo.

Posteriormente, entre los años de 1986 a 1991 se empezó a recuperar el Parque Industrial, como parte del plan integral de desarrollo de Villa El Salvador hacia la pequeña empresa.

Con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), se proporcionó asistencia técnica y apoyo institucional a fin de reorientar el proyecto y encontrar fuentes de financiamiento. El principal aporte de la ONUDI fue reagrupar a los trabajadores por actividad económica.

Entre los años 1991 a 1995 se afrontaron varios conflictos, toda vez que existieron cambios en las direcciones de la Asociación de Pequeños y Medianos industriales de Villa El Salvador (APEMIVES).

APEMIVES publicó su primer directorio que incluía información sobre los productos de cada empresa, con lo que se reflejaba la facilidad de las empresas para adaptarse al nuevo contexto macroeconómico.

Finalizando el año de 1995, se recuperó y consolidó el Parque Industrial, con el objetivo primordial de la reciente elección del alcalde Michael Azcueta de promover el desarrollo tanto económico como industrial en aquel distrito. Se creó el Centro de Desarrollo Empresarial el cual tenía la finalidad de procesar información sobre los mercados y tecnología.

Finalmente, han existido varios incentivos a los pequeños y medianos empresarios, premiando el trabajo y generando mayores ingresos, como la creación de ferias.

Por lo antes mencionado, se concluye que Villa El Salvador es un distrito donde se encuentra una población bien organizada ya sea urbanísticamente y laboralmente, toda vez que se promueve el trabajo a pequeña escala, siendo una manera de reducir la pobreza en nuestro país.

3.3 El negocio del calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador

Con la finalidad de poder conocer mejor cómo funciona el negocio del calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador se realizaron visitas de campo tanto al citado parque como al mercado de Caquetá que, de acuerdo a lo manifestado por los empresarios del calzado, es donde éstos adquieren los insumos necesarios para la elaboración de sus productos.

A continuación se expondrá la información recopilada sobre ambos mercados.

3.3.1 Los microempresarios dedicados a la elaboración y venta de calzado

De acuerdo a la información proporcionada por el presidente del gremio del calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador, el señor Samuel Laura Mejía, hasta hace algunos años atrás, el Parque Industrial de Villa El Salvador contaba con alrededor de 80 empresarios dedicados a la industria del calzado. No obstante, a la fecha solo existen entre 10 a 12 empresarios dedicados a dicho rubro, debido a que muchos decidieron salir del negocio y prefirieron alquilar sus locales a empresas dedicadas a la industria maderera y de carpintería.

De otro lado, cabe señalar que, de acuerdo a lo manifestado por Laura, cuyo negocio de calzado califica como pequeña empresa, siendo un referente en el mercado

de calzado, actualmente los empresarios de la zona, así como del resto del país², se enfrentan a una crisis bastante dura debido a la fuerte competencia de calzado importado, el cual, a pesar de las normas antidumping³ vigentes, cuenta con productos a precios mucho más baratos, por lo cual los consumidores, a pesar que tales productos son hechos con material sintético y no de cuero, están optando por comprarlos. En ese sentido, y en opinión de los propios microempresarios de la zona, resulta bastante complicado competir en tales condiciones.

Respecto a la manera de obtener financiamiento para sus negocios, la mayoría de microempresarios entrevistados manifestaron su preferencia por trabajar con capital propio o en todo caso, a través de préstamos de familiares o amigos, así como hacer uso de títulos valores como las letras de cambio. De la misma forma, el señor Laura, que pertenece a la pequeña empresa, manifestó que él también se financiaba con capital propio o a través de familiares. En ese sentido, se percibe bastante desconfianza respecto al sistema financiero debido a que, entre otras razones, las tasas de interés que las entidades financieras suelen cobrar pueden ser bastante altas debido a que los consideran como negocios de alto riesgo.

Finalmente, con relación al funcionamiento del negocio, de las entrevistas realizadas a distintos microempresarios y vendedores de la zona, cabe precisar que la mayoría señaló que usualmente adquieren los insumos necesarios del mercado de Caquetá.

² Dicha crisis afecta también a la industria del calzado en La Libertad. En ese sentido, la importación de calzado chino e indio ha reducido en 60% su producción local de calzado en los últimos diez años. Diario Correo (2016) *Industria del Calzado en la Libertad está en caída*. <http://diariocorreo.pe/ciudad/industria-del-calzado-en-la-libertad-esta-en-caida-706357/>. (22/07/17; 21:20h).

³ El *antidumping* es una medida de defensa comercial que se lleva a cabo cuando un suministrador extranjero practica precios inferiores a los que aplica en su propio país. Empresa de Transportes y Aduana Ibercondor (2016) *¿Qué es el Antidumping?* <https://ibercondor.com/que-es-el-antidumping/> (22/07/17; 21:20h).

3.3.2 El ecosistema en el negocio del calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador

Tal como se indica en el punto anterior, de acuerdo a lo manifestado por los microempresarios del calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador, la mayoría de sus proveedores se encuentran en el mercado de Caquetá, en el distrito del Rímac.

Dicha información fue corroborada con una visita de campo al citado mercado, que permitió verificar la existencia de proveedores de los diversos materiales necesarios para la elaboración del calzado, como terokal, jebe líquido, cuero, curtiembre (“cuero listo”), charol y pegamento, por mencionar los principales.

De otro lado, de acuerdo a lo observado en el mercado se puede dividir a los proveedores en dos grandes grupos: los que realizan venta ambulatoria, quienes principalmente realizan ventas al por menor y en los alrededores del mercado, y los no ambulantes, los cuales cuentan con un puesto de atención, realizan ventas tanto al por menor como al por mayor, cuentan con RUC, pagan y declaran impuestos ante SUNAT.

Con relación a los medios de pago utilizados por estos proveedores, cabe señalar que los que realizan venta ambulatoria manifestaron que sólo suelen trabajar con dinero en efectivo y en la modalidad contra entrega, así como tampoco se financian por el sistema financiero ni aceptan créditos. Por su parte, los proveedores no ambulantes indicaron que además de utilizar dinero en efectivo, suelen utilizar otros medios de pago como depósitos en cuenta y títulos valores.

3.3.3 Formalidad e informalidad

Con relación al nivel de formalidad de los microempresarios del Parque Industrial de Villa del Salvador sector calzado, objeto de estudio de la presente investigación, es importante señalar que el dueño de la pequeña empresa “Billy Gin”, señor Samuel Laura indicó que en el rubro calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador la

mayoría de negocios son de la micro o pequeña empresa y que todos cuentan con una contabilidad ordenada, ya que ello les resulta necesario para poder participar en licitaciones.

De otro lado, el señor Laura recalcó que, tal como se indicó en el subtítulo anterior, la mayoría de empresarios de la zona prefiere el autofinanciamiento y/o fuentes de financiamiento paralelas al sistema financiero, puesto que este último les genera total desconfianza. En ese sentido, manifestó que en su caso particular, su negocio en algún momento contó con financiamiento bancario, pero que por diversos motivos se generó en éste una percepción de que el banco actuaba de forma dura e injusta con él. Cabe señalar que esta percepción es probablemente errada, pues aparentemente las sanciones del banco derivaron de incumplimientos del señor Laura, sin embargo, la sensación que quedó en este pequeño empresario, y que también la tienen mucho otros microempresarios, es que el sistema financiero actúa de forma injusta con ellos.

En ese sentido se observa que se debe educar financieramente a los pequeños y microempresarios, respecto de la importancia de cumplir sus obligaciones financieras a tiempo, pues esa falta de educación financiera en buena parte genera esta percepción de que el sistema financiero es injusto con ellos.

Cabe agregar que, como en el caso del señor Laura, otros microempresarios del calzado de la zona también manifestaron haber sido “castigados” por el sistema financiero debido al retraso involuntario en sus pagos, por motivos similares a los mencionados por el citado microempresario.

CAPITULO IV. SITUACION ACTUAL DEL DINERO ELECTRONICO COMO POSIBLE HERRAMIENTA PARA EL OTORGAMIENTO DE MICROREDITOS

4.1. El Modelo Perú Hoy

El 16 de febrero de 2017 la billetera móvil en el Perú cumplió un año de funcionamiento de la mano de Pagos Digitales Peruanos S.A., empresa privada encargada de implementar el Modelo Perú a través de la BIM, creada en el año 2016, de propiedad de más de 30 entidades financieras y emisoras de dinero electrónico.

De acuerdo a lo señalado por la señora Carolina Trivelli⁴, Presidenta del Directorio de Pagos Digitales Peruanos, fue un año netamente experimental respecto a esta nueva propuesta por lo que se esperaban resultados con cifras cautas respecto a la creación de cuentas y número de transacciones. Es importante señalar que en el Perú, la BIM por ahora solamente está disponible con los siguientes operadores móviles: Telefónica del Perú (Movistar) América Móvil (Claro) y Entel Perú.

Respecto a los resultados obtenidos en este primer año de funcionamiento se ha podido observar que la BIM ha superado la expectativa en lo que refiere a la creación de cuentas (nuevas billeteras), ya que de las 276 mil billeteras⁵ que se esperaba abrir se han registrado al mes de abril 400 mil billeteras⁶, proyectándose a finales del presente año a 700 mil billeteras registradas⁷. Sin embargo, Trivelli señala que solamente el 30% de estas billeteras son cuentas activas, lo cual se refleja en el número de transacciones mensualmente realizadas. Sin perjuicio de lo señalado anteriormente, el número de transacciones ha ido aumentando de manera progresiva; al mes de febrero se registraban un promedio de 90 mil transacciones al mes⁸, en

⁴ Bachiller en ciencias sociales con mención en economía por la UCP, ex Ministra de Desarrollo e Inclusión Social (2011-2013), ex Gerenta del Proyecto de dinero electrónico en ASBANC. Actualmente se desempeña como Presidenta del Directorio de Pagos Digitales Peruanos S.A.

⁵ Trivelli, Carolina (2017) *El Primer Año de Bim, La Billetera Electrónica del Modelo Perú*. <http://www.copeme.org.pe/Blog/el-primero-ano-de-bim-la-billetera-electronica-del-modelo-peru/> (22/07/17; 21:20h).

⁶ Yumiseva, Ana María (2017) *Avances y Lecciones aprendidas de BIM, La Billetera Móvil del Perú*. <http://noticias.mobilemoneylatam.com/2017/04/25/avances-bim-peru/> (22/07/17; 21:20h).

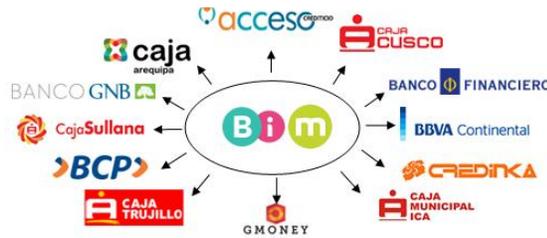
⁷ Artículo: "Trámites más frecuentes se podrán cancelar con la Billetera Móvil BIM". Diario Gestión, 07 de julio de 2017.

⁸ Reyes, Felipe (2017) *La Billetera Móvil (BIM) Cobrará el 1% de transacciones menores a 50 soles*. telecomunicaciones-peru.blogspot.pe/2017/02/peru-la-billetera-movil-bim-cobrara-1.html (22/07/17; 21:20h).

marzo se registraron 140 mil y a junio del presente año se registró un promedio de 200 mil transacciones mensuales, proyectándose al cierre de año a más de 400 mil transacciones por mes⁹.

Con relación a las empresas emisoras de dinero electrónico, al mes de junio de 2017 tal como lo afirma el señor Miguel Arce, Gerente Comercial de Pagos Digitales Peruanos, se cuenta con 24 entidades emisoras de dinero electrónico desde bancos hasta microfinancieras. Cabe señalar que cuando se iniciaron las operaciones con la BIM el 16 de febrero de 2016, sólo se contaba con nueve entidades emisoras de dinero electrónico dentro de las cuales figuraban a cinco entidades bancarias, una caja municipal, dos empresas financieras y una empresa emisora de dinero electrónico no financiera.

Figura 4.1 Entidades que Cuentan con la Plataforma de Billetera Móvil-1



Fuente: <http://mibim.pe/tu-billetera-movil/quienes-nos-respaldan/>
Elaboración: Autores de esta tesis

Figura 4.2 Entidades que Cuentan con la Plataforma de Billetera Móvil-2



Fuente: <http://mibim.pe/tu-billetera-movil/quienes-nos-respaldan/>
Elaboración: Autores de esta tesis

Es importante señalar que respecto a los servicios ofrecidos a través de la plataforma de BIM, se plantea un aumento de la oferta de aquellos servicios de manera progresiva. En su etapa inicial la BIM sólo ofrecía el servicio de depósito y retiro de dinero, realizar transferencias entre billeteras móviles, pagar impuestos (en

⁹ Artículo: “Trámites más frecuentes se podrán cancelar con la Billetera Móvil BIM”. Diario Gestión, 07 de julio de 2017

específico el RUS)¹⁰, consultas de últimos movimientos y pago de servicios como TECSUP¹¹. Con el tiempo se fueron implementando también los servicios de compras en comercios afiliados y que estos puedan realizar pagos a sus proveedores mediante la plataforma de la BIM. Es así que las empresas de consumo masivo han aprovechado la recaudación de sus ingresos por ventas a comercios a través de esta plataforma, reduciendo sus riesgos y costos de recaudación. Así se puede apreciar el caso de la empresa Backus, y de los Grupos Lindley y Gloria, quienes de la mano con Pagos Digitales Peruanos S.A. vienen realizando un programa piloto en el distrito de San Juan de Lurigancho, capacitando a mil comercios para realizar el pago de recaudación con dinero electrónico¹².

En la misma línea, se debe destacar que ahora las personas bancarizadas pueden recargar su BIM desde su cuenta de ahorros del Banco de Crédito del Perú (BCP) o del Banco Internacional del Perú (Interbank) desde la página web de ambos bancos o a través de su banca móvil (aplicación del celular). Del mismo modo, también se puede realizar una recarga desde los agentes del BCP, lo único que debe hacer el agente es ingresar al menú, seleccionar la opción “pago de servicios” y digitar el código de la transacción, el cual es 14109, seleccionar el medio de pago (efectivo o tarjeta) y por último ingresar el número de celular destinatario así como el monto a recargar. Cabe señalar que a partir de octubre del presente año se podrá retirar dinero a través de los agentes del BCP.

Es así como a partir de la segunda mitad del año 2017, Pagos Digitales Peruanos S.A. proyecta poder realizar las operaciones de pagos de servicios como luz, agua, servicios post pago de telefonía móvil, así como acceder a microcréditos, microseguros y microahorros, e implementar la opción de pago de estos servicios financieros desde el celular.

¹⁰ Régimen Único Simplificado.

¹¹ Tecsup es una organización educativa privada sin fines de lucro, dedicada a formar y capacitar profesionales, así como brindar servicios de consultoría, investigación y aplicación de tecnología.

¹² Abad, Liliana y otros (2017) *Regulación de Pagos Minoristas: Modelo Perú*.

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-168/moneda-168-02.pdf> (22/07/17; 21:20h).

Cabe destacar que desde el mes de julio de 2017 de acuerdo a lo indicado por Felipe Vásquez de Velasco, Gerente General de Pagos Digitales Peruanos S.A., en el Diario Gestión¹³, los usuarios de la BIM podrán realizar retiros desde los cajeros pertenecientes al BBVA Continental a nivel nacional, independientemente de que el usuario tenga o no su BIM con esta entidad financiera. Del mismo modo, en el mes de agosto se podrá pagar el cambio o renovación del Documento Nacional de Identidad (DNI).

Complementando lo anterior, Jessica Salazar, Jefa de Desarrollo de Ecosistemas de Pagos Digitales Peruanos S.A., en el artículo citado en el párrafo anterior señala que respecto a los retiros de cajeros del BBVA Continental, no será necesario que el usuario cuente con una tarjeta de crédito y/o débito de la misma entidad, pues solo tendrá que ingresar su número celular y un código. Asimismo, a finales de año se proyecta que los usuarios de billetera móvil puedan realizar a través de esta plataforma el pago del derecho de notificación judicial, el certificado de antecedentes policiales, la copia certificada de la partida de matrimonio, de defunción o nacimiento, la denuncia policial y el certificado de antecedentes penales sin necesidad de tener que ir al Banco de la Nación. Del mismo modo, el Banco de la Nación se unirá al sistema de retiro de dinero a través de su red de cajeros a nivel nacional.

Es importante hacer referencia que Pagos Digitales Peruanos S.A. viene negociando un acuerdo con la empresa Procesos Medios de Pago S.A., el que consiste en reconocer a la BIM a través del POS¹⁴. De esta manera los usuarios podrían realizar sus compras ingresando al POS su número de celular y aceptando la transacción y digitando una clave.

4.1.1 Tarifas:

De acuerdo a lo señalado líneas arriba, es necesario mencionar la evolución que han tenido las tarifas en las transacciones con dinero electrónico desde la plataforma

¹³ Artículo: “Trámites más frecuentes se podrán cancelar con la Billetera Móvil BIM”. Diario Gestión, 07 de julio de 2017.

¹⁴ POS o Máquina de Punto de Venta (Point of Sale). Dispositivo de tipo electrónico con una pantalla y un teclado. Se trata de una tecnología que se adapta a los pagos a través de tarjetas de débito y de crédito. Vía Definicion.mx: <https://definicion.mx/maquina-pos/>: (22/07/17; 21:20h).

de la BIM, las cuales han sido modificadas con la finalidad de incentivar el uso de la plataforma, ya que una de las principales críticas de este sistema desde su nacimiento fue los altos costos en los que incurren los clientes.

A continuación, con la finalidad de poder visualizar con mayor facilidad las diferencias se presentan en los siguientes cuadros:

Tarifario vigente hasta el 5 de marzo de 2017:

Tabla 4.5. Tarifario vigente hasta el 5 de marzo de 2017

MANDAR PLATA DESDE TU BIM	SACAR PLATA DESDE TU BIM
Si mandas hasta S/10 soles pagarás S/0.10.	Si sacas hasta S/100 soles pagarás S/1.
Si retiras más de S/100 soles pagarás 1% del monto que retires.	Si retiras más de S/100 soles pagarás 1% del monto que retires.

OPERACIONES DESDE TU BIM QUE NO TIENEN COSTO	Afiliación y activación de tu BIM
	Poner plata a tu BIM
	Pago de servicios desde tu BIM
	Comprar con tu BIM

Fuente: <http://mibim.pe/tu-billetera-movil/cuanto-cuesta-usar-bim/>
Elaboración: Autores de esta tesis

Tabla 4.6 Tarifario vigente hasta el 31 de diciembre de 2017

OPERACIONES DESDE TU BIM QUE NO TIENEN COSTO	Afiliación y activación de tu BIM	SACAR PLATA DESDE TU BIM	
	Poner plata a tu BIM		
	Pago de servicios desde tu BIM		Si sacas hasta S/100 soles pagarás S/1.
	Comprar con tu BIM		Si retiras más de S/100 soles pagarás 1% del monto que retires.
	Recargar tu celular		
	Mandar plata		

Fuente: <http://mibim.pe/tu-billetera-movil/cuanto-cuesta-usar-bim/>
Elaboración: Autores de esta tesis

Como se puede apreciar, la diferencia trascendental entre ambos tarifarios es que hasta el 31 de diciembre de 2017 mandar dinero desde la BIM no tendrá costo sin importar el monto a transferir. Antes el cobro era en función al monto transferido de acuerdo a la escala preestablecida en el tarifario anterior. Es importante señalar que lo que busca Pagos Digitales Peruanos S.A. con esta medida es incentivar el uso de la plataforma y a su vez desincentivar la reconversión a efectivo del dinero electrónico.

En definitiva el uso del efectivo, tal como lo indica Trivelli es caro, implica desplazamiento y empleo de tiempo, en cambio a través del uso de la BIM se pueden realizar las operaciones desde el lugar en donde se encuentre el usuario.

Respecto a las demás operaciones se observa que el tarifario se mantiene sin alteraciones, salvo que en el nuevo tarifario se incluye el servicio de recarga de celular de manera gratuita.

Por último, respecto a las proyecciones de la BIM en el Perú, Trivelli, en su condición de Presidenta de Pagos Digitales Peruanos S.A. indicó que se espera llegar al punto de equilibrio a los 4 años de su implementación, lo cual implicaría un flujo de 30 millones de transacciones al mes. En ese sentido, Trivelli estima poder llegar a la meta trazada ya que al primer año las transacciones van creciendo a un ritmo de 30% mensual. Asimismo, es posible que se implementen otros mecanismos alternativos para el respaldo del sistema, ya que a la fecha por norma las entidades emisoras de dinero electrónico tienen la obligación de constituir un fideicomiso por la misma cantidad de dinero electrónico en circulación, lo cual resulta oneroso para estas empresas.

4.1.2 La BIM:

Dentro de la idea que trajo la implementación del dinero electrónico en el Perú se encuentra a la BIM, la cual buscó desde un inicio, tal y como lo señaló Trivelli, aprovechar el fenómeno de penetración de la telefonía celular para que de esta manera la mayor cantidad de peruanos puedan tener acceso a diversos servicios financieros y de pagos, sin tener la necesidad o que sea requisito abrir una cuenta bancaria ni tener presencia física en un lugar para hacer la transacción¹⁵. Según cifras del Organismo

¹⁵ Diario gestión (2014) *ASBANC Inicia Proyecto "Modelo Perú" para Inclusión Financiera con Uso de Dinero Electrónico*. <http://gestion.pe/tu-dinero/asbanc-inicia-proyecto-modelo-peru-lograr-inclusion-financiera-uso-dinero-electronico-2105959>: (22/07/17; 21:20h).

Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL)¹⁶ en el mes de enero del año 2013 (fecha en la que se publicó la Ley No.29985) ascendía a más de 30 millones de líneas móviles y que a marzo de 2017 se incrementó a más de 37 millones de líneas móviles.

El sistema fue desarrollado por la empresa Telefonaktiebolaget L.M. Ericsson- comercialmente conocida como Ericsson- el cual funciona a través de un mecanismo llamado USSD¹⁷ el que consiste en un protocolo de transmisión de mensajes que forma parte del sistema GSM¹⁸ de telefonía móvil. “Se trata de una utilidad basada en sesiones transaccionales en las que no existe riesgo de pérdidas ni de duplicidades y, además, la transmisión se realiza en tiempo real. Otra de sus grandes ventajas es que permite el acceso y la comunicación en zonas de mínima cobertura” (Nacimba, 2008: 54).¹⁹ Es así que al ser el sistema GSM un sistema estándar y libre de regalías, todos los celulares cuentan con el mismo, desde los celulares de alta gama (Smartphone) hasta los de baja gama, asimismo no se requiere conexión a internet para su ejecución.

Teniendo en cuenta lo antes señalado, contando con un sistema de fácil ejecución a través de una plataforma familiar para todos los peruanos, hoy en día el Perú cuenta con la BIM que opera desde cualquier teléfono móvil.

4.1.3 Creación de la cuenta BIM:

Es importante señalar que, de acuerdo a lo indicado en la página web de la BIM, para la creación de una cuenta de billetera electrónica y para el uso de la misma no es necesario que el usuario tenga un teléfono de alta gama (Smartphone), ni tampoco es requisito tener saldo para su afiliación ni ser titular de una cuenta bancaria.

¹⁶ Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones, una entidad pública descentralizada encargada de regular y supervisar el mercado de servicios públicos de telecomunicaciones, independiente de las empresas operadoras. El OSIPTEL está adscrito a la Presidencia del Consejo de Ministros.

¹⁷ (Del inglés Unstructured Supplementary Services Data-Servicio de Datos Suplementario no Estructurado en castellano)

¹⁸ (Del inglés Global System for Mobile Communications- Sistema Global para las Comunicaciones Móviles en castellano).

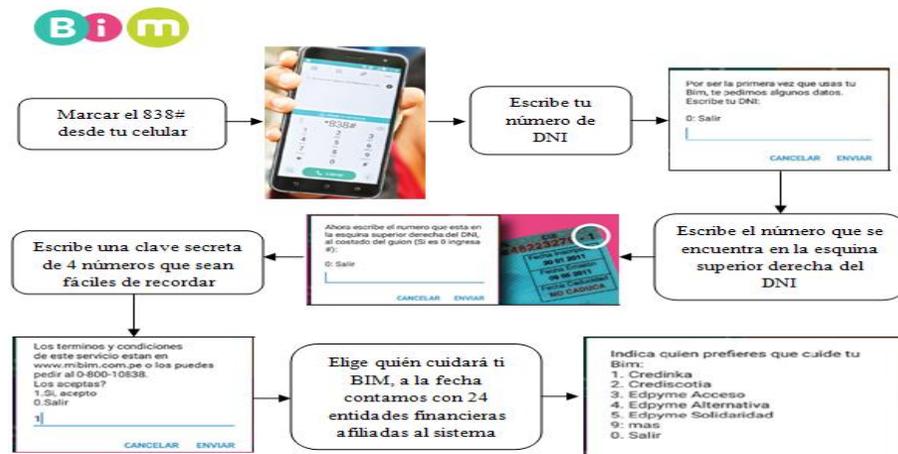
¹⁹ Nacimba, Marco (2008) *Estudio del Protocolo USSD como Plataforma para Brindar Servicios de Comercio Móvil y Otras Transacciones Financieras*. <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/759/1/CD-1217.pdf>. (22/07/17; 21:20h).

Como se puede apreciar, de manera sencilla y desde cualquier tipo de celular el usuario puede realizar su afiliación a esta plataforma. Para empezar el usuario debe tener a la mano su DNI, y seguir las siguientes indicaciones:

- Marcar *838#
- Ingresar tu número de DNI
- Escribir una clave secreta
- Escribir el número que se encuentra en la esquina superior derecha del DNI
- Elegir la entidad financiera que administrará nuestra BIM

A continuación un gráfico nos explicará de manera didáctica el procedimiento:

Figura 4.3 Pasos para abrir una cuenta BIM



Fuente: <http://mibim.pe/tu-billetera-movil/como-me-afilio/>

Elaboración: Autores de la tesis

4.2. Difusión Del Dinero Electrónico

4.2.1 El Rol de Pagos Digitales Peruanos

De acuerdo al Gerente Comercial de Pagos Digitales Peruanos, el señor Miguel Arce, a la fecha se viene realizando un trabajo de campo en el distrito de San Juan de Lurigancho, el cual consiste en un trabajo directo con las personas en negocios y zonas específicas. En ese sentido, indica que toda la inversión que originalmente iba a

ser destinada a publicidad ha sido empleada en la búsqueda de una relación directa con el consumidor, a fin de buscar incentivos.

Así, con relación a la citada estrategia, el entrevistado manifestó que se vienen centrando en puntos de venta como bodegas, locutorios, farmacias y otros pequeños establecimientos²⁰, a fin de probar ideas y en base a dicho aprendizaje ir desarrollando un conocimiento técnico que pueda ser posteriormente utilizado de manera conjunta con las entidades financieras.

Respecto a lo anterior, Arce señala que actualmente se viene trabajando con dos empresas fintech²¹ especializadas en micropréstamos, los cuales son básicamente destinados al pago de proveedores y para capital de trabajo. Respecto a la información de los clientes, el entrevistado manifestó que si bien actualmente no se utiliza información crediticia, progresivamente se irá generando una base de datos con las transacciones realizadas por las personas junto al pago de otros tipos de servicios, para de esta manera poder extrapolar un nivel aproximado del ingreso de cada persona usuaria de la plataforma BIM.

Asimismo, Arce indica que en este proceso resulta indispensable explicarle a la gente en qué consiste la BIM, en el sentido que la misma forma parte de toda una regulación del dinero electrónico, que es la asociación entre el documento de identidad y el número de celular a fin de convertir el equipo móvil en un receptáculo de dinero. De esta manera, las personas podrán entenderlo y utilizarlo en sus actividades cotidianas y negocios, como en el caso del pago de créditos de sus proveedores.

De otro lado, cabe mencionar que, de acuerdo a lo señalado por el entrevistado, el producto en sí fue lanzado al mercado en febrero del año pasado, es decir, la

²⁰ Según información registrada en la página web de ASBANC a marzo de 2017 el total de cajeros corresponsales a nivel nacional asciende 45,613, de los cuales 47.4% se encuentran en Lima y Callao.

²¹ Financial Technology, Tecnología Financiera en español. Aquellas empresas de servicios financieros que utilizan la última tecnología existente para poder ofrecer productos y servicios financieros innovadores. Lopez, Estaban (216) *¿Qué es Fintech?* [https://www.crowdlending.es/blog/que-es-fintech: \(25/07/17; 21:20h\).](https://www.crowdlending.es/blog/que-es-fintech: (25/07/17; 21:20h).)

plataforma BIM actualmente tiene un año y medio de haber sido implementada, la misma que cada vez aumenta en número de transacciones y de usuarios.

4.2.2 Visión de los microempresarios y del ecosistema

De las entrevistas realizadas a los microempresarios del Parque Industrial de Villa El Salvador, se puede concluir que la difusión sobre el dinero electrónico en dicho sector ha sido bastante deficiente, porque los microempresarios no mostraron tener conocimiento sobre el mismo y peor aún, en muchos casos ni siquiera habían oído hablar del dinero electrónico.

Por su parte, en el caso de los proveedores del mercado de Caquetá, los informales manifestaron un desconocimiento total sobre el dinero electrónico. No obstante, en el caso de los proveedores formales se encuentra un mayor nivel de información, ya que mientras algunos señalaron haber oído sobre el dinero electrónico, otros sí mostraron un conocimiento mayor, incluso uno de los entrevistados mostró un alto grado de información sobre el dinero electrónico ya que le fue ofrecida la instalación de un agente BIM en su negocio.

Por lo expuesto, se concluye que, a la fecha, la difusión del dinero electrónico entre los comerciantes del calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador y sus proveedores del mercado de Caquetá es insuficiente, tal como se detallará en el numeral siguiente.

4.3. Principales barreras para el uso del dinero electrónico

Al día de hoy el dinero electrónico tiene una serie de barreras que aún no han sido superadas y que, en la medida que no se logren eliminar adecuadamente, serán un factor que impida su implementación exitosa. En líneas generales, se identifican cinco grandes barreras, que se presentan a continuación:

- a) La poca capacidad de convertir el dinero electrónico a efectivo.

- b) No se han desarrollado ecosistemas que faciliten la circulación del dinero electrónico.
- c) La poca difusión e información respecto al dinero electrónico y sus beneficios.
- d) La costumbre de los potenciales usuarios de realizar sus transacciones con dinero en efectivo.
- e) El desconocimiento y, en algunos casos, temor de los potenciales usuarios respecto de la tecnología.

En esta sección se desarrollará cada una de las barreras identificadas.

La principal barrera, en la que los distintos actores involucrados con el uso del dinero electrónico coinciden de una u otra forma, se encuentra relacionada al problema de liquidez que existe por la falta de agentes de dinero electrónico que permitan convertirlo a efectivo y viceversa. En efecto, el hecho que un usuario de dinero electrónico no tenga hoy en día la posibilidad de convertir rápidamente y sin mayores trámites su dinero electrónico en efectivo, no sólo es una barrera sino que constituye un verdadero desincentivo para la masificación de su uso.

Este problema se hace más crítico cuando se visualiza en una escala importante de usuarios, en la cual un agente no atendería a un cliente eventual, sino más bien a una cantidad regular de usuarios que busquen hacer transacciones de conversión de dinero electrónico a efectivo y viceversa, quedando claro que los agentes deben contar para ello con efectivo suficiente para poder realizar estas operaciones. El problema es que ello puede terminar generando que tales agentes deban eventualmente utilizar el efectivo que tienen destinado para su capital de trabajo, situación a la que se niegan, siendo esto también un factor que desincentiva a los agentes.

Si bien el sistema de dinero electrónico tiene la intención que éste se mantenga en circulación y los usuarios necesiten convertirlo a efectivo, tal como lo señala Trivelli, resulta innegable que a pesar de ello habrán usuarios que buscarán convertirlo y, en caso no tengan las facilidades para hacerlo con simpleza, podría generarse una reacción en cadena que ahuyente a los usuarios del uso del dinero electrónico. De

hecho, Trivelli menciona que la falta de liquidez es uno de los motivos por los cuales a la fecha el dinero electrónico no puede ser utilizado por el Estado para sus diversos programas sociales o asistenciales, ya que no existen agentes suficientes para convertir luego todo ese dinero, ni un ecosistema para que sea utilizado.

Precisamente la segunda barrera en cuanto a relevancia es la relacionada a la creación de ecosistemas de pagos digitales en los que el dinero electrónico no sólo sea aceptado, sino que sea un medio de pago habitual, de forma tal que pueda circular con regularidad. Es decir, se deben desarrollar ecosistemas que permitan al usuario de dinero electrónico no tener la necesidad de reconvertir su dinero a efectivo sino que pueda realizar la mayoría de operaciones cotidianas con el dinero electrónico con el que cuente. Ello a la fecha no se viene dando, en buena parte porque más allá de los beneficios inherentes al dinero electrónico, no existen reales incentivos para que los usuarios utilicen el dinero electrónico. En ese sentido, un interesante impulso podría darse desde el lado de las empresas de servicios básicos, tales como energía eléctrica, agua y telefonía, quienes por la penetración que tienen podrían resultar importantes para incentivar el uso del dinero electrónico ya que llegarían con mayor facilidad a sectores de difícil acceso.

Otra barrera que percibida con mucha frecuencia es la poca información que hay respecto del dinero electrónico así como sus potenciales beneficios. Esta desinformación se encuentra básicamente en los potenciales usuarios del dinero electrónico, quienes en muchos casos no han escuchado hablar del dinero electrónico o la billetera móvil o, en el mejor de los casos, han escuchado el nombre pero no saben con claridad qué es.

Durante la presente investigación se tuvo acercamientos en distintas medidas con aproximadamente un centenar de diversos actores. Puntualmente, por el lado de los microempresarios de Villa El Salvador se preguntó sobre el conocimiento del dinero electrónico a más de 70 personas, de las cuales ninguna conocía con certeza lo que era.

En los pocos potenciales usuarios que manifestaron saber qué es el dinero electrónico se observó que el mismo es comúnmente confundido con banca digital, en la medida que se cree que el dinero electrónico se refiere a las operaciones a través de tarjetas de crédito, débito o de operaciones por internet, todas ellas bancarizadas. Esta situación genera una barrera importante pues se debe tener en cuenta que muchos de los potenciales usuarios y, principalmente, aquellos que no están bancarizados, tienen cierto recelo a relacionarse con la banca. Este recelo se hace evidente en los temores que los microempresarios manifestaron en las entrevistas efectuadas, respecto a la imagen que tienen de las entidades financieras, con las cuales si bien se relacionan por necesidad, consideran que son muy duros con los retrasos en los pagos y las tasas. En ese sentido, el asociar el dinero electrónico a la banca tradicional puede resultar contraproducente.

Siendo ello así, es importante realizar un profundo trabajo de comunicación de lo que es el dinero electrónico, así como sus principales beneficios. De la misma forma es importante despejar los temores y dudas que los potenciales usuarios pueden tener sobre su uso. Al día de hoy el trabajo de comunicación ha sido muy deficiente, habiendo en dicho punto una importante oportunidad de mejora que se debe aprovechar.

Una barrera identificada que será difícil de superar si no existen los incentivos adecuados es la relacionada a la costumbre que existe en los microempresarios del sector de calzado de Villa El Salvador de utilizar efectivo, la misma que también mantienen sus proveedores. En efecto, todos los microempresarios y proveedores en las entrevistas respectivas manifestaron su preferencia por las operaciones con dinero en efectivo señalando que, si bien en algunos casos no tenían problemas en realizar operaciones bancarias, preferían reservar éstas a las operaciones de mayor envergadura.

Esta barrera podría ser superada en la medida que se comunique de forma adecuada y paciente a los microempresarios los beneficios del dinero electrónico respecto del dinero en efectivo y despejando las dudas y temores que puedan existir.

En ese sentido, uno de los beneficios que podrían tener mayor relevancia es el de la inmediatez en las transacciones, ya que ello es una característica altamente valorada entre los microempresarios del negocio de calzado de Villa El Salvador y sus proveedores.

Por último, la quinta barrera observada en menor medida, es el temor que en algunos casos existe hacia la tecnología. Este temor se da puntualmente en los microempresarios de la tercera edad entrevistados, quienes manifiestan mayoritariamente que prefieren evitar estas tecnologías. Sin embargo, dicho temor se reduce en los microempresarios jóvenes y adultos, quienes mostraron mayor predisposición al uso de la tecnología.

Como se puede visualizar, existen muchas barreras que a la fecha no han sido superadas, quedando claro que hay aún existe un largo trecho por recorrer para que el dinero electrónico pueda ser implementado de forma adecuada y cumpla su finalidad que es la inclusión financiera, tal como lo dice la norma que lo regula. De las entrevistas efectuadas se concluye que el sector microfinanciero puede llegar a jugar un papel determinante en el levantamiento de algunas de estas barreras, en la medida que puede crear incentivos (créditos rápidos, menores tasas, etc.) que motiven a usuarios actuales y potenciales a utilizar el dinero electrónico. También es importante buscar involucrar a las empresas de servicios y otras que puedan tener una cantidad de usuarios masivos, pues de esta forma se puede lograr hacer conocido el dinero electrónico y hacer patentes sus beneficios, como lo es el hacer los pagos sin necesidad de desplazarse.

Es decir, si bien existen una cantidad importante de barreras que impiden el desarrollo del dinero electrónico, por otro lado existen elementos para confiar en que tales barreras pueden superarse, pero para ello es vital el involucramiento de distintos actores que hoy en día no han venido teniendo un papel protagónico, como lo son las microfinancieras y empresas de servicios.

Entonces, a modo de resumen, las barreras identificadas con las recomendaciones respectivas que podrían ayudar a solucionar tal situación se puede resumir en el siguiente cuadro:

Tabla 4.7 Barreras identificadas y recomendaciones

BARRERA IDENTIFICADA	RECOMENDACIÓN
Poca capacidad de convertir el dinero electrónico en efectivo.	Implementación de una red de agentes que permita cubrir las necesidades que se puedan presentar.
Falta de ecosistemas.	Trabajar en incentivar a los diversos proveedores, con la finalidad que el dinero electrónico pueda ser utilizado en toda la cadena productiva. Crear convenios con proveedores de servicios básicos.
Poca difusión e información.	Campañas que incluyan no sólo la difusión mediante medios de comunicación masivos sino talleres que permitan explicar con mayor detalle los beneficios.
Costumbre de utilizar efectivo.	Trabajar comunicando adecuadamente los beneficios. Buscar convenios con las empresas prestadoras de servicios básicos, con la finalidad de dar incentivos a quienes paguen utilizando dinero electrónico.
Temor a la tecnología.	Mediante talleres procurar eliminar dichos temores, explicando adecuadamente la forma de utilizarlo y la sencillez de la operación.

Elaboración: Autores de esta tesis.

4.4. Características de la evaluación de microcréditos en las entidades micro financieras

En la presente sección se explica cómo se realiza actualmente la evaluación de microcréditos, y como es su tratamiento en el país, desde la perspectiva de una financiera hasta los pasos de una evaluación crediticia explicada por un especialista en créditos.

Para poder realizar un análisis correcto es importante hacer una descripción del perfil del microempresario promedio, el cual como menciona Marco Gonzáles, Gerente General de Credinka, es un cliente que generalmente tiene una alta tasa de informalidad, no siempre cuenta con un RUC, no cuenta con una inscripción registral ni con contabilidad registrada, además habitualmente realiza su actividad laboral al margen del control tributario del Estado, de las normas legales vigentes y su actividad principal es el comercio, aunque también se dedica a actividades industriales y actividades de servicio muy incipientes.

En la actualidad el mercado de microcréditos se ha visto amenazado por el fenómeno de sobreendeudamiento, sobre todo en zonas urbanas como Lima. Los microempresarios al no contar con una política de ahorro, se ven forzados a recurrir a préstamos, ya sea de particulares o instituciones financieras lo que los conlleva a una alta tasa de morosidad y atrasos y por ende a sobreendeudarse.

Gonzáles indica que en la zona rural usualmente es una la institución microfinanciera que puede tener hasta un 40% de clientes únicos y que en la zona urbana probablemente no llegue ni al 5%. Como se comentó en el párrafo precedente, los microempresarios en su mayoría, no cuentan con una cultura bancaria respecto a la generación de ahorros, toda vez que se orientan a obtener capital de trabajo, y dicha limitada capacidad de ahorro hace que el microempresario necesite constante capital, por lo que éste recurre a las instituciones microfinancieras para financiar el capital faltante que le permita poner en marcha su negocio.

Cabe señalar sin embargo, que el tema de la informalidad es ventajoso para las microfinancieras porque asegura la especialización a la hora de evaluar un crédito, toda vez que la banca no entiende dicho negocio y sus características particulares.

Es así como la evaluación crediticia de un microempresario varía de acuerdo a la región, entonces, no necesariamente la metodología crediticia aplicada en el norte se va a poder aplicar en Lima, y/o en el sur del país. Son metodologías distintas de acuerdo al tipo y coyuntura del microempresario justamente ya sea por el tema de

informalidad como por los factores que puede afectar el desempeño del negocio, como por ejemplo el factor del Fenómeno del Niño que implica otro tipo de evaluación a los microempresarios del norte del país, a diferencia de los microempresarios del sur del país, el factor que afecta a estos últimos es el tema de las heladas.

Ahora bien, entrando al tema propio del análisis crediticio que se hace a un microempresario, resulta relevante lo mencionado por un especialista en créditos de una entidad financiera que pidió no ser identificado, quien menciona que la evaluación crediticia empieza con la visita al negocio y elabora un levantamiento de la información. El especialista de crédito debe de conocer el rubro y segmento de la empresa, a qué se dedica el microempresario y cuáles son sus necesidades de financiamiento.

Asimismo, debe de solicitar al microempresario la documentación financiera para conocer su flujo de caja con el fin de poder elaborar los ratios e indicadores de evaluación y se debe de tener en cuenta que el solicitante no debe de tener deudas morosas en el sistema financiero.

Hecho el análisis respectivo, se debe tener en cuenta que la tasa de referencia que se brindará dependerá del grado de formalidad del microempresario, es decir a mayor grado de informalidad mayor riesgo, por lo tanto la tasa de interés será superior. Adicionalmente a lo antes mencionado, una particularidad de los microcréditos es que el sectorista brinda una asesoría al microempresario durante todo el tiempo de duración de su préstamo.

De acuerdo a lo indicado en el párrafo precedente y teniendo en cuenta las características de los microempresarios y de la forma en que se realiza el análisis de los microcréditos, se observa que existen costos inherentes al mismo que generan que las tasas resulten siendo elevadas, lo cual finalmente afecta al propio microempresario al obtener un crédito caro, lo cual a su vez lo puede desincentivar de obtener créditos por esta vía.

También se observa que una condición importante en la evaluación es que el microempresario no presente deudas morosas, lo cual resulta casi imposible por su propia naturaleza informal y por ende suelen tener atrasos en sus créditos, característica que les impediría acceder a este producto.

Se debe resaltar que este es un grupo de microempresarios que debido a que su liquidez depende en muchos casos de los pagos hechos por terceros, se encuentran expuestos a incurrir en retrasos en sus pagos, por lo que evitan recurrir a entidades microfinancieras.

Complementando lo anterior, es relevante indicar que de acuerdo al Consultorio Financiero de Mibanco, entidad especializada en financiamiento a microempresarios

[e]ntre los aspectos que se toman en cuenta para determinar si una persona es sujeto de crédito destacan: 1. Si es un cliente que cumple con sus compromisos de pago en fecha. 2. Cuál es la actividad económica a que se dedica y la antigüedad que tiene su negocio. 3. Su capacidad de pago, es decir, la cantidad de deuda que puede manejar de acuerdo a sus ingresos, los gastos del negocio y sus gastos personales (incluyendo las personas que dependan de él). 4. En algunos casos se tendrá en cuenta si dispone de capital adicional, si tiene cuentas de ahorro o alguna propiedad que pueda funcionar como garantía del préstamo (Lacalle, 2001: 125).

Además, el consultorio financiero de Mibanco, indica si el microempresario nunca ha tenido una deuda y será la primera vez que solicite un préstamo para su negocio, es recomendable solicitarle las boletas de compra y venta de su mercadería.

De lo antes señalado, se concluye, que en el análisis de evaluación para el otorgamiento de microcréditos lo principal es la generación de dinero, que el microempresario pueda demostrar la existencia de liquidez y que su negocio pueda permanecer en el tiempo.

CAPÍTULO V. ¿FACILITARÍA EL USO DEL DINERO ELECTRÓNICO EL OTORGAMIENTO DE MICROCRÉDITOS A MICROEMPRESARIOS EN EL NEGOCIO DEL CALZADO DEL PARQUE INDUSTRIAL DE VILLA EL SALVADOR?

5.1. Aceptación del dinero electrónico como medio de pago en el mercado de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador

Tal como se indicó en capítulos anteriores, se observó que en el negocio de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador, hay un desconocimiento generalizado respecto a la existencia y uso del dinero electrónico y de la BIM. Asimismo, se verificó que el dinero electrónico es erróneamente asociado con una tarjeta de crédito o de débito, lo cual también es un error.

Cabe señalar que este desconocimiento no se encuentra centrado únicamente en el mercado de calzado, ya que en una etapa inicial de la presente investigación también se hizo consultas sobre el conocimiento del dinero electrónico a los microempresarios del negocio de venta de muebles en el mismo Parque Industrial, quienes también señalaron desconocerlo. Por tanto, el desconocimiento del dinero electrónico no está limitado al rubro del calzado, sino que, por lo menos en el Parque Industrial de Villa El Salvador, se extiende a otros rubros.

Ahora bien, al explicarle a los microempresarios del negocio de calzado en qué consiste tanto el dinero electrónico como la BIM, así como su mecánica de uso, hubo un grupo de microempresarios (con negocios más pequeños) que se mostraron muy desconfiados, alegando los siguientes motivos por los cuales no considerarían útil el uso de esta plataforma:

- La inseguridad que existe hoy en día respecto al uso del celular, ya que es uno de los objetos más demandados por los ladrones.
- Al estar el negocio de calzado en una etapa crítica respecto a la producción y ventas, no consideran necesario implementar el dinero electrónico y BIM

como una nueva forma de pago a sus proveedores así como la implementación de este sistema para la recaudación de sus ventas, ya que el flujo de efectivo actual que manejan no lo justifica.

- Consideran que es más seguro manejar efectivo en lo que respecta al pago de sus proveedores, pues como se señaló anteriormente, el flujo de efectivo que están manejando en la actualidad no lo consideran significativo.
- Sostienen que les resultaría difícil tener que recordar la contraseña que implica manejar la billetera móvil.

Por otro lado, al realizar la entrevista al Gerente General de la empresa “Billy Gin” señor Samuel Laura, cuya empresa no califica como microempresa, sino más bien como pequeña empresa, pero que es uno de los mayores productores de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador y un indiscutible referente en lo que al mercado de calzado en Villa El Salvador se refiere, quien a su vez es presidente del Gremio de Calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador, y a Miguel Laura, Sub Gerente de dicha empresa, manifestaron interés en el uso de la billetera móvil y dinero electrónico. Estos señores consideran que sí se puede implementar este sistema en su negocio porque en su opinión traería los siguientes beneficios:

- Inmediatez en el pago a sus proveedores.
- Se evitaría un desplazamiento físico para realizar la cancelación del precio de la materia prima, ahorrando a su vez tiempo que puede ser usado en la jornada laboral.
- La implementación del dinero electrónico y billetera móvil implicaría no tener que usar los códigos interbancarios para la realización de transferencias en lo que respecta a los proveedores que aceptan pagos vía depósito en cuenta.
- Es una forma segura de pago, pues se evitaría el manejo de efectivo.
- Es un sistema seguro de recaudación de sus ventas al público.

Es importante señalar que los entrevistados fueron conscientes en que el celular solamente es la plataforma de acceso a la billetera móvil, por lo que no asociaron la

pérdida del celular con la pérdida total de su dinero, como sí lo asociaron los productores de menor tamaño.

No obstante a lo anterior, manifestaron tener dudas respecto a la aceptación del dinero electrónico como medio de pago a sus proveedores, dado que al no ser la mayoría del todo formales, indicaron que sus proveedores consideran que el uso del dinero electrónico y BIM implicaría que la totalidad de sus ventas y flujo de efectivo manejado por sus proveedores esté monitoreado por parte de las entidades fiscalizadoras del Estado como la SUNAT. Sobre el particular, cabe precisar que dicha apreciación resulta errónea, ya que el dinero electrónico sólo es un medio de pago, motivo por el cual la SUNAT no tendría como saber el sustento de cada transferencia; por el contrario, al canalizar la totalidad de sus ventas a través del dinero electrónico, estas operaciones sólo estarían siendo registradas por el banco administrador de la BIM, lo que permitiría al banco evaluar si el microempresario proveedor puede ser sujeto de crédito.

A manera de resumen, a continuación se presenta un cuadro que comparará los puntos de vista de micro empresarios, pequeños y los más grandes respecto al uso del dinero electrónico a través de la billetera electrónica en sus negocios:

Tabla 5.8. Aceptación del dinero electrónico como medio de pago en el mercado de calzado de Villa El Salvador

Aceptación del dinero electrónico como medio de pago en el mercado de calzado del parque industrial de Villa El Salvador		
Clasificación empresarios de calzado	Incentivos para el uso del dinero electrónico	Desincentivos para el uso del dinero electrónico
Empresarios con negocios pequeños	No encontraron incentivos para su uso	<ol style="list-style-type: none"> 1. La inseguridad que existe hoy en día respecto al uso del celular. 2. El flujo de efectivo actual de dinero que manejan en su negocio no lo justifica su uso 3. Es más seguro manejar efectivo ya que el flujo de efectivo manejado no es significativo. 4. Dificultad al tener que recordar la contraseña que implica manejar la billetera móvil
Empresario con negocios mas grandes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Traería inmediatez en el pago a sus proveedores. 2. Se evitaría un desplazamiento físico para el pago de proveedores lo que trae ahorro de tiempo. 3. No uso de códigos interbancarios para la realización de transferencias 4. Sistema seguro de recaudación de sus ventas al público. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Su uso como medio de pago a proveedores implicaría renunciar al financiamiento que les otorga pagar a través de letras de cambio. 2. Dudas respecto a la aceptación del dinero electrónico como medio de pago por parte de sus proveedores.

Elaboración: Autores de esta tesis.

5.2. Aceptación del dinero electrónico como medio de pago en el ecosistema del negocio de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador

Con relación al uso del dinero electrónico, los proveedores informales señalaron que no lo utilizarían principalmente por tres razones: por desconocimiento, por desconfianza hacia el uso de este medio de pago, y porque aducen que el mercado en general utiliza dinero en efectivo, por lo que no creen que los consumidores dejen de usarlo.

Por su parte, los proveedores formales o medianamente formales señalaron que los principales obstáculos para la adopción de este mecanismo son el temor que puede generar su uso, la escasa información y la falta de conocimiento por parte de la población. En ese sentido, indicaron que muchos de sus clientes, si bien son empresarios que manejan grandes sumas de dinero, se sienten más cómodos usando efectivo. Asimismo, tal como se mencionó anteriormente otro de los temores para su uso estaba vinculado con SUNAT, ya que los proveedores temían que de alguna u otra manera dicha entidad utilice este mecanismo para obtener información acerca de las rentas generadas por sus negocios.

Por lo expuesto, se verifica que si bien el uso del dinero electrónico podría representar un ahorro de tiempo y costos para los proveedores, éstos desconocen sobre su uso, por lo que resultaría indispensable una mayor difusión sobre el mismo a fin de masificar su difusión del mismo. De manera conjunta, el otorgamiento de beneficios o estímulos otorgados por las entidades financieras podría contribuir a dicha finalidad.

5.3. Viabilidad de otorgar microcréditos a través del uso del dinero electrónico

A pesar de los evidentes temores que existen en los potenciales usuarios del dinero electrónico, en el mediano plazo podría resultar viable otorgar microcréditos a través de este mecanismo.

Para comprender adecuadamente la viabilidad del otorgamiento de los microcréditos se deben recordar dos conceptos importantes: (i) el dinero electrónico es un medio de pago; y, (ii) el análisis para los microcréditos tiene características particulares que implican el conocimiento, seguimiento al cliente y, muchas veces, incluso la asesoría.

Para otorgar un microcrédito sea con dinero electrónico, con efectivo, transferencia bancaria o cualquier otro mecanismo de pago, el análisis de riesgo va a ser similar respecto del microempresario, por ello, en la medida que el dinero electrónico es simplemente el mecanismo mediante el cual se otorgará el microcrédito, es evidente que el mismo sí es factible, pues lo único que variaría es la forma de desembolso.

Entonces, sí se podría otorgar microcréditos a través del dinero electrónico, pero para considerarlo realmente viable se debe identificar si este mecanismo de desembolso generaría algún tipo de beneficio.

Es evidente que cualquier institución financiera y, en este caso particular las microfinancieras, realizan un constante análisis de los costos en los que incurren al otorgar un microcrédito, dentro de los cuales se encuentra el costo propio del desembolso.

En ese sentido, en las entrevistas realizadas se ha mencionado que los costos de transacción propios de la naturaleza de los microcréditos son los que en muchos casos terminan haciéndolos más onerosos. Esto genera que al ser un crédito caro muchas veces termine siendo inaccesible a un grupo de microempresarios o, en otro caso, siendo accesible, siga siendo un crédito caro y se prefiera optar por otro tipo de financiamiento.

Es así como, de acuerdo a lo señalado por Gilmer Hernandez, Gerente de Negocios de Edpyme Alternativa, el costo operativo que maneja esta entidad al otorgar un microcrédito es de 23 por ciento, de tal manera que pone como ejemplo que

de cada 100 soles que se percibe como ingreso, 23 soles se derivan a costos puros que ayudan a mantener la parte operativa de colocación del crédito.

Considerando lo anterior, el dinero electrónico al ser un mecanismo de pago rápido, sencillo y, sobre todo, que no requiere ser presencial ni implica efectuar un desembolso efectivo, permitiría reducir los costos de transacción propios de un microcrédito. Sobre este punto, el Gerente de Riesgos de Credivisión, William Robles, señala que de otorgarse microcréditos mediante dinero electrónico “simplemente me encargo de orientarte y hacerte seguimientos. Ya no tengo que estar preocupado de vente a desembolsar, vente a pagar, sino hay canales que te facilitan”.

Entonces, en la medida que el análisis de crédito respecto del usuario no variaría con el uso del dinero electrónico y lo único que se modificaría es la forma de desembolso y considerando que tal desembolso no sólo sería factible, sino que además podría reducir costos y generar beneficios al usuario y a la microfinanciera, es correcto concluir que sí es viable otorgar microcréditos utilizando el dinero electrónico.

Sin perjuicio de lo anterior, tal como lo se ha indicado durante la presente investigación, para que el dinero electrónico pueda convertirse en un medio de pago de uso masivo es indispensable el involucramiento de las microfinancieras, pues difícilmente serán los usuarios los que voluntariamente y sin incentivo alguno terminen optando por el uso del dinero electrónico, ya que de acuerdo a las entrevistas efectuadas éstos han manifestado su comodidad con el uso del efectivo y su desinterés por el dinero electrónico.

Es en dicho contexto que el otorgamiento de microcréditos mediante el uso del dinero electrónico adquiere relevancia pues con tal mecanismo tanto las microfinancieras como los usuarios se verían beneficiados. Por un lado, las microfinancieras se beneficiarían de la ya mencionada reducción de los costos de transacción, penetración, inmediatez, mejor contacto y seguridad en la transferencia. De otro lado, los usuarios se beneficiarían con créditos rápidos, seguros, sin necesidad

de tener que hacer colas para el desembolso y los pagos e incluso, de mejores tasas en caso las microfinancieras decidan trasladar su reducción de costos a éstas.

Siendo así, es claro que un producto que incluya las características antes indicadas resultaría atractivo para los microempresarios del mercado de zapatos del Parque Industrial de Villa El Salvador, pues habría evidentes beneficios respecto de los préstamos otorgados en efectivo.

En conclusión, otorgar microcréditos es perfectamente viable en un mediano plazo, pero para llegar a esa situación será necesario que las microfinancieras sean las impulsadoras, ya que en la actualidad no existen incentivos para que los usuarios sean los que migren hacia el uso del dinero electrónico.

5.4 Evasión tributaria

La evasión tributaria es uno de los mayores problemas que enfrenta el Perú hoy en día. Según el artículo “¿Cuánto suma la evasión tributaria en el Perú? Publicado en el Diario Gestión el 21 de setiembre de 2017 “12,700 firmas aportan el 75% de la recaudación total, mientras que 1.8 millones de empresas y pequeños negocios aportan el 25%, de acuerdo a cifras de la Sunat” (Diario Gestión 2017 <https://gestion.pe/economia/sunat-cuanto-suma-evasion-tributaria-peru-2200599>).

En ese sentido, es oportuno precisar que, al realizar transacciones vía BIM, en dicha plataforma no puede registrarse el motivo y/o referencia de la transacción, por lo que, de manera similar a lo que actualmente ocurre con los pagos en efectivo, podría creerse que el uso de dinero electrónico facilitaría la evasión tributaria.

Respecto a lo anterior, cabe precisar que al igual que en el caso del dinero en efectivo, la manera de acreditar el motivo de las transacciones con dinero electrónico no sería en la plataforma BIM, sino con la emisión y presentación de la factura o boleta de venta. Para ello, y en línea con el presente trabajo, resulta indispensable fomentar el uso del dinero electrónico a través de los mecanismos pertinentes.

Así, sería recomendable acelerar la firma del convenio que está en negociación entre Pagos Digitales Peruanos y la empresa Procesos Medios de Pago para que los POS puedan reconocer a la billetera electrónica como medio de pago. En ese sentido, al ya contar con la transacción registrada a través del POS, la misma debe ser declarada²².

Asimismo, según el artículo "Aumento de pagos electrónicos reduciría evasión tributaria", publicado en el Diario El Comercio de fecha 05 de junio de 2016, un tema que también debe ser abordado es el hecho de que el consumidor peruano promedio al realizar consumos no exige comprobante de pago, fomentando a través de esta conducta la evasión tributaria. En ese sentido se debería incentivar a través de los medios de comunicación masiva una campaña informativa dirigida a los usuarios en la que se recalque de manera didáctica la importancia, implicancia y lo necesario que es solicitar el comprobante de pago.

De lo antes señalado, se desprende que a la fecha el uso de dinero electrónico como medio de pago sí se podría prestar para la evasión tributaria, para lo cual se debería facilitar a SUNAT el acceso al rastreo de transacciones de dinero electrónico de las cuentas generales que manejen los microempresarios, ya que así su labor fiscalizadora sería mucho más sencilla pues se contaría con un registro de las operaciones. De esa forma el dinero electrónico sí representaría un mecanismo más eficiente que el dinero en efectivo para combatir la evasión tributaria.

Es importante señalar que la SUNAT también podría implementar o fomentar determinadas medidas que vienen dándose en otros países, como en el caso de Ecuador. De acuerdo a lo indicado en el artículo publicado en el Diario El Universo, titulado "Reforma tributaria impulsa uso del dinero electrónico" de fecha 31 de marzo de 2016, en Ecuador se ha presentado un proyecto que plantea la posibilidad de devolución de una parte del Impuesto al Valor Agregado (IVA) para quienes usen medio electrónicos de pago. Así, dicho proyecto planteaba que las transacciones

²² Artículo: "Trámites más frecuentes se podrán cancelar con la Billetera Móvil BIM". Diario Gestión, 07 de julio de 2017.

realizadas con dinero electrónico para la adquisición de bienes o servicios, el SRI²³ devolvería al consumidor final, a esa misma cuenta, 2 puntos porcentuales del IVA (en el Perú IGV) pagado. Asimismo, cabe agregar que en dicho país los contribuyentes pueden realizar el pago de todas las obligaciones tributarias con dinero electrónico.

En ese sentido, adoptar una medida similar a la ecuatoriana podría ser beneficiosa para la implementación del dinero electrónico y reducción de la evasión tributaria en el Perú, ya que los consumidores se verían incentivados a usar el dinero electrónico como medio de pago ante una posible devolución de un porcentaje del IGV pagado, el cual iría hacia el consumidor final, dejando de esta manera de lado el efectivo como medio de pago.

5.5 Lavado de activos

Con relación al potencial riesgo de lavado de activos a través del uso del dinero electrónico como medio de pago, se debe precisar que, de acuerdo a la entrevista realizada a un funcionario de la SBS que pidió no ser identificado, la modalidad que podría presentarse es la del pitufo el cual consiste en

“[E]l fraccionamiento de operaciones financieras con el fin de no levantar sospechas y/o que las mismas no sean detectadas; pueden ser a través de depósitos o cambio de cheques por otros de sumas menores, para que las efectúen diversas personas, naturales o jurídicas, pero afectando una sola cuenta o beneficiario, operaciones cuyo monto no obligue el diligenciamiento de documentos de control. Método sencillo de ejecutar y difícil de detectar; pues puede burlar el control consolidado de operaciones diarias en efectivo. Otro sistema de pitufo consiste en evadir el control de operaciones en efectivo mediante la utilización de un mismo “pitufo” en diferentes instituciones financieras donde realiza operaciones para el mismo beneficiario, siempre inferiores a los límites de control diario y consolidado”
(www.sbs.gob.pe/RepositorioAPS/0/2/jer/DOCIMP_INTERNACIONALES/tipologias.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe.)

²³ Servicio de Rentas Internas del Ecuador.

Cabe señalar que, teniendo en cuenta que los microempresarios del sector calzado se encuentran en el sector microfinanzas, dicha opinión va de acuerdo con lo señalado en el artículo del Diario Gestión “El Pitufeo es el Lavado que predomina en las Microfinanzas” de fecha 29 de mayo de 2014, en el cual se recomienda un mayor control a los trabajadores de la entidad microfinanciera y hacer un mejor seguimiento de los clientes.

En ese sentido, sería recomendable que en el caso de desembolsos a través de dinero electrónico, el sectorista realice el seguimiento respectivo, es decir, que continúe con las visitas al negocio, revisión de estados financieros de forma periódica, solicite información de compras y ventas, entre otra información que pueda el sectorista considerar necesaria, con la finalidad de verificar que el dinero desembolsado está siendo empleado en el fin declarado en la solicitud de préstamo.

Sin perjuicio de lo antes indicado, es importante mencionar que la SBS ya cuenta con disposiciones contra el lavado de activos, pues en caso de abrir una cuenta general pide un debido conocimiento y diligencia del cliente bancario. Dichas disposiciones deben mantenerse para este tipo de cuentas.

CAPITULO VI: CONCLUSIONES

En el presente capítulo pasaremos a señalar cuáles son las conclusiones derivadas de la presente investigación, luego del análisis efectuado y desarrollado en los capítulos precedentes. En ese sentido, las conclusiones son las siguientes:

1. El dinero electrónico es un mecanismo de pago que sí puede ser aceptado por los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador.

En este punto es importante precisar que existen dos tipos de microempresarios tanto en el mercado de calzado como el de sus proveedores; el microempresario pequeño cuya relación con la banca es mínima; y, el

microempresario más grande, que habitualmente tiene un mayor grado de formalidad y que puede haber tenido en algún momento algún tipo de relación con la banca.

Los microempresarios más dispuestos a efectuar operaciones con dinero electrónico son los que pertenecen al grupo de microempresarios más grandes, quienes tienen menos temores a la implementación de esta tecnología e incluso han manifestado que podría llegar a ser beneficiosa, mostrando una buena predisposición hacia el dinero electrónico.

No obstante, los microempresarios más pequeños manifestaron temor a realizar operaciones con dinero electrónico. Este temor se funda en diversas razones como el desconocimiento de la tecnología, la costumbre de usar efectivo, el temor a la SUNAT, entre otros factores.

Cabe señalar que, en la medida que los microempresarios más pequeños son los que tienen una relación más lejana con la banca, debe ser un objetivo de los emisores de dinero electrónico buscar mecanismos para generar interés en este sector.

En ese sentido, si bien existe recelo por parte de los microempresarios más pequeños respecto del uso del dinero electrónico, lo cierto es que tal temor es consecuencia principalmente de la desinformación, por lo que del mismo podría ser superado haciendo una campaña de comunicación adecuada, generando así interés en el uso del dinero electrónico.

2. Los microempresarios del rubro de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador tienen opiniones divididas respecto de los potenciales beneficios del dinero electrónico para el otorgamiento de microcréditos.

Nuevamente aparecen posiciones distintas entre los microempresarios más grandes y los pequeños.

Los primeros consideran que el dinero electrónico podría ser beneficioso y que utilizarlo en el otorgamiento de microcréditos les ahorraría tiempo y daría seguridad en sus operaciones, considerando que sería una innovación positiva y atractiva. De otro lado, los microempresarios pequeños manifestaron que no encontraban ni en el dinero electrónico ni en su uso para los microcréditos beneficios que los puedan incentivar a utilizarlo.

3. Las microfinancieras a la fecha no consideran atractivo el otorgamiento de dinero electrónico, ni se ven incentivadas a fomentarlo.

Si bien existe consenso en que la implementación del dinero electrónico es algo positivo y que su eventual uso en el otorgamiento de microcréditos podría ser beneficioso, lo cierto es que a la fecha las microfinancieras entrevistadas no encuentran incentivos para otorgar microcréditos a través del dinero electrónico.

Los principales factores que desincentivan su uso en microcréditos son los altos costos para implementarlo, y el limitado ecosistema que existe en la actualidad.

Sin perjuicio de lo anterior, es importante señalar que las microfinancieras tienen un rol de suma importancia en la implementación del dinero electrónico ya que éstas pueden llevar a sus clientes hacia su uso a través de ofrecimientos de incentivos como lo son tasas más bajas y préstamos inmediatos.

4. El dinero electrónico sí puede contribuir a reducir los costos de transacción en los microcréditos.

Es claro que el dinero electrónico permitiría reducir determinados costos de transacción en el otorgamiento de microcréditos. Los costos que se podrían ver reducidos serían principalmente los relacionados al desembolso del préstamo.

Efectivamente, con el uso del dinero electrónico, se podría efectuar transferencias inmediatas, sin necesidad de desplazarse y con menores riesgos en aspectos de seguridad. Todo lo señalado genera un beneficio a la microfinanciera, pero también al microempresario.

5. Existen principalmente cinco barreras que impiden que el dinero electrónico pueda al día de hoy ser utilizado para el otorgamiento de microcréditos.

Tales barreras son: (i) la poca capacidad de convertir el dinero electrónico en efectivo; (ii) la falta de ecosistemas para el uso del dinero electrónico; (iii) la poca información sobre el dinero electrónico; (iv) la costumbre de utilizar efectivo; y, (v) el temor a la tecnología.

6. Al día de hoy no se presentan las condiciones necesarias para que el dinero electrónico sea un elemento que facilite los microcréditos.

Precisamente debido a la existencia de las barreras señaladas en la conclusión anterior el dinero electrónico a la fecha no puede ser un elemento que facilite los microcréditos.

7. El dinero electrónico sí tiene el potencial y podría llegar a ser en el mediano plazo una herramienta que facilite el otorgamiento de microcréditos.

Si bien al día de hoy no se presentan las condiciones apropiadas para la implementación exitosa del dinero electrónico como elemento que facilite los microcréditos, lo cierto es que sí cuenta con el potencial para hacerlo.

En la medida que se levanten adecuadamente las barreras antes indicadas el dinero electrónico podría resultar muy atractivo para las microfinancieras y, a través de éstas, podría llegar a ser utilizado por los microempresarios, quienes también se verían beneficiados por su rapidez y seguridad en las transferencias.

CAPITULO VII.- RECOMENDACIONES

A continuación se procede a señalar las recomendaciones que deben tenerse en cuenta para que el dinero electrónico pueda facilitar el otorgamiento de microcréditos:

1. Se debe realizar un trabajo profundo de comunicación, que sirva para despejar dudas y miedos en los microempresarios, principalmente aquellos más pequeños, que son los que tienen más temores a la tecnología y a las entidades financieras. La comunicación no debería limitarse a anuncios comerciales, sino también talleres e información más directa, que permita que éstos despejen sus dudas directamente.
2. Se debe implementar una red de agentes que permitan que los usuarios de dinero electrónico puedan convertir el dinero electrónico en efectivo con relativa facilidad, para ello los cajeros y distintas herramientas de las entidades financieras pueden cobrar especial relevancia, en la medida que puedan estar a disposición para este tipo de operaciones.
3. Se debe trabajar en generar ecosistemas donde el dinero electrónico no sólo sea aceptado, sino que circule como un mecanismo de pago habitual, de forma tal que pueda ser utilizado en la totalidad de la cadena productiva de los microempresarios.
4. Se debe suscribir convenios con entidades prestadoras de servicios públicos, con la finalidad que generen incentivos en la población para realizar los pagos de estos servicios utilizando dinero electrónico.

ANEXO I
REGISTRO FOTOGRÁFICO DE LA INVESTIGACIÓN

FOTOS DE ALGUNOS ENTREVISTADOS

**CAROLINA TRIVELLI (PRESIDENTA DEL DIRECTORIO DE PAGOS
DIGITALES PERUANOS)**



**MIGUEL ARCE (GERENTE COMERCIAL DE PAGOS DIGITALES
PERUANOS)**



SAMUEL LAURA MEJIA (GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA DE CALZADO BILLY GIN)



MIGUEL LAURA MEJIA (SUB GERENTE DE LA EMPRESA DE CALZADO BILLY GIN)



FOTOS DEL TALLER DE BILLY GIN:



FOTOS EN VILLA EL SALVADOR:



VISITA AL MERCADO DE CAQUETA:







TARJETAS DE ALGUNOS ENTREVISTADOS:

ANEXO II
TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTAS Y CUADRO RESUMEN

CUADRO RESUMEN:

Fecha de la Entrevista	Nombre	Empresa	Cargo
06/06/2017	William Robles Villanueva	EDPYME Credivisión	Gerente de Riesgos
09/06/2017	Carolina Trivelli	Pagos Digitales Peruanos S.A.	Presidente del Directorio
12/06/2017	Marco Antonio Gonzalez Aguayo	Financiera Credinka	Gerente General
13/06/2017	Miguel Arce	Pagos Digitales Peruanos S.A.	Gerente Comercial
17/06/2017	Samuel Laura	Empresa de Calzado Billy Gin	Gerente General
		Asociación de Productores de Calzado y Afines del Parque Industrial de Villa El Salvador	Presidente
28/06/2017	Miguel Laura	Empresa de Calzado Billy Gin	Sub Gerente General
11/06/2017	Jorge Antonio Delgado Aguirre *	Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú - ASOMIF	Presidente del Directorio
23/07/2017	Gilmer Hernandez Reto	EDPYME Alternativa	Gerente de Negocios
10/06/2017	Comerciante N° 01 de la zona de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador **	-	Pidió mantener su identidad en reserva
10/06/2017	Comerciante N° 02 de la zona de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador **	-	Pidió mantener su identidad en reserva
10/06/2017	Comerciante N° 03 de la zona de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador **	-	Comerciante, permitió grabación pero no reveló su identidad
10/06/2017	Comerciante N° 04 de la zona de calzado del Parque Industrial de Villa El Salvador **	-	Pidió mantener su identidad en reserva
13/06/2017	Entrevista a Sectorista N° 01 **	-	Pidió mantener su identidad en reserva
14/06/2017	Entrevista a Funcionario de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP **	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP	Pidió mantener su identidad en reserva
01/07/2017	Comerciante N° 01 del Mercado de Caquetá **	-	Pidió mantener su identidad en reserva
01/07/2017	Comerciante N° 02 del Mercado de Caquetá **	-	Pidió mantener su identidad en reserva
01/07/2017	Comerciante N° 03 del Mercado de Caquetá **	-	Pidió mantener su identidad en reserva
01/07/2017	Comerciante N° 04 del Mercado de Caquetá **	-	Pidió mantener su identidad en reserva
* Material en digital, la voz del entrevistado es muy grave lo cual impidió la transcripción			
** Los entrevistados no dieron autorización para poder grabarlos, sólo se tomaron apuntes.			

**William Robles Villanueva- Gerente de Riesgos de EDPYME
CREDIVISION**

(...) Como tal, ¿no? ¿Qué oportunidades pudiera haber ahí? Bastantes, en el sentido de que los créditos pudieran ser rápidamente desembolsados sin necesidad que el cliente microempresario que quiera un crédito muy rápido de dos mil, tres mil soles, tendría que desplazarse a la agencia a retirar el efectivo, sino que la agencia pueda hacer este depósito inmediatamente.

¿Cuál es la limitante actual del dinero electrónico? Son los montos que se puedan movilizar. O sea, si tú estás hablando del sector Villa El Salvador, los créditos ahí de dos mil, tres mil soles es nada para que lo que ellos mueven. El dinero electrónico tiene parámetros, digamos, puedes mover más de cuatro mil soles y por cada operación, ahí es bien complicado. De hecho, nosotros que estamos bien en el microcrédito veíamos una limitante por ese tema, nuestros créditos grupales que tenemos hay créditos que sacan hasta diez mil soles, difícilmente van a poder pasar por ese canal.

Sin embargo, creo que el proyecto nace y la Superintendencia también lo vio así en el sentido de que se pueda atacar la bancarización por ese lado. Entonces, eso no quita que más adelante haya una propuesta seguramente de que esto sea más amplio, porque los ticket promedio de cada crédito se van ampliando cada vez más.

Claro...

Para que sea un canal de bancarización, de profundización financiera, sea este, es una alternativa donde la microempresa lo podamos usar a través de esta modalidad.

Actualmente no es un atractivo porque no te permite mucho movimiento, salvo transferencias entre personas que sí.

O sea, digamos, hoy en día el principal limitante que ustedes han observado... porque entiendo que han revisado...

Sí, de hecho nos invitaron ASOMIF, que al igual que ASBANC, ASOMIF está enmarcado a este proyecto en algunas cajas que se metieron a través de ASOMIF, nos invitaron, pero la inversión era por el tamaño...

Con límite mensual de transferencias...

Sí, es...

Es algo que nosotros también habíamos percibido...

Y la plataforma que hay que montar para hacer estas operaciones para nosotros era muy elevada por el tamaño pequeño que somos respecto a la oportunidad de hacer negocio. Motivo del ticket no era nuestro.

O sea, una limitante que ustedes han observado es el monto de la inversión a la cual ustedes tendrían que...

Frente a la posibilidad de usar el sistema. Nuestros créditos, como te digo, promedio, es en promedio de tres mil soles hacia arriba. Dificilmente pudiera yo hacerle la operación de depositarle y que ya es una operación y el cliente retirar ya son seis mil, entonces, ya no podría el cliente utilizar ese mecanismo.

Claro, pero si se variase este límite y se abriese otros...

Habría una posibilidad de entrar.

Claro, digamos, hoy la gran primera gran traba que ustedes han podido observar es esa.

Para nosotros sí, el monto, los topes del monto.

Ahora, en la medida que ustedes conocen bastante el mercado de microcréditos, porque ustedes tienen sucursales en zonas como Cuzco, Trujillo, La Libertad, ¿ustedes consideran que quitando esta variable del límite económico que existe hoy en día, este producto, el dinero electrónico, podría ser aceptado por el público al que ustedes van o de repente podría haber una barrera?

Ahí hay otro componente que hay que trabajar y eso igual los corresponsales bancarios, los agentes, estos que están en las farmacias y todo lo demás, ahí hay que hacer un trabajo en el sentido... hay empresas que aglutinan a las bodegas de distintas partes del país, ningún área lo tiene centralizado con un pequeño sistema, donde todo está vinculado.

Las dificultades, y eso lo tienen nuevamente los corresponsales bancarios, es al momento de querer retirar efectivo, muchas de estas bodegas manejan su propio capital de trabajo y no están dispuestas a emplearlo para el banco tal, para la caja tal, para el pyme tal, no voy a poner mi capital de trabajo a darte operaciones aun cuando gano una cosa de nada en cada operación. Tengo que esperar que vengan a dejarme efectivo por depósitos o pagos y yo con eso hacer el movimiento.

Pero eso es si es efectivo, ¿pero si hay dinero electrónico se daría igual?

Claro, en el caso del dinero electrónico o la billetera electrónica que estaban impulsando es de igual manera. Yo te puedo hacer la transferencia vía celular, pero en algún momento tengo que retirar efectivo para hacer cualquier cosa.

Ah, okey.

Al momento de retirar los canales para retirar es un tema que hay que trabajar en el sentido de cómo le proveemos de liquidez a esos puntos que están masificados a nivel de bodegas para que te puedan atender y cuando yo quiera hacer una operación voy y me digan “No, no tengo efectivo, no hay operación, no hay sistema”. ¿Por qué? Porque ellos tampoco van a poner de la suya para atender al banco. Entonces, por ahí es otro de los temas que de hecho está faltando definir.

Claro, y de hecho es una limitante importante. Yo acá tengo algunas preguntas que más o menos hemos planteado un poco para poder aterrizar, ¿no? La primera que es súper básica en realidad, pero nos gustaría saber el concepto que ustedes o que tú personalmente tienes de lo que es un microcrédito y en qué sentido este podría influenciar para romper el círculo de pobreza. Lo digo básicamente porque también en la página que ustedes tienen hacen un énfasis especial al tema de los microcréditos y al apoyo que esto implica a las zonas más pobres y cómo podría

ayudar a mejorar, ¿no? ¿Entonces, no sé, cuál es el concepto que ustedes tienen sobre eso?

Mira, en nuestro caso lo que se busca es que a través de los créditos, es que los créditos sean otorgados a familias, personas, hombres o mujeres y que a través de este crédito se pueda influenciar a su entorno, principalmente a los niños.

Entonces, lo que se busca es que los créditos estén enfocados a personas que tengan mucha dependencia de niños para que, digamos, responda mucho al fin que percibe la institución que está en este negocio, ¿no? En nuestro caso particular el accionista tiene una visión más focalizada en impactar en niños, entonces por ahí va los microcréditos.

Ya la evidencia creo que es suficiente en el mundo de dotar de estos recursos financieros a las empresas y acompañándolas en esta asesoría de cómo manejar los negocios en término de administración y puedan sacar de la pobreza.

De hecho, en las visitas que hacemos a los clientes en las agencias, muchos resaltan eso, la proximidad que existe, esa afinidad que existe entre quién otorga el crédito y la posibilidad que tienen estas personas con escasa información de manejos financieros, de tasas de interés y cómo el analista responde a eso, ¿no? Y cómo es una posibilidad de meto a sembrar, meto todo a sembrar en esta de acá, tengo dos hectáreas disponibles, puedo meter todo. Qué tanto el analista conoce al sector y pueda orientar a estas personas.

Entonces, los microcréditos te pueden ayudar a salir de la pobreza sí, pero si son mal orientados a través de este proceso que son los analistas pueden llevarlo al sobreendeudamiento y complicarlo, ¿no? Son variables que hay que...

O sea, calza mucho en la persona que tiene el contacto directo con el deudor, digamos.

En microcrédito eso es claro. En la medida que la institución vea que el canal es el analista y él debe estar sumamente preparado para atender a los clientes es excelente, pero en las microfinancieras como tal sí tenemos ese riesgo como tal. Tendría que estar rotando una falta de cultura del analista con la institución que evite trasladar esa misión que uno quiere a veces.

Y en ese contexto, si se implementase un crédito con dinero electrónico, no podría ser que de repente se rompa este vínculo entre el analista y el deudor, el cliente o no tendría...

Dependiendo cómo lo veamos, ¿no? Entiendo que por el dinero electrónico que se pudiera facilitar los costos de transacción como tal, donde el analista si actualmente maneja trescientos clientes: evaluarlo, atender el desembolso, que venga a la agencia, empleo mucha gente para atender esto de acá, el dinero electrónico lo que pudiera hacer es que el analista ya no solo maneje trescientos, sino seiscientos, ¿por qué? Porque ahora simplemente me encargo de orientarte y hacerte seguimientos. Yo no tengo que estar preocupado de: vente a desembolsar, vente a pagar, si no ya hay canales que te facilitan.

Y eso en realidad es un beneficio para la empresa financiera como para el propio usuario que tampoco va a perder horas en venir.

Es cómo complementa y haces que, si se quiere la estructura que ya tienes implementada la haces más eficiente.

Perfecto. Una consulta, tengo entendido que la tasa de morosidad ha venido incrementándose en los últimos años, ¿esto es correcto?

Sí, es correcto.

Y en el caso de los microcréditos entiendo que la morosidad es menor que en el sistema financiero tradicional.

Sí, se puede decir que la... o sea, no que el tradicional, porque el tradicional se puede entender que es la banca y la banca sí tiene tasas de morosidad más baja que las microfinancieras en global. Pero digamos, el mundo de las microfinanzas están los créditos, microempresas que le llamamos, esos créditos de hasta veinte mil soles, en el sistema financiero que pueda manejar un cliente, los que están más arriba, ¿no? De ese hasta trescientos mil, que normalmente compara microempresa y pequeña empresa, pero se entiende como pequeña empresa que el negocio que tiene un endeudamiento mayor a veinte mil hasta trescientos mil.

Sí, de hecho esta tasa de morosidad es menor a la de acá, pero hay dos factores: una es sí, efectivamente tienen un mayor componente de capacidad o de voluntad de pago frente a ellos porque están más expuestos a un riesgo, porque la inversión que meten a su negocio es más grande, falla algo y se los tumba, pero también es porque gran parte de estos clientes migran.

La clasificación de la SBS hace que si este cliente que manejaba veinte mil, un mes saca veinticinco mil ya no es microempresa, sino es pequeño. Acá hay mora de lo que es usado de acá como tal por endeudamiento. O sea, las microempresas sobre endeudados están acá, pero no es un pequeño, es una microempresa que se ha sobre endeudado, pero está clasificado como pequeño.

Como que la clasificación ayuda a que la tasa de morosidad no se note acá abajo.

Se acumule digamos... es correcto.

Una consulta, de lo que mencionas, o sea, no es por iniciativa propia que estas empresas con lo que pasan a este sector más grande, sino por un tema de sobre endeudamiento.

Sí, no es que está vendiendo más, sino que por deuda se lo clasifica. Entonces, en el sistema cuando lees la noticia financiera de micro y pequeña con base a la clasificación que hace la SBS y publica la información con estas clasificaciones.

Una pregunta, volviendo un poco al dinero electrónico y a los microcréditos. Hemos hablado de algunos beneficios que se podrían dar básicamente en la reducción de los costos de transacción que creo que es el principal beneficio. ¿Tú crees que esto además podría ser una herramienta para que las personas no bancarizadas accedan al sistema financiero o en realidad no va tanto por ahí el uso que podría tener el dinero electrónico o los beneficios que podrían generar?

En el sentido de...

De que de repente personas que no están bancarizadas que hoy en día no, por distintos motivos, no ingresan a la banca o a las cajas o lo que fuese, puedan acceder vía dinero electrónico en la medida de que, digamos, la telefonía llega a

distintos sitios y es más fácil la contactabilidad, hacer las transferencias, etcétera. O de repente, en realidad por ahí no va el beneficio, en la medida de que igual ellos se van a tener que crear una cuenta y a la larga van a tener que igual hacer el trámite que lo harían con cualquier otra entidad bancaria, o sea, ¿por ahí ven algún tipo de beneficio que les permita la inclusión financiera o no va tanto por ahí el tema?

No, sí, sí iría, porque ahora eso solamente con el celular y en el hogar hay personas de todas las edades, mientras haya más jóvenes pueden ayudar a estas personas a utilizar el celular y hacer esta conexión que es seguir ciertos pasos para inscribirse, registrar el DNI y todo lo demás.

Entonces, sí es una gran oportunidad porque es distinto a alguien que tengas en casa que te pueda ayudar a ingresar tus datos para poder hacer transacciones por el celular a que ir a un banco y perderle ese miedo de ir a una oficina bancaria.

O sea, esta primera operación que se tendría que hacer, este primer depósito para tener la cuenta de dinero electrónico, ¿no crees que vaya a ser una barrera necesariamente?

No, en la medida en que se difunda y en la medida, como te digo, en todo hogar hay personas jóvenes, y los jóvenes ahorita están muy metidos. Para ellos hacer tres pasos en el celular es mucho más fácil.

Claro, porque es una operación bastante más sencilla, es bastante sencilla.

Y si tienes alguien en casa lo más propenso es que te enseñe a hacerlo y te va a ayudar, a que ir a la banca a un desconocido que te de información de cómo abrir una cuenta bancaria.

Claro, son más los beneficios, o sea, la inmediatez, la seguridad. Yo creo que con eso más o menos tenemos, no sé si a ti se te ocurre alguna pregunta adicional.

Sí, un poco lo que mencionabas Carlos y justo comentábamos, era la crítica respecto al primer contacto, ¿no? Para los empresarios, un microempresario es parcial al crédito, o sea, un poco la crítica sería: si bien es cierto que el dinero electrónico puede ayudar a la masificación, a mayor uso, más crédito, pero por ahí

los más escépticos podrían decir incluso que igual se requiere un contacto con las entidades financieras para lo que es el momento de la solicitud, es decir, el primer crédito, para así decirlo. En tanto yo ya estoy teniendo contacto con la entidad financiera y posiblemente ya no haya una motivación para el dinero electrónico. No sé cómo se podría refutar eso.

Mira, es que depende, ¿no? Una de las formas es cómo hacer que las personas utilicen los bancos para sus transacciones y para eso hay que ir al banco a aperturar una cuenta como tal, la otra contraparte que menciona es como que la gente saque créditos del sistema formal, como tal. Ahí es distinto porque ahí tienes mucha fuerza de venta de la lentitud de las distintas instituciones financieras que puedan visitar al cliente y puedan decirle: mira, a través del celular te puedo hacer un depósito a tu cuenta, no es necesario que tú vayas, simplemente permíteme algunos datos para evaluarte y ver si calificas y podemos hacer la transacción. No te voy a solicitar que vayas a la agencia a desembolsarlo, sino que lo pueda hacer vía el celular; te cambia distinto el panorama a lo que actualmente es “¿Necesita un crédito? -Sí- Ok déjeme evaluar y de ahí me tiene que visitar a la agencia para hacer el depósito”.

Abrir una cuenta si es que la tiene.

Por ejemplo, también.

Acá ya no es necesario la apertura.

Nuevamente entonces, entramos a tallar en cómo llegamos a esta gente y con qué mensaje llegamos.

Un poco el evaluador tendría que ir al campo.

Y tener toda la información de cómo hacerlo, porque si la pregunta es: ¿cómo es, hay una comisión? Y si no tiene toda la información clara, entonces pierde el incentivo.

Ahorita el tema del dinero electrónico que todavía no ha sido el boom que se esperaba.

No pues, sino las campañas de difusión creo que no han sido...

No han sido prolongadas, han sido como que sacaron y ahí quedó pensando...

Como que a todos les suena un poco, pero nadie sabe muy bien qué es. Hay mucha confusión entre dinero electrónico y las tarjetas de débito. Entonces, sí, ahí hay una oportunidad de mejorar un poco...

De hecho esto si ustedes lo miran en el horizonte, esto en cinco a diez años probablemente ni hablemos de dinero electrónico y estaríamos hablando mucho más qué eso. O sea, los bancos están utilizando mucha tecnología a fin de facilitar que los clientes vayan a oficina.

El BCP tiene su plataforma en el celular para no necesariamente abrir una cuenta bancaria ni nada, ya puedes hacer tu operación. Este tema de las fintech que habrán escuchado también creo que va a ser una revolución en el sentido de acceder créditos sin ya necesariamente ir a instituciones físicamente. Estos panoramas pueden cambiar en los próximos diez años, sí definitivamente.

Y precisamente en ese contexto que mencionas, o sea, estos serían elementos que probablemente generen que el dinero electrónico no se desarrolle o que más bien el sector financiero no lo vea, no justifique una inversión de tiempo, dinero, porque hay otras alternativas de...

Ese sería un tiempo, salvo el que esté liderando el dinero electrónico se enganche y vea cómo se hace esa...

Como que estamos en un periodo especulativo, donde vamos a ver qué pasa a ver si metemos nuestros recursos acá o de repente es mejor evaluar otras alternativas.

Otras alternativas.

Okey, una última pregunta: ¿cómo ha estado evolucionando en estos últimos años los microcréditos en el Perú? O sea, ha habido un incremento; sabemos, por lo que me comentas, que la morosidad se ha incrementado, pero eso implica que la cantidad de usuarios se ha reducido, se ha mantenido...

No, de hecho los créditos vienen creciendo, o sea, si el sistema financiero global de Perú viene creciendo a tasas de 4%, el microfinanciero lo viene haciendo a 10%.

¿Por qué? Porque de hecho si tú ves cuando uno analiza el entorno económico, dices el PBI está creciendo a menos del 3%, pero el sistema de microcrédito no está yendo a sectores que se computan dentro del sistema de contabilidad del PBI, normalmente la contabilización del PBI está contra esa grande, ¿cuántos vendedores de cemento? ¿Cuánto has hecho acá? Con eso estiman el PBI como tal.

Sector más formal, digamos.

Exactamente, pero este es un sector que no está contabilizado en el PBI, por tanto es un sector que sigue creciendo a su ritmo normal, de hecho hay cierta vinculación porque esto afecta directamente como tal, pero por las tasas de crecimiento del promedio, del sistema microfinanciero que está alrededor del 10% te indica que es un sector que sigue en el alza. Ahora si miras puntualmente quiénes están creciendo mucho más podrás ver algunas cajas que están por ahí resaltando, el mismo Mi Banco está creciendo también retomando.

Entonces, este sector tiene y tiene para largo todavía, o sea, todavía sigue esa expansión de bancarizar mucho más de lo que hay.

Okey.

Sí, eso es por ese lado, o sea... ahora, ¿por qué los ratios de mora pueden subir? También, si esto se desacelera un poco los ratios tienden a subir por un tema también del cálculo como tal, o sea es cartera atrasada sobre saldo de colocación a medida que los saldos sean menores el ratio tiende a ser un poco más alto.

Imagino que ahora con el fenómeno de El Niño, muchas personas...

También, por ejemplo, ¿no?

Y sobre todo las Cajas que están en el norte.

Sí, de hecho todavía no se ve, porque la mayoría han reprogramado seis meses, entonces, la pregunta de aquí a agosto, setiembre, los ratios van a empezar a subir dramáticamente.

Sí, claro, creo que Semana Económica sacó un informe hace unas cuantas semanas.

Solo una última pregunta, no sé, ¿qué tipo de beneficios considera que podrían causar en las empresas financieras implementar esto, no?

El dinero electrónico, el tema sería los costos que decía, los costos operativos, o sea, si actualmente un analista me cuesta tanto y me administra en promedio 300 clientes, cómo puedo hacer para colocar 600 clientes con el mismo analista. Ahí hay una oportunidad, pero el reto está en cómo haces para que la gente utilice esto, para que sea más barato colocar en un crédito.

Claro, y entiendo que esto además podría ser una cadena que genere también que, por ejemplo, la tasa de interés pueda reducirse.

Sí, ganas eficiencia y puedes trasladarlo al cliente.

Muchas gracias, William.

**Carolina Trivelli - Presidenta del Directorio de Pagos Digitales
Peruanos**

(...) a la vez, ¿no? el Perú es uno de los países que tiene mejor entorno para el desarrollo financiero y a la vez uno de los que tiene más baja inclusión financiera, y es un país en donde todo el mundo tiene teléfono. Sobre todo prepago. Entonces, ahí hay una oportunidad en eso. No tiene restricción regulatoria, tienes una demanda, porque alguno está funcionando con lo que hay y ya tienes una situación de conexión de la gente.

En el mundo hay ejemplos que dan cuenta que de esa combinación hay una oportunidad. Entonces, así comenzó aquí la discusión 2008, 2009 cuando se comenzó a discutir las necesidades de tener una ley de dinero electrónico. Ahí todavía era una idea interesante.

En estos años que han pasado de allá para acá hemos visto la consolidación de cosas como M-PESA, entonces, bueno, sí, hay un producto que puede madurar, que puede terminar siendo gravitante. Eso ha sucedido mientras que en el Perú se ha discutido la ley. Cuando se comenzó a discutir era 2009, 2010 y la ley se aprobó en el 2013.

Tenemos una buena ley, realmente es una ley que ha aprendido de lo que sucede en el resto del mundo. Entonces, es abierta, tenemos un buen regulador.

Al punto de que la ley no ha sido modificada a pesar de que lleva casi cuatro años.

Y el regulador ha ido trabajando con los emprendedores haciendo billetera, para ver si es que habían problemas regulatorios y la verdad, es que no hemos encontrado. Más bien hemos encontrado una apertura enorme de la super y del Banco del Central y de Osiptel, ha ido encontrando soluciones para las cosas que no estaban tan claras, que había que precisar, que había que avanzar.

Entonces, viene de la realidad pura y de lo que pasa en el resto del mundo. ¿Qué es lo que sucede como respuesta privada? Los bancos comienzan a explorar la opción de hacer billetera y por supuesto, como buenos competidores todos corren para ver quién pueda hacer la billetera. Ahí se dan cuenta de características del negocio que son muy

importantes, es un negocio de escala; es un negocio que solo tiene viso de ser sostenible y es el nob luck, o sea, si es inter-operable, es riesgoso y es caro.

Claro, la plataforma la tiene Ericsson...

Entonces, bueno, ante esas condiciones todos tratan primero de armar su nuevo plan de billetera, algunos incluso hacen avances importantes, ninguno llega al mercado por sí solo. Después conversan entre dos o tres, se dan cuenta que sí, pero... puede que sí, puede que no, hasta que se dan cuenta que en realidad la única forma de hacer viable de hacer esto es construir una plataforma más como bien público, digamos, que les permita a todos engancharse y competir una vez enganchados.

Entonces, se crea este modelo de cooperación inicial para poder competir en el futuro.

Que es el “Modelo Perú”.

Que es el “Modelo Perú”, de ahí sale la idea del “Modelo Perú”, con estas consideraciones: tiene que ser inter-operable, tiene que tener escala, además, si no tienes escala no sumas todo, o sea, el pull de lo que mueve cada uno nunca es suficiente para bancar este negocio.

¿A qué te refieres con escala puntualmente?

Que necesitas millones de transacciones y millones de usuarios.

O sea, masivo.

Muy masivo.

Claro, y a distintos niveles.

Exacto, o sea, el banco más grande, incluso trabajando con el operador telefónico más grande no le daban los lugares. O sea, el universo potencial no era suficientemente grande como para cubrir el esfuerzo que esto requiere. Entonces, bueno, hay que ir todos juntos, entonces ahí se arma la idea de “Modelo Perú”, y, además, se arma con un gravitante adicional que estratégicamente es complejo hacer que estos competidores colaboren.

Además, competidores muy desiguales, porque el “Modelo Perú”, hasta el BCP y el Pyme Solidaridad. Tienes un enorme mundo diverso con elefantes como el Banco de la Nación en el medio, las cajas municipales, o sea, es un grupo difícil.

Entonces, por eso fijar como metas, no solamente lograr un negocio, sino que ese negocio sirva para un propósito mayor como darle instrumentos al sistema financiero para que ellos logren impulsar esfuerzos de inclusión financiera es muy importante, porque eso también los mantiene unidos, porque no es el negocio en sí mismo solamente, sino es lo que pueden sacar de ese negocio.

Lo que pueden sacar de ese negocio son dos cosas: uno, llegar a clientes con los que ellos nunca trabajaron, que no conocen. Dos, llegar a estos clientes que están en algún lugar de manera directa, porque los puedes llamar por teléfono hoy día. Y tres, que ese cliente que es desconocido para ti es desconocido para mí por alguna razón, porque tus mecanismos para conocerlos no son efectivos. En cambio si este cliente comienza a generar un tipo de información, información transaccional, esa información te puede servir a ti para diseñar tus productos y servicios que le sirvan a ese cliente con esa información. Ese es el mayor valor.

O sea, el valor final de esto es data para los intermediarios, o sea, para traducirles dónde está el tema de interés y por qué el tema de inclusión financiera entra, porque ese es el punto final, qué cosa les vas a vender a ese cliente que hoy en día no conoces porque no tienes data de ese cliente.

Entonces, esa es la apuesta que genera esta plataforma, esta idea de hacer la billetera electrónica.

Ahora, entiendo, por lo que comentas, que la idea inicial era efectivamente generar data, generar inclusión financiera, ¿qué pasa con el cliente ya bancarizado que es sujeto de microcrédito por la actividad? ¿Es parte de nuestro objetivo del dinero electrónico eso o en realidad no es la prioridad y es algo que si se da, se da y si no...?

Mira, el público desbancarizado es chiquitísimo, o sea, según la encuesta de la super, según...

Claro, es un veinte y tanto por ciento, me parece...

38 ahora, parece que estamos muy cerca de 40, pero digamos que sea 40, de esos 40 la mitad trabaja con el sistema financiero porque su obligador, su empleador los obliga, les paga a través del sistema, y esa gente hace una única transacción: retira todo lo que el empleador le deposita. Él se ha bancarizado, ¿es tu público objetivo? Sí, porque no tiene nada de información de eso, más que trabaja y que todos los meses le pagan, cuando trabaja y le pagan.

Con esa información le puedes dar un crédito, con esa información tú le puedes vender un seguro. O sea, necesita más. Entonces, ahí el mundo bancarizado, no bancarizado, incluido o no incluido, no es blanco y negro...

Hay una zona gris amplia.

Enorme.

Y me imagino que dentro de esa zona gris, por ejemplo, está el microempresario que puede tener un sistema bancario para recibir el pago del cliente, pero recibo el pago, sacó la plata y a mis proveedores les pago en cash...

Mira, Backus que es la empresa que ha hecho el esfuerzo más serio para tratar de bancarizar y fiscalizar su recaudación después de años de esfuerzo, ha logrado bancarizar digamos algo así como el 60% de sus recaudos. Que es un montón, pero eso representa... ese 60% que le paga bancarizado, representa 10% de sus puntos de venta. Pero claro, Wong paga bancarizado y vende un montón de cervezas, pero hay mil bodeguitas que le pagan 150 soles a la semana en cash.

Claro.

Es costosísimo, riesgósísimo. Le ponen un montón de limitaciones al negocio... y lo mismo va a pasar con Gloria, Alicorp...

Claro, con todos los grandes proveedores...

Coca Cola, con todos.

Entiendo que la motivación principal del dinero electrónico y de la implementación de la billetera electrónica ha sido la incrementación financiera.

Del “Modelo Perú” y de la ley, porque la ley dice: Ley que regula las características del dinero electrónico para la inclusión financiera.

Dentro de esta motivación de inclusión financiera, ¿también se evaluó la idea de otorgar microcréditos o algo por el estilo?

A ver, en el mundo financiero tienes medios de pago, ahorros, créditos, seguros, pensiones e inversiones, como todo tu abanico mínimo. Esto se encaja en el mundo de los medios de pago, pero como externalidad genera un canal por el cual puedes hacer delivery de todo lo demás, además es un canal por definición barato, accesible, seguro, etcétera, están los teléfonos, y te genera una segunda externabilidad que es la data, que te puede alimentar cualquiera de las otras, para ver utilidad de riesgo, capacidad de pago, lo que quieras.

Pero el objetivo del dinero electrónico es hacer dinero electrónico, no hay otra y hay que mirarlo como tal. Lo otro, por esas externalidades puede ser que sea interesante genera el medio de pago, pero lo que es, es lo que es, genera transacciones, sobre esto puedes montar crédito, ahorro, inversión, juegos, apuestas.

Pero su naturaleza es ser un medio de...

Su naturaleza es mandar plata en forma digital usando el dispositivo telefónico como puerta de entrada a otro dispositivo que lo puedes usar como puerta de salida.

¿Qué puedes hacer con eso? Lo que quieras, será decisión de cada quién para qué lo usan. Lo que te asegura el dinero electrónico es que hay una forma de digitalizar un envío de dinero, nada más. Yo pongo plata, te la mando y tú o la mandas o la sacas. Por eso es que tiene un potencial enorme, que es dúctil. Si yo quiero hacer crédito uso para mandarte el monto que te apruebo y para que tú me repagues, pero lo puedo usar para cualquier cosa.

Y en ese contexto... justo hace poco leí un artículo que tú publicaste, sobre el primer año del BIN y tenías tres metas: cantidad de usuarios, porcentaje de uso y ...

Y número de transacciones.

Y solamente habían cumplido la primera, ¿cuál es la expectativa y cómo se ha tomado ese resultado...?

Mira, la realidad es como siempre más difícil que los planes de todo el mundo, ¿no? Lo que se tiene hoy día es que confiamos en un supuesto que era erróneo, que era pensar que en la red de agentes, cajeros corresponsales y todos nuestros socios, en el momento en que activáramos esto iban a decir “Ay, que súper, otro servicio que ofrecer”, y la respuesta fue “Mmm... ay, lo voy a pensar, no me acuerdo, ¿me vuelves a explicar? Mmm... ¿sabes qué? Yo vendo Coca Cola, hago de agente, hago recargas de teléfono y encima quieres que haga esto. A ver, ¿Convénceme?”, o sea, esto que iba a ser automático y que íbamos a tener ocho mil puntos, en seis meses funcionando para que la gente pueda hacer cash in cash out no funcionó.

Entonces, hemos tenido que hacer un montón de cosas para que eso comience a funcionar. Por eso es que es difícil hacerlo crecer, nosotros mismos hemos reprimido el crecimiento hasta no tener una red suficientemente sólida, porque yo no te puedo mandar plata si tú no vas a poder hacer nada con esta plata, o sea, miras tu teléfono y me odias.

Hasta podría desintensivar...

Y me odias, porque dicen “Y ahora me has metido en un problema”. O sea, tengo que ir a cinco bodegas para que en una me den mi plata, estamos mal. Por eso es que nosotros también bajamos ahí, pero claramente era un supuesto errado.

¿Cuáles son esas medidas que han tomado?

Entonces, para hacer plata hemos hecho que ahora los bancarizados pueden recargar cualquier BIN, desde una cuenta en Interbank y en BCP, por ejemplo, en el agente BCP hemos incorporado la acción de Cash in, y ahora en un par de meses de Cash out, en el menú de cajero corresponsal BCP. Entonces, te facilita mucho, porque es la transacción 14109, no importa si el señor quiera hacerlo o no, le da lo mismo recargar un BIN o cobrarte la luz. Pero eso que ahora suena superobvio, no se nos ocurrió, se

nos ocurrió que era mejor terminar: tú le dijeras “No, vengo a recargar mi BIN” y que el señor sacara su teléfono y lo hiciera.

Entonces, hemos tomado un montón de acciones, pero todas toman tiempo y por eso es que hemos ido con mucho cuidado. Nuestra expectativa con BIN era llegar al punto de equilibrio en tres años, yo creo que ahora van a ser cuatro porque avanza más lento y nos hemos demorado nosotros por nuestra propia restricción. Pero ahí va. Ahora crece, el número de transacciones está creciendo 30% al mes, entonces, esto es mucho, esto te da mucha confianza.

Y una consulta, este límite que está impuesto, los cuatro mil soles, ¿no lo consideran una restricción? No han pensado de repente iniciar una propuesta legislativa para que se modifique o se amplíe.

Mira, eso está en la regulación, en el reglamento, entonces, es cosa de que la super lo cambie cuando quiera la super. El problema es: los cuatro mil soles, lo que te garantiza es que es simplificado: conocimiento de tu cliente simplificado. Puedo abrir esa cuenta solo con mi DNI, y puedo estar tranquila con esa cuenta porque no hay nada que hacer sobre prevención ni lavado de activos, ni conocimientos... en la medida en que ya comienza a subir ese límite, comienza arriesgar esas dos cosas. Entonces, no es arbitrario el límite, ¿no? ¿Se puede? Se puede. ¿Son una restricción? No. No son una restricción por dos razones: una, porque hay miles de millones de peruanos que se mueven bajo esos cuatro mil soles al mes, pero, además, aquellos que no puede pedir una cuenta general. Puedes pasarte a una cuenta general. Entonces, lo único que tienes que hacer es tener tu cuenta BIN y si te pasas del límite llamas y vas a tu emisor: yo trabajo con GNB, voy al banco GNB, GNB hace el *movement customers*, me hace llenar el formulario, el no sé qué, me activa, me cambia el perfil y tengo una cuenta general sin límite.

Justo sobre eso yo tenía una duda, porque la norma habla de la cuenta simplificada y de la cuenta general. Sin embargo, más allá de las características que se necesita para una u otra cuenta, no entra a un detalle que implica tener una cuenta...

Una cuenta general es una cuenta sin límite y es una cuenta general como cualquier cuenta general del sistema, por lo tanto sujeta a toda la regulación del sistema. Cuando

es una cuenta general el emisor tiene responsabilidad regulatoria sobre esa cuenta, porque ahí sí tienes que tener... el emisor tiene que tener una ficha, tiene que saber dónde vives, tiene que tener copia de tu DNI y tiene que tener tu huella.

Ya básicamente estamos hablando de una cuenta de ahorros y de los requisitos que se requiere para una cuenta de ahorros.

Es una cuenta general. Entonces, claro, es sin límites.

¿Pero podría hacerla alguien que no está bancarizado?

Sí.

La norma no te lo prohíbe

No, no, no, lo que pasa es que... pero ahí sí tienes que ir, sí tienes que proveer información, sí tienes que firmar un papelito, porque el banco tiene obligación regulatoria. En el caso de la cuenta simplificada no tienes que ir a ningún lado, basta con que tengas tu DNI.

Le quita agilidad, digamos, en el otro caso.

Claro, no es para todo el mundo; es para todo el mundo que está dispuesto a perder un par de horas y en la misma agencia hacer el proceso, pero no es una restricción completamente...

Claro, no podríamos decir que es una restricción en la medida que existe esta otra alternativa.

Claro, no te está limitando a la persona.

Ni a la entidad financiera.

Tampoco.

Lo digo porque, por ejemplo, hemos hablado con algunas personas de entidades financieras que nos decían esto de los cuatro mil soles como un desincentivo para el otorgamiento de microcréditos, pero claro, si existe esta alternativa en realidad este...

Te digo, hay opciones fantásticas de microcréditos que ya funcionan a través de este tipo de plataformas en el mundo, o sea, no es que no se pueda, hay muchos. Hay dos problemas aquí: uno es, el microcrédito tiene dos partes: desembolsar y recaudar.

Desembolsar es el banco que pone su internet, te mando a ti Carlos mil soles, te he prestado mil soles y te llega a tu teléfono. Tú recibes en tu teléfono, en tu billetera mil soles y qué haces.

Claro, tengo que tener un ecosistema para poder disponer...

Si tú vas a usar esos mil soles para comprar insumos para tus zapatos, okey, súper. Puedes ir y mandarle a Rossana ochocientos soles porque ella te está vendiendo suelas y ella al siguiente. Entonces, lo más probable es que la zona no acepta que le pagues en dinero o porque es informal o porque no le da confianza o porque no le gusta...

Si tú tienes mil soles en tu teléfono vas a intentar sacarlos y para sacarlos necesitas hacer Cashout, entonces, ¿dónde haces cash out? En un agente. Entonces, imagínate que hemos solucionado todos los problemas, vas al agente, llegas y el agente te dice “Ah, no, pero tu transacción básica es quinientos soles –Ya, dame quinientos soles, voy a ir a otro agente”, vas a otro agente y tienes tus otros quinientos soles.

Pero si hay ocho como tú en el parque industrial, que ese mismo día recibieron mil soles y todos van al agente, el agente no tiene plata.

Exacto, hay un problema de liquidez.

Hay un tema de *cash management*, que es exactamente lo mismo que sucede cuando todo el mundo nos dice “Por qué no están usando el dinero electrónico para que el gobierno pague las transferencias de JUNTOS”, pero si el MIDIS le manda a todas las señoras de JUNTOS de un pueblo, el dinero, ¿de dónde? Igual hay que poner la plata en el helicóptero, porque las señoras van a querer sacar la plata y en ese pueblo no hay esa cantidad de plata.

Entonces, para el desembolso hay algunas restricciones: ¿son insalvables? No, pero exigen que probablemente tú puedas acercarte a alguna agencia bancaria, no sé, hay que pensar todavía ahí cuál sería. Más bien en el lado de la recaudación, es donde

tiene más potencial, porque esto es lo más caro, esto es lo que te encarece mucho el mismo crédito. Y es, okey, tú me vas a pagar los mil soles en diez cuotas de ciento veinte soles, por decir algo. Entonces, yo quiero que esto sea lo más barato posible para ti y lo más barato posible para mí. Si tú tienes que ir a una agencia bancaria nos va a salir caro, porque yo lo último que quiero es salir más en las agencias bancarias, son muy caras.

Si tú vas y lo depositas en un agente, súper, pero si lo puedes depositar en un agente, ¿cuál es la ventaja de que lo deposites en tu billetera y me lo mandes por la billetera? Que me ahorra el agente.

Sí, claro, la comisión del agente.

Entonces, hay ahí unas oportunidades, entonces, hay que pilotear, hay que probar. Puede servir el caso emblemático de éxito del uso de las billeteras, es que lo que te puede permitir además de estos dos lados que pueden ir resolviendo, que tienen restricciones, digamos: tienen basurita que hay que limar en ambos lados. Hay una tercera cosa que es importante, que es lo que hemos aprendido de varios países del África, es que tú puedes tener asociado a tu billetera, una suerte de línea de crédito preaprobada. ¿Okey? Entonces, está ahí, tú que eres zapatero vas por la calle y ves que hay una oferta de pasadores y no tienes plata y no tienes que ir a la entidad financiera, sino que entras a tu billetera y dices “Pucha, mi línea de crédito dice que puedo pedir 300 soles a 30 días”, y en ese minuto están en tu billetera, porque pusiste sí los quiero y con esos 300 soles puedes comprar esos pasadores que te ofrecían en ese minuto ahí y tienes 30 días para pagar. Esa es una oportunidad súper interesante, más sobre todo para negocios de poca inversión, porque las líneas de crédito que puedas aprobar tienen que ser pequeñas y negocios de alta rotación, ideal para los zapatos.

O sea, el principal problema de un zapatero no es que el crédito sea barato o sea caro, sino que sea inmediato. Ciclo productivo del zapatero que son cinco días, una semana: si me cobras mil por ciento por mi crédito y me voy a endeudar por cinco días no me importa, porque te voy a pagar en cinco días. Lo que me importa es que me lo des en cuanto lo necesito, que no me saques de mi taller medio día, que no me hagas tomar dos micros ni hacer una cola de una hora ni me cobres un fee de dos soles.

Entonces, tanto como la idea de la billetera es esta idea de la inmediatez, de que yo pueda hacer eso sin dejar de producir zapatos.

Claro, y a eso complementarlo con que encima es un tema seguro porque evito que en la combi me asalten...

Por lo que usted acaba de indicar, entiendo de que, por ejemplo, yo había leído un artículo de usted en Perú 21, donde habla que usted tuvo la oportunidad de viajar a Tanzania y ver cómo era la mecánica, por ejemplo, M Pagua y Timiza, y me metí a la página web de ellos, también les solicité información en inglés, ojalá que me contesten. Pero eso quiero decir... bueno, ahí decían que ellos otorgaban créditos por dinero electrónico y efectivamente los solicitaban desde la plataforma del celular.

Así es, o sea, tú vas y en tu menú del dinero electrónico dice: poner plata, sacar plata, comprar en Pagua. Entrás ahí y te dice: línea de crédito, y tú línea de crédito se va actualizando en base a la información de lo que usas en tu billetera.

En las transacciones.

O sea, mientras más usas la billetera tu línea de crédito va creciendo, claro, tiene unos límites de 200 dólares, pero está ahí. O sea, tú entras y usted puede pedir hasta 200 dólares. “Ya, yo pido 40”, ahí en ese minuto esos 40 pasan a estar en el saldo de tu billetera. Esa inmediatez es muy potente. Entonces, hoy día en el Perú los intermediarios financieros lo están viendo solamente a ver: ¿me sirve para desembolsar o para recaudar? Pero para el cliente lo más importante probablemente es la inmediatez.

Entonces, hay que encontrar un modelo en el que tengas las tres cosas, probablemente ahí tienes un producto interesante.

Una pregunta, ¿cómo están viendo el tema de otras tecnologías que se vienen desarrollando? Las fintech, el desarrollo que se está dando en la banca digital, ¿lo ven como una potencial competencia o algún elemento que pueda restringir o no incentivar en todo caso el dinero electrónico?

Depende, porque de nuevo, medio de pago: ahorro, crédito, si me vas a generar otros medios de pago, tarde o temprano van a ser competidores y que funcione el mejor, no tengo un drama con el dinero electrónico, yo necesito el medio de pago, pero esa soy yo porque mi objetivo es la inversión financiera. Un intermediario probablemente si estás viendo como negocio solo el medio de pago, capaz sí te preocupa.

Pero de nuevo, en el Perú tienes el usuario bancarizado con internet y su teléfono 24 por 7, ese ya tiene un medio de pago, entra a su cuenta del BCP, manda la plata, recibe, transacción gratis, fácil, ubicua, no necesitas nada. Ese ya está, ese no existe. Después tienes el bancarizado que no tiene internet todo el día, porque tienes un teléfono prepago compras megas para sus redes y tiene cuando tiene. Ese ya es un potencial consumidor para ti.

Tienes el que tiene internet y no es bancarizado y tienes después un montón que no tienen ni internet todo el tiempo ni banco.

Pero sí tienen celular.

Entonces, hay sitios para todos ahorita. Mi tema es que no es hoy día... la restricción no es esa, la restricción son esas otras cosas, el *cash management*, la circulación del efectivo. Claro, cuando haya un ecosistema de pagos digitales y todo lo que vamos a hacer: yo te presto, tú le pagas, ella te compra, a él le pagan y alguien te paga a ti y tu con eso repagas, felices todos, pero de aquí a allá necesitamos que tú tengas la certeza de que vas a poder reconvertir tu crédito en plata y ella también y yo también, y todos así, cuando tú tengas tu plata la puedes poner y me repagas.

Digamos, el primer paso es ese...

Hay un ciclo que todavía no hemos logrado pasar, el objetivo está claro y es que todo sea digital: yo pongo plata aquí, es más, que ni siquiera tenga que poner, que a mí me paguen aquí y con esa plata yo haga todo lo que hago hoy día con efectivo.

Generar ecosistemas que todavía no existen.

Y eso va a demorar todavía, porque además, hay muchos intereses asociados a que eso no funcione.

Respecto a... bueno, una de las críticas principal que hemos encontrado respecto al tema de transacciones con dinero electrónico es el costo. Por ejemplo, la persona que busca ser incluida financieramente le va a pasar 10 soles a la otra persona, pero no le van a llegar 10 soles, le va a llegar 9,50 porque hay un...

Han cambiado las cifras, pero igual sí, es totalmente cierto, el tema es: si yo tengo que darte los diez soles y tú estás sentada al otro lado de la mesa no tienen sentido que te la mande por dinero electrónico, pero si tengo que tomar un micro para llevártelo, tiene un sentido, lo que pasa es que cuando pensamos que te voy a dar diez soles en cash, pensamos que no cuesta, si tengo que pagar el micro y perder dos horas...

Claro, el tiempo también...

También, ¿no?

Pero, además, creo que recientemente han modificado el tarifario y ahora ya es gratuito y el cobro está al sacar...

Al sacar y a partir... sí, en algún momento va a... o sea, para transacciones más grandes no va a ser gratuito.

Claro, pero digamos, entiendo que por presentación del momento en el que se encuentran deben haber modificado el tarifario para hacerlo más masivo, más atractivo en todo caso...

Pero en Kenia cuesta 17 centavos de dólar la transacción arriba de 3 dólares y tienen millones de transacciones, 17 millones de clientes y el PBI per cápita en Kenia es un tercio del peruano o la mitad del peruano. Entonces, el precio no es la principal restricción.

No, más lo enfocamos como crítica, ¿no?

No, puede ser visto como un desincentivo, de nuevo, porque tenemos la idea de que el cash es gratis.

Ustedes dentro de la meta que tienen, que me dice más o menos que en cuatro años podrían llegar a su punto de equilibrio, ¿cuál sería el número de transacciones, el número de usuarios que consideraría para llegar a su...?

Tres millones de transacciones al mes.

No está fijado en la cantidad de dinero que circule, sino en la cantidad de transacciones.

Nuestro punto crítico es número de transacciones, porque lo que necesita es el movimiento.

Que se mueva, claro.

O sea, si además en transacciones con un montón de plata mejor, porque tienes otras cosas, pero en realidad es transacciones.

Dentro de la norma que ha salido, como se dice, ha tenido ciertos avances y se ha ido acoplando a cómo ha ido avanzando el tema de dinero electrónico aquí en Perú, ¿cuál ha sido el avance que ha podido usted notar en ellas?

A ver, hay cosas importantes que claro, no se notan para afuera, una es la posibilidad de abrir tu cuenta de manera remota, no ésta cosa de autoregistrarte solo con tu DNI para el sistema peruano es una revolución. Es una prueba de confianza y modernidad infinita que yo creo que es muy importante, porque eso debería abrir la puerta a la digitalización de muchas otras cosas. Hoy día tú puedes pagar tu RUC a través de la billetera y eso es una cosa... O sea, afuera nos miran como “¡Asu! ¡Un impuesto! Es interesante, pero es por eso.

Entonces, yo creo que eso es un logro extraordinario. Se puede hacer mejor, se puede mejorar todavía, de todas maneras. Lo segundo es la participación del regulador de telecomunicaciones, que en nuestra ley está... participa por obligación, y eso es importante porque hay que tener estos equilibrios y ha sido fundamental para que funcione bien.

Una tercera cosa es esta división un poco extraña que hay en el Perú, en el que los medios de pago son regulados por el Banco Central y el Banco Central ha generado un

conjunto de regulación, una circular sobre cómo tiene que ser estos acuerdos de pago porque tenemos una plataforma que atrás tiene muchas entidades financieras y en la plataforma se mueve plata y las entidades financieras después tienen que compensar y liquidar entre ellas para respaldar lo que tiene cada uno.

Entonces, esto ya tiene una estructura creada por el Banco Central que permite que suceda con un orden, que se verificable, el Banco Central puede monitorear todas las transacciones. Eso le da mucho más confianza al sistema, eso era una línea y el Banco Central monitoreaba. Ahora ya saben que es un desarrollo de este proceso.

Hay un tema en el que no se ha logrado avanzar mucho, que era el tema que tiene que ver con el tema de seguridad, de respaldo al dinero, y es que el sistema de dinero electrónico te exige que el dinero que esté en manos del público esté respaldado por un fideicomiso, y la verdad que el fideicomiso es instrumento un poco caro para esto.

Entonces, lo que están haciendo todas las entidades es tener fideicomisos un poquito más grandes para no tener que moverlo, porque cada movimiento en el fideicomiso cuesta. Entonces, ahí hay algo, porque claro, siempre está la discusión de por qué no está cubierto por el fondo de seguro de depósito, pero como en efecto no es un depósito, es una cuenta transaccional, pero en estricto, porque, o sea, si parece un depósito y es usado como un depósito, es un depósito.

Pero, además, yo me imagino que la cuenta en la cual el fiduciario hace el depósito va a generar intereses, de hecho el fiduciario está autorizado a comprar instrumentos y la norma no dispone qué se va a hacer con esta utilidad que se genere.

No, pero es para pagar el costo del propio fideicomiso que es un montón, o sea, no es fácil. Pero ahí todavía hay áreas como para decir “Bueno, acá todavía podríamos pensar un poquito mejor”, porque necesitamos saber cómo funciona, de qué tamaño son estos desbalances, si alguien está ganando o no, me dicen que están perdiendo todavía, los bancos pagan más de lo que reciben, porque como son movimientos chicos tienes que estarlos adecuando de tamaño, dependiendo de cómo se muevan las cosas. Puede ser un movimiento diario, al comienzo te cobran por instrucción, no sé,

ahí todavía hay cosas que funcionan, pero quizá todavía se podría pensar en algo un poquitito mejor, para darle algunas de las ideas.

¿Ve compromiso de los bancos en seguir impulsando esto o de repente este primer año ha sido duro y ha bajado un poco?

Ha sido duro, pero sabían que iba a ser así, o sea, el modelo del negocio... ¿Me prestas un lapicero? Les voy a mostrar.

El modelo de negocio de BIN, es: este es el tiempo, comienzas y pierdes dinero, pierdes dinero, a medida que crecen las transacciones, como pierdes dinero por transacción vas acumulando pérdidas, hasta un punto en que a partir de cierta escala pierdes cada vez menos por transacción, pero todo este acumulado es plata que has perdido, es el desierto más puro, estamos por acá, acá son los tres millones de transacción, entonces, pasar este desierto es lo que aprobamos.... Este es el modelo de negocio, así va a ser. Después en el año 7, pasa todo esto de aquí y recuperas esta misma plata, pero lo que te quiero decir es que no hay ninguna novedad.

O sea, la diferencia era que ahora estamos así y después habrá que ver si esto va así o así...

Pero entiendo que tampoco ha sido una variación dramática entre lo esperado y este resultado...

O sea, sabemos que va a ser un poquito más, o sea, el aire de desierto hay que aguantarlo un poquito más, pero el modelo de Kenia ha sido exactamente igual y el modelo de Filipinas es así, un desierto.

¿Cuánto le demoró a ellos llegar a...?

¿Acá?

Exacto.

Kenia como 5, porque era más innovador, tenían algunas ventajas y algunas desventajas. Tanzania lo ha hecho en 4. Bangladesh en 3. Varía, pero en todos es más o menos la misma, el tamaño es, claro, ahorita es espalda aguantar ese desierto.

Y confianza en el modelo.

Claro, no es un negocio usual, pero es un negocio financiero, es demasiado largo. El sistema financiero tiene junto a este negocio otros 8 negocios que van a dar fruto en 9 meses. Entonces, hay una apuesta política, estratégica, de concesión de mercados que es distinta.

Y que va a quedar, porque una vez que bancarizas a esta persona ya queda en el sistema.

La pasa aquí, aparece una innovación en el planeta y encontramos otra manera y esto se volvió obsoleto no sabemos, así es la vida, no sabemos. Espero que no, pero capaz sí, si es mejor para la gente, para los mercados bien, o sea, hacemos lo mejor que podemos cuando podemos.

Claro, además, en estas épocas en las que la tecnología está a pasos que...

Que aparece una instrucción... nos adaptaremos.

Claro porque finalmente queda claro la intención de que el dinero electrónico es un medio, pero limitado, el objetivo es la intención.

O sea, la idea es que en unos años cuando tú mires tengas la agencia del banco, el ATM, la transferencia interbancaria, el agente corresponsal, el dinero en el teléfono y no sé, el contacto visual será.

Todos esos que sean canales, que eso funcione está bien, tengo que hacerle un conjunto de canales y habrán canales que sirven más para unas cosas y otros para otras, para grupos de demandantes y otros para otras.

Estas ampliando la gama de canales, este es el objetivo aquí, con estas externalidades que hemos estado hablando.

Claro, perfecto.

Ha sido súper esclarecedora en muchas cosas.

De verdad que le agradecemos mucho su tiempo, sobre todo.

**Marco Antonio Gonzales Aguayo – Gerente General de
Financiera Credinka**

(...) teniendo eso en cuenta, la primera pregunta que creo que es importante que te hagamos es, ¿cuál consideras que es la principal característica de los microcréditos, puntualmente en el Perú, las características económicas que puede tener en el mercado en el que estamos?

Una pregunta bastante amplia. Bueno, hay que entender que para la regulación, microcrédito va desde cero a veinte mil soles, que es un ámbito local en el sistema. Y esto lo quiero indicar por cuanto nosotros como financiera, finalmente al igual que la mayoría de instituciones microfinancieras, entre comillas en el Perú, estamos más abocados al segmento micro-pequeño. Dentro de nuestro portafolio tenemos 45% de pequeña empresa y 25% de microempresa, en cuanto a volumen de colocación.

En cuanto al número de clientes tenemos al revés, se invierte por los montos y tenemos alrededor de 70% en microempresa.

Entonces, claramente por participación de clientes somos una microempresa, por volumen de cantidad más empresa mix, más pequeña que micro, pero digamos que esa es nuestra actividad.

Ahora, respondiendo a tu pregunta básicamente sobre las características de este cliente micro empresario, sabemos que es un cliente generalmente con una alta tasa de informalidad, pero que tiene sus características particulares. Quiero separar un poco lo que es Lima de lo que es el resto del Perú, por si acaso nuestro mayor impacto es el resto de provincias porque nosotros concentramos el 50% de nuestro portafolio en la región sur de Cusco, Apurímac básicamente, tenemos presencia en Puno, Arequipa, tenemos presencia en Cajamarca, en Chiclayo, Trujillo y en Chimbote, hoy en Huancayo. En Lima solo tenemos una agencia a la fecha, pero sí más o menos te puedo orientar, porque aparte de Financiera Credinka, sí he estado en muchas instituciones financieras en el país.

Entonces, es un mercado que tiene en este momento sus temores primero, el microempresario, como te decía, es un cliente muy informal, su actividad principal es comercio. Hay algunas actividades industriales, hay algunas actividades de servicio muy incipientes, pero diría que de la cartera microempresarial el 60, 70% probablemente sea exclusivamente de comercio.

Es un mercado que poco a poco se ha visto amenazado por el fenómeno de sobreendeudamiento, sobre todo en zonas urbanas como Lima. En la zona rural es usualmente una institución microfinanciera que puede tener hasta un 40, 35% de clientes únicos. En una zona urbana probablemente no llegue ni al 5%, la mayoría son clientes que ya tienen dos, tres operaciones con distintas instituciones y debido finalmente a las centrales de riesgo de la información del SBS de la información pública, se puede decir que tiene más mercado perfecto en cuanto a información, por tanto la oferta es saber cómo atacar a estos clientes también.

Entonces, digamos que si es una cartera que tiene ciertos visos sobre zonas urbanas de sobreendeudamiento, lo que es una complicación más también para el análisis. Es un cliente que todavía no tiene una cultura bancaria en cuanto a pasivos muy desarrollados; sus márgenes de generación de ahorro son limitados por una parte y por otro su actividad principalmente orienta hacia el capital de trabajo más que hacia el activo fijo por los montos hace que necesite constantemente de capital.

Entonces, usualmente si tiene una limitada capacidad de ahorro y puede ser que tenga una limitada capacidad de stock momentáneo de recursos, pero no los bancariza necesariamente.

Entonces, tienes por un lado una oferta muy grande de financiamiento, pero por otro lado no tienes una capacidad de captación. Finalmente eso hace que los recursos no provengan del mismo mercado, sino tengan que recurrir a las instituciones microfinancieras para financiar este segmento a otro tipo de inversionista, que pueden ser los que están en pequeña empresa, pueden ser los institucionales, pueden ser los adeudos.

Eso fue una de las ventajas, digamos, hacia el inicio del año 2000, de la sede pyme que no captaban depósitos, porque finalmente su estructura es... claro, endeudamiento

externo para financiar internamente la actividad al microempresario. Digamos que ahora esto ya se ha ido integrando, finalmente la esquema de pyme resultó ser muy ineficiente justamente por el tema de los costos financieros, resultó muy caro para el dinero que está colocando. Actualmente esto ha ido obligando a las instituciones que tienen más capacidad de captar negocios y capacidad de colocarlos, tipo una financiera, tipo una caja rural, tipo una caja municipal, lo que sea mucho más fuerte. Pero bueno, más que migrar siempre estuvieron, pero digamos que poco a poco el desbalance competitivo se fue haciendo más marcado.

Es por eso también la migración, porque las principales han buscado otras figuras legales en el cual el desarrollo se hace financiero y se hace caja rural.

En el caso de Credinka, siempre fue captadora, porque era caja rural y después adquiere justamente en el proceso financiero una nueva visión y cambia a Financiera Credinka por decisión y finalmente empieza a trabajar como una financiera.

Pero, digamos, en la misma característica del micro financiero hace que estemos buscando esos segmentos. Ahora, sí es un segmento más blindado que una pequeña empresa, ¿por qué? Porque estas en un rango donde no todos bajan, la banca tradicional está en otro segmento y no entiende mucho el core digamos, de este microempresario, sin embargo, sí está históricamente en las cajas municipales, las cajas rurales y algunas financieras, bueno y enlaces de pymes que todavía quedan permanentes, pero digamos que es un mercado que se entiende mucho menos para la banca no tradicional.

Es por este motivo cuando la banca tradicional quiere entrar al segmento microfinanciero inicialmente fracasa, acordémonos de la Financiera Solución, el Banco Financiero también tuvo un programa para entrar. Realmente cambia la estrategia y no tratan el plan directamente, sino tratan de entrar adquiriendo instituciones microfinancieras que ya...

Mi Banco.

Digamos el caso Mi Banco, el caso típico de Edificar. Un mix, el Banco del Trabajo, que tenía algo de micro, principalmente consumos, pero bueno, era una plataforma masiva, y bueno, ahí está la historia de las microfinancieras.

En provincia también podríamos ver informalidad y sobre endeudamiento, lo mismo.

Más informalidad y menos sobre endeudamiento. Porque mientras más rural eres vas a tener un sobre endeudamiento, pero mientras más rural eres, por la crisis del Estado vas a tener más informalidad.

Claro

Entonces, es el mix. Ahora, es un mix que es importante para la evaluación crediticia, pero no para el desenvolvimiento y la actividad económica, porque para el desenvolvimiento y la actividad económica, finalmente un cliente un poco más informal en ciertas regiones es este... que mayoritariamente son muy informales es indistinto, o sea, logra generar negocios sin ningún problema. Incluso en el mismo Lima, o sea, la SUNAT no llega, los organismos del Estado no llegan a la base, normalmente tratan de llegar indirectamente a través del pequeño, mediano, pero para tema de evaluación crediticia sí. Porque uno positivo es negativo, ¿Por qué negativo? El tema de sobre endeudamiento claramente, porque le quita capacidad al cliente.

El tema de la informalidad al contrario, es ventajoso porque asegura tu especialización a la hora de evaluar un crédito. Entonces, más bien te quita competencia.

Claro, porque la banca no quiere entrar ahí...

No entiende el negocio, o incluso el nivel de informalidad varía de acuerdo a la zona, de acuerdo a la región, entonces, no necesariamente aplica la metodología crediticia en el norte la va a aplicar en Lima, la va a aplicar en el sur. Son metodologías distintas de acuerdo al tipo y coyuntura del cliente y eso se hace más marcado justamente por el tema de informalidad. Entonces, hay una serie de variables de consumo y entra a tallar mucho más la cultura, digamos.

Ahora, entiendo que en el tiempo este cliente microempresario ha venido evolucionando en los últimos años, en el sentido que imagino que es un cliente que tiene mayores conocimientos sobre negocios, sobre herramientas financieras o en realidad no ha habido una evolución en ese mercado y estamos igual o peor que antes.

Pregunta un poco compleja, en algunos aspectos sí y en algunos aspectos no. siempre hay... lo que pasa es que un microempresario exitoso, se convierte en el tiempo en un pequeño empresario exitoso. Entonces, la teoría te diría, conforme va mejorando el per cápita del país los microfinancieros se van a mantener, pero deberían ir acomodando ese cliente micro a ese mayor poder adquisitivo, y con un mayor poder adquisitivo tienes mayor acceso, pero tenemos una consecuencia de crecimiento natural.

Entonces, si hay microempresarios que han logrado y evolucionan y han migrado hacia pequeño, eso ayuda a que la industria microfinanciera también haya migrado. Ojo, entre comillas, porque hacia el año 97, quizás una microfinanciera tiene un crédito de mil dólares en promedio, y esa misma institución hacia el año 2017 ya quizás su cliente promedio tenga un crédito... o sea, su institución tenga un crédito promedio de tres mil, cuatro mil dólares. Entonces, se ve cómo estoy yo creciendo, pero hace una evolución de ese micro hacia pequeño y en paralelo un mayor riesgo que va a tomar una microfinanciera, por eso les fue tan mal, porque en algunos casos acompañaron al micro y por el otro lado quisieron entrar directamente al pequeño y ahí es donde se estrellaron.

Finalmente entraron a competir con un segmento... uno, que no conocían; dos, con mayor probabilidad de sobreendeudamiento justamente por los actores que tenía.

Credi Inca históricamente ha sido al revés, porque históricamente siempre tuvo un crédito promedio más alto. Nosotros siempre tuvimos un crédito promedio de cuatro mil dólares y actualmente lo fuimos bajando a tres mil dólares, una cosa así. Pero digamos, la orientación nuestra fue eso, es más, en algún momento las microfinancieras por tratar de competir y ganar, eso fue en el 2008, 2009, empezaron a relajar políticas crediticias para poder ganar mercado.

¿Qué pasa? Tú tienes una torta de mercado y esa torta de mercado tú tienes dos posibilidades: empiezas a competir por esa torta y te va a tomar mucho tiempo ganar participación o vas a hinchar la torta. ¿Cómo hinchas la torta si no tienes mucho espacio? Relajas la tecnología crediticia para a partir de ello poder ampliar la torta sabiendo que tu mucha mayor escala y tus menores costos por escala de gastos administrativos, tus menores costos de fondeo te van a poder asumir el gasto de provisión que estás generando adicional por ese deterioro, al final eso repercutió contra las más pequeñas y eso fue parte del deterioro de la industria. Finalmente esas pequeñas no estaban dispuestas a poder tolerar, por su estructura, ese mayor deterioro y al final empiezan a tener problemas financieros en ese segmento.

Al haber relajado la política crediticia metías a un montón de clientes que no deberían haber calificado normalmente y era un desbalance final sobre endeudamiento. Lógicamente está en un radio de acción más urbano, la zona fue mucho más complicada.

Conversando con un funcionario de otra microfinanciera, nos comentaba que el ratio de morosidad en las microfinancieras, perdón, en los microcréditos, en realidad está en rangos bajos, pero esto también es un poco engañoso en la medida de lo que pasa es que, claro, cuando es microcrédito te pagan, pero cuando el cliente crece pasa a pequeña empresa y ahí es que se endeuda y ahí es que...

A ver, ahí con cuidado, porque eso es un tema que se puede ver de varias aristas. Finalmente cuando alguien le hace una consulta a cualquier persona, normalmente una persona en financiera (un estudiante recién egresado, digamos, de pregrado) y le dicen por qué la microfinanciera, y eso lo he visto cada vez que he entrevistado personas, ¿por qué un micro crédito cuesta más que un crédito a pequeña empresa? Lo primero que le salta a su cabeza es “Por su estructura teórica de curva, rentabilidad y no sé qué cosa, porque es un crédito más riesgoso” y eso es mentira. En verdad no es porque sea un crédito más riesgoso, es porque la estructura de financiamiento no te permite una tasa más baja.

O sea, si es cierto, hay un mayor riesgo, pero referente a las pruebas, no referente a la tasa en sí. Entonces, no es lo mismo dar un crédito de mil dólares que dar un crédito

de diez mil dólares. No es lo mismo generar una cartera de un millón de soles en función a pequeña que en función a micro, porque en micro se va a necesitar seguramente cien operaciones más que en pequeña y eso va a tener un costo natural.

Dos, no es lo mismo una institución tipo marco calificada como doble A, a hacer a un crédito a una tasa bastante baja. Que una institución microcrediticia como una caja municipal aunque sea top, máximo va a ser un B.

Entonces, sí. Es estructural buscar al microcrédito. Entonces, el microcrédito tiene dos factores: uno es la estructura de costos y dos es el riesgo de la actividad.

Ahora, ¿qué pasa? Cuando tú tienes un microcrédito tú tienes una tasa promedio de treinta y cinco, cuarenta por ciento en promedio; una tasa pequeña está alrededor de veinticinco por ciento, tienes un diferencial de diez puntos porcentuales. Para un banco eso sí es muy, digamos, ese salto es muy ventajoso porque no tiene un Core, pero para una microfinanciera, ¿qué sucede? Sucede que finalmente tu estructura es similar y con esa estructura similar, porque finalmente tu estructura similar te está prestando micro y pequeña, pero tu escala es la misma, tu gasto administrativo es exactamente el mismo.

Por otro lado la percepción de mercado hacia ti es exactamente igual, tu costo de fondeo tiende a ser muy similar. Entonces, claramente tus ingresos en micro van a ser mayores a tus ingresos en pequeño, pero cuando este cliente va creciendo tu margen naturalmente se va reduciendo. Entonces, sí, genera una pérdida de valor conforme el cliente va creciendo y va tomando más confianza.

Por eso hay un momento en el que la microfinanciera te dice “Yo te puedo seguir hasta aquí, de aquí para adelante ya es un tema de la banca”. El error que cometen muchas financieras es tratar de perseguir hasta el final al cliente que se va. Y es cierto, un cliente que se va te pega en crecimiento y te va a pegar en ese margen de generación, pero lamentablemente a esas alturas tus empresas son tan pequeñas que ya no es rentable.

Es cuando la empresa ve metas de crecimiento sobre metas de intermediación, que realmente es tu función, entre comillas, porque también una talla pequeña tarde o temprano te saca de mercado.

Has mencionado dentro del análisis que has hecho el tema de los costos en los que se incurre para con estos clientes de microempresas. En ese contexto y como te comenté inicialmente, nosotros estamos viendo el tema de dinero electrónico como una aplicación a los microcréditos y ver si este podría generar algún tipo de beneficio tanto a la microempresa como a la financiera, ¿no? En el sentido de repente de reducir costos de transacción, ahorrar tiempo, captar clientes, ese tipo de cosas. ¿Tú consideras, no sé hasta qué punto...?

Esos temas hay. En la teoría sí, en la práctica no. O sea, la teoría te dice claramente sí, finalmente logras acceso y el cliente lo que quiere es acceso. Entonces, claro, un microempresario que usualmente necesita dinero y poder acceder rápidamente a esos mecanismos de dinero te podrían servir teóricamente, pero en la práctica existe estas fuerzas como el PDP, creo, de dinero electrónico donde no ha sido tan así, no se ha dado.

Ahora, ¿por qué no se ha dado? ¿Por qué no ha tenido éxito todavía este sistema de dinero electrónico en el país? Yo creo que es un tema doble, ahí hay que analizar, pero por una parte es un tema cultural. O sea, claramente el microempresario está acostumbrado a ir a las agencias, retirar todo su dinero y manejarlo bajo el colchón. O sea, no le vendes... no es que sea ventajoso, sino también mucho tiene que ver de la idea de la venta... o sea, qué tanto le vendes la idea que es mejor para él. Lógicamente, sobre todo el muy micro, está en una actividad donde rota, rota, rota, entonces, el dinero va a serle más útil ahí que trasladarse a una microfinanciera. Claro, ahí el dinero electrónico reemplaza porque tienes acceso a la tecnología. Pero esa tecnología tiene dos limitaciones: uno, que es desfamiliarizado con la tecnología el microempresario. Dos, que los canales que tenga realmente utilicen ese canal.

Entonces, mientras tú estás todavía en intercambios económicos muy similar al truque donde finalmente un commodities más es el dinero que tú le pidas negociar, como que esto no va a tener mucha cabida.

Se tendría que generar este ecosistema del que tanto se habla...

Porque en África tiene esa ventaja, porque en África la escasez de dinero es aún mayor. Entonces, en África finalmente ni siquiera ese dinero es comercial, sino como una alternativa ante esa escasez de poder tener divisas y el dinero electrónico aparece como una solución.

Entonces, eso es lo que yo entiendo, lo que yo he visto en el mercado, pero digamos, el mercado peruano hay mucha más liquidez, donde realmente el microempresario siempre está acostumbrado a transar rápidamente con dinero y el dinero está, el commodity está. Entonces, quizá eso es una limitante para que el PDP pueda generar ventajas, salvo que estés en regiones muy, muy apartadas donde finalmente el dinero está muy escaso.

Y en cuyo caso igual habría que generar un ecosistema para que el dinero electrónico que se transfiera tenga cabida.

Así es. Pero normalmente son dos temas: uno, estar familiarizado con la tecnología, claramente. Y el otro tema es el tema de sustituto, ¿no?

Y entiendo que por lo pronto, en la experiencia que ustedes han tenido con los clientes con los que trabajan no ven que por lo menos en el corto plazo tengan esta apertura, ¿o de repente sí?

Yo no lo aprecio, o sea, sí hay una tendencia para poder bancarizar un poco más. Estamos tratando de encontrar algunos nichos en los cuales realmente al micro y pequeño empresario sí podemos darle una ventaja, justamente los excedentes que claramente tienen, ¿no? Tipo sector agrícola, en tres, cuatro, cinco meses que dura tu préstamo tú vas sacando tu flujo poco a poco. Entonces, ahí sí hay una oportunidad de generar algún ahorro en algún depósito que les permita transaccionar en algunos segmentos, como compran activos fijos también podría darse eso. Finalmente son flujos de inversión que los tienen destinados en dos meses, tres meses, ahí también hay excedentes que se podrían marginalizar de alguna manera.

O frente a proveedores más sofisticados, entre comillas, el mismo empresario y su proveedor natural, sí podrías tener alguna cabida para esta familiarización, pero lo que

es micro, micro, como este cliente comercial que solo trabaja en efectivo a diario es más complicado, yo creo que es mucho más complicado.

Y en ese sentido también entiendo que... okey, me queda claro que por el lado del propio microempresario es complicado por su propio tema cultural...

Donde sí, perdón, podrías tener una cierta ventaja es finalmente en los servicios adicionales que realiza el mismo empresario, pero entendiendo que un microempresario es una actividad donde tú combinas flujo de negocio con flujo familiar y entras a los servicios. Igual el microempresario tiene que pagar su luz, tiene que pagar su agua, pero para eso tiene que tener la cultura o transmitirle la cultura de que efectivamente ahorre en su cuenta bancaria. Por ahí puede ir la ventaja, que vea que es mucho más cómodo sus excedentes realmente colocarlos en un solo canal que le permita hacer transacciones hacia varios canales.

O sea, la puerta de entrada podría ser el pago de servicios y que vea un beneficio por ahí...

Así es, “Tú, microempresario, con este dinero solamente va a ser el sostén de tu familia dentro del sostén de tu familia”, tienes servicios como luz, agua, teléfono, celular que utilizan mucho, solo el cable que todo microempresario como sea tiene su cable y eso servicios y alquileres, esos servicios sí son mucho más ventajosos de hacerlos vía banca, vía plataforma. Pero ojo, esto pasa vía plataforma de servicios, primero las instituciones financieras tienen que tener su plataforma de servicios y a partir de eso migrar hacia banca electrónica, que me parece que es el conducto natural, el problema es que las microfinancieras recién se están alineando. Entonces, fuera de algunas cajas importantes fuertes, el resto de las financieras o de algunas financieras grandes también, el resto de financieras recién se están adaptando a una plataforma de servicios electrónicos, pero digamos que por ahí... como que tienes rezagado por este lado, pero también por el lado de las instituciones financieras también tienes ese rezago.

Claro, digamos, por lo que entiendo, no existe una motivación importante, por lo menos de las microfinancieras, de potenciar el tema...

Sí existe, yo entiendo que sí existe, pero es algo que recién se está entendiendo y también es costoso. ¿Por qué? Porque finalmente hay que entender que una cosa es financiarme al siete, seis por ciento a través del fondeo internacional o de inversionistas institucionales que son los que ponen el precio y yo simplemente lo tomo porque son depósitos grandes, y otra cosa es captar depósitos y ahorros de las agencias vía este mecanismo, que me estoy fondeando al 2.5, 3% anual y el spread es abismal.

En la medida que yo logre reconvertir mi estructura de pasivos y migrar de una estructura de pasivos más concentrada en clientes institucionales a una estructura más concentrada de clientes en agencia, yo voy a bajar bastante mi gasto de fondeo. Porque finalmente estoy en un sitio donde nadie quiere generar... acumular fondeo a través del cliente chiquitito. Solamente el estudio de microfinanciera que finalmente tiene sesenta, setenta puntos de atención y para nosotros sí sería muy significativo.

Entonces, en la medida que yo logre eso sí va a ser muy atractivo. Ahora, ¿cómo yo logro eso? Eso lo logro dando las facilidades al microempresario para que nuevamente cambie su cultura, cambie su tecnología y pueda entrar a las agencias. Si te das cuenta es como el juego del huevo y la gallina...

¿Es el primer punto, no? El tema cultural y cambiar el chip.

¿Cómo cambias el chip? Acercándote, y para eso sí va dentro de los puntos de las estrategias fuertes. De cambio cultural, primero es plataformas más fuertes y segundo es mejora tecnológica, tener plataformas de banca personal y ahí sí llegar a ese dinero electrónico o una buena estructura de dinero electrónico este... pero ahí sí va a tener que manejar muchos proveedores vía dinero electrónico, porque empresa de telefónica y son varias empresas de electricidad, es una por cada región, lo que es el cable.

Claro, que entren los servicios.

Que entren los servicios, porque si yo tengo un contrato por acá y recargo con Hidro Andina, pero por el sur no tengo ninguno, como que la solución va a ser parcial o tengo con Claro, pero no tengo con Telefónica, o sea, debería ser una plataforma integral.

Ojo, es una inversión inicial y es una apuesta de la microfinanciera para después ir con el microempresario y “Mira, tengo todos estos servicios”. Dos, es el riesgo de que el cliente o el microempresario al final realmente se adapte a esta tecnología. O sea, es un proceso que realmente tendría que pasar por un piloto con una complejidad, ¿no?

Nos ha quedado bastante claro lo que nos comentas, más bien te agradezco nuevamente, no te quito más tiempo.

No, normal. Cualquier duda adicional que tengan, cualquier consulta adicional me están llamando o me pueden escribir a mi correo.

Primera Pregunta ¿Cómo viene manejando el tema de la publicidad? ¿Cómo se viene manejando la publicidad con el dinero electrónico?

Justamente, lo que hemos pedido es más bien que se haga un trabajo directo con las personas y los negocios en zonas específicas y toda esta inversión que originalmente iba a ser dedicado a la publicidad para hacer algo directo del consumidor, lo estamos usando para generar incentivos, amparándonos en los puntos de venta, que son básicamente: bodegas, locutorios, pequeños restablecimientos, farmacia, pero básicamente sobre todo en San Juan de Lurigancho. Ahí hemos estado probando conceptos, las ideas y sobre ese aprendizaje estamos desarrollando un Know How para después ya expandirlo de la mano de las entidades financieras que trabajan con nosotros. A la fecha ya hay en la plataforma 24 entidades.

Más o menos, ¿cuál es el principal temor que ustedes han encontrado dentro de la penetración que han estado intentando hacer en San Juan de Lurigancho?

Es un poco lo que tú dices, hay que explicarle a la gente lo que es el BIM en el sentido de que forma parte de toda una regulación de dinero electrónico, es la asociación entre documento de identidad y tu número de celular, para convertir a tu dispositivo, independientemente del modelo que sea, porque trabaja con cualquier tipo de modelos, un **receptáculo** de dinero.

Entonces, eso hay que explicarlo bien y en el lenguaje de la persona que te está escuchando para que entiendan cómo lo pueden aplicar en su vida diaria, que la mayoría lo está aplicando en su negocio, justamente lo están usando para proveedores, para pagar pequeños préstamos que tienen

Este tema viene desde el 2013, ¿pero al día de hoy usted considera que esta meta de penetración se va cumpliendo?

Bueno, o sea, la idea viene desde el 2013, de que, digamos, está incubándose, tuvo que esperarse a que saliera la ley en el 2015, en el 2016 lanzamos el producto en febrero, la plataforma y ya tenemos un año y medio y vemos que estamos todos los

meses creciendo en número de transacciones y de usuarios, y aprendiendo, cómo hacer los pasos a seguir para desplegarlo de manera masiva, a nivel nacional.

Yo sé que BIM en un inicio, o sea, su finalidad es el tema de inclusión financiera y tal vez... bueno, se ha considerado para realizar pagos, transferencias, dentro de las diversas operaciones que se podrían hacer con la BIM, ¿han considerado el otorgamiento de microcréditos?

Sí, estamos trabajando ahorita con dos FINTECH, en San Juan de Lurigancho también, son gente especializada en micro préstamos a puntos de venta, sin ninguna experiencia previa en, digamos, sin información crediticia, básicamente para que paguen a sus proveedores, pero también para que lo usen como capital de trabajo. Por eso la idea es que se distribuya con BIM y se recaude también con BIM. O sea, que paguen de venta en las cuotas o amorticen el pequeño capital con BIM.

No sé si ustedes lo han evaluado, o sea, entiendo que y también de lo que conversamos un poquito con Carolina Trivelli, fue que hay un punto importante y es el tema de que los fondos de dinero electrónico son garantizados con fideicomiso.

Hay un fideicomiso de por medio.

El fideicomiso es un mecanismo todavía caro, ¿han ido evaluando alguna otra forma de garantizarlo?

Sí, el Banco Central y la Superintendencia están evaluando alternativas al fideicomiso, porque como tú dices es caro, pero se entiende que en términos de que estos consumidores que han iniciado su relación por vía electrónica vayan evolucionando hasta productos bancarios más sofisticados, pueden ir haciendo a través de su bancarización convertidos progresivamente, pero yo creo que esto va a evolucionar hacia un tipo de, digamos, de fondeo amparado con los mismos recursos ya depositados, por ejemplo, en el Banco Central, creo que se va a hacer eso, pero sí estamos atentos de que esos costos los tenemos que ir mejorando, pero necesitamos de los reguladores que nos den las alternativas.

De parte de los bancos, ¿ustedes han encontrado colaboración?

Sí, bueno, al comienzo todos estábamos aprendiendo, cada entidad está encontrando su nicho de negocio y el por qué lo está participando, pero sí hemos encontrado colaboración de todas las entidades, independientemente de su tamaño.

Estuve leyendo un poco respecto de que en otros países se otorgan microcréditos como es Tanzania, ¿cree que ese tipo de mecanismos que usan ahí, que les habilitan una línea de crédito, podría ser factible acá?

Sí, sí, sí, eso está dentro de nuestro dogma, pero, ¿qué ocurrió en Tanzania o qué está ocurriendo en Kenia? Ha ocurrido en el año ocho, año cinco, nosotros tenemos un año recién, más bien nosotros vamos a ser más rápidos, porque ya estamos haciendo estos pequeños pilotos con estas dos FINTECH, ¿no?

Yo creo que esto ya va a ser, digamos, masivo como en el año 3, o sea, a finales del próximo año yo creo que vamos a estar teniendo un servicio en el cual tú, de tu celular pidas un crédito.

Y estas evaluaciones, por ejemplo, yo leí que allá las hacen con datos no usuales, que son los datos que les proveen las entidades de telecomunicaciones como el nombre, documento de identidad...

No, en realidad esa información la capturamos cuando tú abres tu billetera, lo que vamos a generar es una base de datos con las transacciones mismas que hagas y juntándole o pegándole a transacciones de otro tipo, ¿no? Cuando empiezas a hacer pagos de tu luz, agua, tu teléfono, servicios básicos y otros tipos de servicios, vamos a saber extrapolar cuál es tu ingreso más o menos.

Esa tecnología ya existe y los bancos quieren aprovechar y quieren más bien aprender...

Este piloto que usted me dice que está con las FINTECH, solamente está ahorita en San Juan de Lurigancho, ¿cuál es su próximo foco?

Con lo que aprendamos estamos empaquetándolo en conocimiento y ya compartiéndolo con las entidades para que ellos generen su propio ecosistema.

Muchas gracias por su tiempo.

Samuel Laura – Gerente General de Billy Gin

Lo que queremos es conocer el negocio, por ejemplo, ¿cuántos propietarios de negocio de calzado son en la zona industrial de acá de Villa El Salvador?

Mire, hemos sido casi ochenta, de los ochenta sobrevivimos... estamos diez, diez a doce nada más.

Al día de hoy son 10 a 12.

Sí, más es el aglomerado de lo que es en Carpintería, lo que es en madera, el que ha abarcado más. Hay muchos que eran fabricantes, pero ya le han alquilado sus locales para los madereros de ahí.

En sí, el sector está en una crisis bien dura, porque se está pasando momentos... por ejemplo, la competencia que puede haber entre el calzado que viene de afuera, viene con *antidumping*, costos baratos y son sintéticos no son cuero. Entonces, ante esa competencia la gente de acuerdo a la capacidad, el consumo, el nivel... A todavía, pero el B, C ya mayormente está yendo a consumir calzado sintético y es una de la competencia.

Es tan igual a lo que está pasando al sector textil, que viene también camisa, blusa, tengo amigos que están en el sector textil y es horrible y hay cosas bien baratas que entran y ante eso no podemos competir. Inclusive yo tuve la oportunidad, cuando hemos ido para hablar con el premier, nos dio cabida, fuimos, le planteé, ¿por qué al menos no pones una medida de dos años si quiera para que el sector nuevamente crezca y tenga más tecnología,? Poner una barrera, no digo que no entre, una barrera así como por ejemplo, Ecuador qué hace, cuando queremos vender nuestros productos te compra diez dólares por cada par, entonces, ya pues, no puedes competir y así han cerrado a muchos Ecuador y más está dando a su producción nacional.

Entonces, eso lo plantearon al premier y dijo “Va a ser imposible”, por dos años, al menos que pongan una barrera, que entren, pero con una barrera de diez o no sé cuánto se podría más o menos calcular y así ya no puede entrar como debe ser pues.

Entonces, son cositas que no lo toman todavía... con estos problemas que tienen internamente está pasando, nuevamente tendremos que ir a hablar. Más que nada ahí tendría que hablar con el Ministerio de Producción, que es el sector que nosotros desarrollamos.

Y del lado del sistema financiero, de los bancos, de las microfinancieras, ¿ustedes cuál es la relación que tienen? ¿Suelen relacionarse con ellos o en realidad el fondeo que ustedes tienen es propio?

Por ejemplo, yo te voy a decir, en mi caso, se trabajó duro, había momentos... yo tengo las cuentas cerradas, ¿por qué? Porque si tienes un tercer cheque que tú has girado y qué te digo, rebotó prácticamente te castigan por dos años. Un castigo de dos años donde no puedes... y eso va a todo el sistema financiero, no solamente... yo he estado tratando con el Banco de Crédito, tú ves eso, lo han cerrado dos años para que nuevamente puedan abrir y es un castigo que han puesto a derecho y eso creo que viene de la Superintendencia de Banca y Seguros donde hay un acuerdo y todo, y es igual que la letra de protesto que van a la Cámara de Comercio, le protestan y cuando tiene protesto y encima viene la Sunat que te embarga tus cuentas que tienes, están bien duros. Y encima los intereses altos. Para una micro o pequeña empresa debería haber un tratamiento especial.

Mira, casi 36... si tuviera cuenta en la tarjeta los del banco cuánto cobran ahí, en TEA un 94%, son cosas que realmente le he hecho ver a mis amigos, es bien caro, en sí el sistema financiero con el sector... por riesgo te dan más los intereses.

Claro, y entiendo que por eso ustedes prefieren financiarse directamente a familiares...

Directamente, a veces yo qué hago, por ejemplo yo trabajo, fácil mis ventas son en letras, me envían las letras, por ejemplo, **que hago con la Sunat**, yo estoy vendiendo a 90 días, 60, 90 días, la Sunat al mes ya te está cobrando, ni siquiera habías cobrado, pero ya la Sunat estás cobrando. Es algo ilógico, ni siquiera he cobrado y ustedes ya tienen que cobrar, tienen que pagar con ustedes, pero ya felizmente creo que se ha reglamentado de acuerdo al tiempo que va a pagar y recién se tiene que cobrar la Sunat.

Entiendo que la mayoría de empresas que se dedican a este negocio, acá en Villa El Salvador son pequeños o micro negocios, ¿es así? Por los bienes que manejan.

Pequeños, mediana empresa hay más en el sector metal mecánico.

Acá estamos en pequeños, pero entiendo que también tienen ustedes... o sea, son pequeños, pero están organizados, tienen contabilidad.

Ah no, por supuesto, claro. Si tú vas a una licitación tienes que estar bien en la Sunat para que puedas participar en la licitación, si estás debiendo a la Sunat no puedes participar en las licitaciones.

Una consulta, ¿cómo funciona puntualmente el negocio? La línea de negocio, o sea, sus proveedores, por ejemplo, se encuentran ubicados acá o...

Acá, sí.

Todos los proveedores.

Sí, más que nada en calzado la base es que casi un 70% es el cuero, ya después 30% son las suelas, esas cosas, pero más es el cuero, son las curtiembres que nos provee. Acá en Lima hay dos grandes curtiembres, que es el curtiembre de la pisqueña, que es el Grupo Casinelli, y después curtiembre del Porvenir, de los hermanos Valdez, que están en el Porvenir. Son los mejores, aparte claro que hay en Trujillo, hay en Arequipa, ¿no? Pero los de punta a punta son los de acá...

Pero no están acá en el Parque Industrial.

No, no, por ejemplo, el que está en el Parque Industrial de San Juan de Miraflores, la que llamo la pisqueña y el otro está por Barrios Altos.

Okey, ¿y lo demás? O sea, la suela, entiendo que no están en el Parque Industrial, sino en Lima, pero en distintas ciudades.

Exactamente, pero sabes qué, no sé si ustedes han visitado Caquetá. En Caquetá encuentras de todo, hasta ya parados para que tú puedas hacer tu zapato. Ese conglomerado donde tú consigues todas las materias primas, hay cuero, de todo, pero eso es para que un poco puedan ver... ahí está más o menos antes de llegar a la UNI.

Pasando el estadio de Cristal, ahí es donde está todo el cuero y calzado, es un mercado grande que han abierto.

Y su pago a los proveedores es en efectivo, entiendo.

No, yo más bien... como te decía los pagos mayormente lo hago... me envían las letras mis proveedores, mayormente mis ventas es en provincia, acá en Lima ahora pagan los quieren, como hay la competencia. Como ya tengo tiempo y ya conocen la marca en provincias, entonces, eso siempre me mantiene en relación con ellos y ellos me envían letras a 60, 90 días, con esas letras yo les endoso a la curtiembre y con eso les pago yo. Eso sí ya tenemos... como ya nos conoce a nosotros.

Y los pagos de sus clientes suelen ser puntuales o suelen haber retraso en este cumplimiento de las letras.

Un poco que se demoran en enviarme las letras, ¿por qué tienen que demorar? Si la letra no la voy a cobrar inmediatamente. Claro, también la mercadería hasta que reciba también, tienen que chequear si está conforme, siempre una demora de diez, quince días. Y si ya me dieron la letra con esa letra yo endoso y pago.

La cantidad de calzado que producen es de acuerdo al pedido que tienen, o sea, es previa solicitud de un cliente o?

No, previa, de acuerdo a pedido.

¿Y más o menos cuánto dura el proceso en que se hace el pedido, una orden de 30, 50 pares hasta el momento en que ustedes lo pueden entregar?

Por ejemplo, nosotros por cada temporada hacemos... tú sabes, que la moda no es una sola, tú tienes que trabajar de acuerdo a la moda, ahora por invierno son botas y botines, yo trabajo a dos líneas, la línea sport casual de caballeros y de damas, nada más, porque el mundo de zapatero es el calzado de vestir, calzado de jean.

Entonces, si tú quieres abarcar todo no vas a poder y aprietas poco. Uno tiene que estar más bien especializándose en lo que verdaderamente vendo: zapato casual, cambiando las plantas, las hormas, viendo todas esas cosas para que puedan... si no

estás actualizado también... “Lo mismo me estás enviando”, siempre hay que estar cambiando y renovando de acuerdo a la moda, eso es importantísimo.

¿Usted ha escuchado algo de lo que es el dinero electrónico o la billetera móvil?

Claro, todo lo que es... todo lo puedes hacer nomás en la computadora, la transferencia que puedes tener al banco. Por ejemplo, si tengo en el banco hago una transferencia al proveedor.

En realidad eso es banco digital, dinero móvil es una cuenta que no necesariamente está bancarizada en la cual usted puede transferir dinero vía mensaje de texto a cualquier otra persona que tenga una cuenta de dinero de la billetera electrónica o el dinero móvil. Nuestra tesis está orientada al uso de esta herramienta en los microcréditos y nuestra pregunta es: un poco, teniendo esto en cuenta, ¿usted considera que podría ser una herramienta útil el poder usted realizar operaciones financieras, de transferencia de dinero o de créditos a través de mensajes de texto?

Bueno, todavía...mira, yo te digo honestamente, todavía no estamos... más que nada, por ejemplo, como tiene que estar cerrada la cuenta, pero yo tengo una cuenta a mi nombre y están depositando algunos que me pagan en efectivo y yo hago transferencias nada más por ese... porque de eso de todas maneras la Sunat te va a hacer el seguimiento, porque hizo usted las transferencias, de dónde viene los intereses.

Ahora, pasando los tres mil soles es todo bancarizado ya, menos podría ser que pueda a partir de cuentas, pero pasando los tres mil soles tienen que ser todo...

Y entiendo que por las operaciones que ustedes realizan habitualmente superan este monto de los tres mil soles, o sea, para pagar proveedores y ese tipo de cosas está por encima de este monto. Okey, pero si es que pudiese hacer, o sea, bancarizado o no, si pudiese utilizar esta herramienta de pago finalmente, ¿usted cree que podría ser beneficioso de alguna forma o en realidad no?

Derrepente, para no estar ya... con lo que están pasando los robos ya la gente tiene que acostumbrarse y poner eso, ¿no?

Claro, que no se le pierdan quizás las letras o que mande su mensaje de texto y el que está en Caquetá, por ejemplo, digamos que es su proveedor, le mando un mensaje por cuatro mil soles, digamos, y ya le llega a ellos y usted ya no se mueve...

Claro.

Y no es que le roben el celular y le roben su plata, no es así, cada operación es segura porque es como que una clave y cada vez que usted manda o cobra dinero pone la clave que solo sabe usted y es superseguro, 100%.

Y una consulta, entiendo por lo que me comenta hay un sector que no está bancarizado o que estuvo bancarizado, pero que ha decidido salir del tema de la banca. Considerando que esta herramienta de dinero electrónico que le comento no implica necesariamente ir a un banco, o sea, no implica necesariamente participar con el banco, usted cree que estas personas o estas negocios, que no están bancarizados, podrían de repente verse interesados en utilizarlo o en realidad al ser algo tecnológico de repente no les llame tanto la atención.

Pienso que como también algunos son informales, pero en Caquetá hay bastante informal, ellos dicen “Me lo deposita en mi cuenta”, nomás te dan su cuenta, pero siempre y cuando un poco demora porque es una tarjeta interbancaria, yo tengo cuenta en crédito y para dar me tienen que dar un código interbancario del otro banco, pero no lo van a cobrar ahí mismo, creo que es al día siguiente, no es al momento, en cambio cuando es el mismo banco al toque tienen su plata.

Cosa que más o menos le digo “¿Con qué banco trabaja? -Con el Crédito”, más me conviene trabajar con el Crédito, porque inmediatamente puedo hacer la transferencia.

Pero con esta herramienta del dinero electrónico no importa en qué banco tengas tu cuenta, porque es vía mensaje de texto que finalmente vas a tener. Es como tener efectivo solo que no lo tienes en físico, sino que lo tienes en tu celular, un mecanismo electrónico. Entonces, podrías no importa en qué banco, con qué banco tú trabajes, simplemente si yo tengo mi cuenta en el Interbank y usted en el BCP, no importa, es irrelevante. Es más, si yo no tengo cuenta y usted tiene una cuenta tampoco importa, porque igual yo le puedo hacer la transferencia vía mensaje de

texto y con el celular más básico que existe, no es necesario que tenga internet ni que tenga una tecnología especial.

Sería bueno.

Sí podría encontrarle utilidad.

Claro.

Perfecto. Le agradecemos su tiempo que para nosotros ha sido muy valioso.

No, qué ocurrencia, cuando gustes de repente con mi hermano cualquier cosa para que puedan coordinar.

Sí, perfecto, ahora nos da el número para comunicarnos.

Miguel Laura – Subgerente de Billy Gin

Entonces, nuestro foco de estudio es el negocio del calzado en Villa El Salvador. Queríamos saber si podría apoyarnos usted o qué conoce respecto al dinero electrónico, dentro del negocio del calzado.

Hasta hemos preparado unas preguntas respecto a su negocio: ¿cuántos años llevan en el mercado de zapatos ustedes?

Más de 25 años.

¿Podría explicarnos el ciclo del negocio desde la compra de materiales hasta la etapa final de venta del producto?

Ya, claro, pero previo a eso, a toda la compra de materiales, existe toda una etapa de desarrollo, y el desarrollo en nuestro caso es permanente, porque hacemos calzados estacionales: otoño – invierno, primavera – verano, donde hay que cambiar la colección, es como volver a fabricar de nuevo.

El otro componente es que también estamos sujetos a los cambios de la moda, las tendencias de la moda. Eso hace que permanentemente la innovación en este rubro sea una constante. Entonces, una vez superada la etapa de desarrollo, luego de mercadeo, porque la naturaleza de este negocio es que uno tiene que presentar el producto físico al cliente y el cliente selecciona.

Puede que una temporada puede haber tenido muy buenas ideas en el desarrollo y ese producto pegue y los pedidos se incrementen mucho más allá de las expectativas que uno tiene. A eso nosotros le llamamos “Lo chuntamos”, pero bueno, una vez completado eso, el ciclo comienza... ya bueno, se ha hecho la presentación, el desarrollo del producto, hay que terminar de hacerlo, porque la primera etapa es un prototipo, ese prototipo en la medida que ha tenido acogida... se dice “Este grupo pasa” porque pasó un mínimo, acá por política tenemos una mínima cantidad de pedidos para que recién se diga “Hay que terminar de desarrollar”.

Te cuento un ejemplo reciente de esto. Entre mis clientes me pidieron 50 pares “Esto no va a entrar porque no está dentro del límite”, alguien me puede decir “Oye, ese pedido”, fue descartado, previamente también comunicamos: este modelo no se va a desarrollar porque simplemente no tuvo la acogida suficiente como para que entre en desarrollo final.

Y ustedes, ¿cómo escogen esos modelos?

Buscamos, primero compramos revistas, hay muchas revistas de moda a través de las páginas web de las... tenemos marcas referentes. Por ejemplo, alguna línea que tenemos y tomamos como referente una marca determinada. Ahí está, en función a eso la colección que haya presentado es una idea, nosotros ya vemos en eso y hay que ponerle el chullo nacional. O sea, si este producto puede ser muy bueno allá, de qué manera lo hacemos, pero más peruano. O sea, más de este mercado, a eso yo le llamo “Ponerle el chullo”.

Bueno, superado esas etapas, una vez que ya se tiene toda la colección de pedidos hacemos como cuero... hay una gran variedad de cueros y una variedad de colores y nos sirve de estadística para saber cuál va a ser la tendencia de pedido de cueros y con eso hacemos la primera solicitud de cueros para comenzar el proceso productivo.

Las plantas, o sea, toda la logística se sabe. Esta planta puede estar vigente esta campaña y la otra ya no. Entonces, en función a la planta que se ha presentado, igual también hago los pedidos correspondientes y una vez que tenga ya garantizado todo el conjunto de materia prima recién comienza el proceso productivo.

Se va a seleccionar el proceso productivo en función al tiempo de entrega. Hay clientes que te dicen, por ejemplo, me piden para verano, me piden julio o agosto. Me dicen “La primera entrega me la haces la quincena de setiembre. Me comienzas a entregar esta línea primero; la segunda entrega me haces a fines de octubre y la última a fines de noviembre”. Se entrega por etapas, en función a esos plazos es que vamos a hacer la programación de producción. Entonces, son varios procesos productivos.

Comienza con el corte. En el corte nosotros tenemos dos sistemas de trabajo: uno es el artesanal, que es el molde y una chaleta y el otro es a través de una troqueladora. De

un molde hicimos una máquina que se llama troqueladora y con ello el corte se hace inmediato.

Pasa a la siguiente etapa que tiene que ver con el desbaste, disminuir el grosor de cuero en las uniones. Luego viene la costura, o sea, la unión de piezas donde ponen la costura a eso se le llama “aparado”, esa es la tercera etapa.

La cuarta etapa es el montaje, o sea, el corte ya aparado se pone sobre una horma, de acuerdo a la forma que tiene. Pongo el corte, se hace el armado y viene la otra etapa que sería el ensuelado. El ensuelado consiste en poner la planta y yo básicamente hago zapatos con planta ya prefabricada.

Perdón, ¿ustedes ya se abastecen de todos esos materiales?

Previamente.

Previamente, ¿no es cierto?

Claro, claro, porque sino, no comienza el proceso productivo.

Ya se abastecen.

Una vez que se haya terminado el ensuelado hay que sacar la horma, eso se llama “descansar”. Pasa la etapa final que se llama acabado, le van a poner las etiquetas, la plantilla, los pasadores si tuvieran y también hacer la limpieza de todo lo que pudo haber surgido en el proceso productivo. De tal manera que si se dañó el cuero van a haber tintes especiales para curarlo, hacen el acabado final y luego lo ponen en la caja y disponible para entregar el cliente. El ciclo productivo.

Y el tiempo aproximado...

A pesar de que hacer en forma continua a esto debería salir de un día para otro, pero como son volúmenes, lotes, más o menos en promedio son 15 días.

Promedio por lote que comprende, ¿cuántos pares de zapatos?

Normalmente se trabaja por doce pares.

¿Doce pares?

Doce pares.

O sea, doce pares en quince días.

En quince días en promedio.

Por modelo.

Claro. Un ejemplo, hoy día se programa el corte y lo que han cortado hoy día puede entrar en stock un par de días, porque también existe lo que en producción o en ingeniería industrial le llaman “¿cuál es tu inventario de arranque?”, o sea, cada etapa debe tener un stock para comenzar, entonces, los inventarios de arranque son los que hacen que se demore más días.

Perfecto. Y respecto al financiamiento, ¿cómo es su financiamiento?

A ver, nosotros hemos tenido lamentablemente estos últimos años, ciertos problemas financieros, lo que alguna manera por el rebote de algunos cheques cerraron nuestra cuenta, pero no tenía problemas de financiamiento. Mi acceso al financiamiento era abierto, con montos ilimitados, pero fue una etapa en el que sufrió mucha crisis el sector calzado y esa etapa ya la comencé arrastrando, donde se me ha limitado el acceso como empresa. Nuestro financiamiento lo hacemos a nivel personal, o sea, yo como Miguel Laura tengo un crédito, accedo y saco para la empresa.

Claro, claro, tiene que hacerlo vía personal natural.

No hay otra forma. Otra es que trabajo con las letras de los clientes, le pago a mi proveedor con letra. Endoso esa letra, porque es de mi cliente, él revisa si la letra del cliente aceptante califica muy bien y me lo acepta.

¿Nunca han tenido problemas? Respecto a cómo se gira el título valor o pérdida de título valor o algo.

No, porque un poco suponiendo que se protestara inicio inmediatamente la acción y el tema es que uno tiene que buscar también qué clientes atender. Ahora, si hago una historia a la que entré en la crisis era precisamente por eso. Una tienda puede ser muy buena, te cumplen, pero en la crisis cierra la cortina, desaparece la tienda y

desapareció la deuda, no hay forma de cobrar. Lamentablemente eso sí se da en algunos casos. Pero hoy ya estamos un poco seleccionando a los clientes.

Bueno, un tema de confianza. Okey, perfecto. De acuerdo a su rotación de inventarios, ¿cuál sería el tiempo ideal para pagar sus acreencias? Si usted adquiere un préstamo o algo.

¿Suponiendo que fuera un crédito bancario?

Ajá, suponiendo un crédito, sí.

Bueno, en esta etapa, por ejemplo, a veces se ajustan también por el tema de necesidades financieras. ¿Cuál es la necesidad financiera en una etapa dada de una empresa? Yo ahorita, por ejemplo, requiero un crédito de largo plazo un poco, para relajar toda la presión del pago del corto plazo. Entonces, ¿qué es lo que yo quisiera? Uno que sea de mediano a largo plazo y de tal manera me estabiliza mi situación financiera y me deja trabajar. Así puedo trabajar, pero trabajo el día a día. ¡Caramba! ¡¿De dónde consigo?! Y alguna vez he pedido hasta letra adelantada contra futura entrega y me han aceptado.

En otros casos hay que acudir cuando hay eso un poco a la amistad hoy, “Adelántame una letra contra venta futura”, me adelanta y trata de pagar, es para mantenerme financieramente porque se me cortó el flujo financiero normal que tenía por la calificación que tengo en el sistema.

Perfecto. ¿Cuál es el promedio anual de financiamiento que necesitan ustedes o eso depende de las colecciones que vayan a sacar?

No, bueno, está en función al volumen de ventas. En promedio mis ventas si bien han bajado, antes eran mucho más, se siente la contracción últimamente de las ventas por varios motivos. Uno, yo hago calzado principalmente de cuero a mercado nacional. Estoy comenzando a exportar a Francia este tipo de zapatillas, que básicamente está hecho con textiles, ¿no? Para mí bien, porque para mí la inversión por un lado es más bajo. Con el importador trabajo 60% adelantado. Entonces, de alguna manera me autofinancia, pero en el mercado nacional en promedio mis clientes me están firmando en menos de 60 días, de 60 a 150 días me están firmando.

Okey

Entonces, ¿qué significa eso? Al no tener una realización inmediata yo requiero de mayor financiamiento. En promedio yo necesitaría casi... mi nivel de ventas ahorita está en tres mil pares. Tres mil pares desde el punto de vista de costo es como 180 mil soles aprox. Yo requeriría casi el 75% promedio de capital.

Perfecto. ¿Cómo realiza el pago con sus proveedores? Entiendo que las letras, más que nada.

Claro, sí, con letras.

No hay proveedores que te pidan un depósito bancario.

No, no, con letras. Por ejemplo, la campaña pasada, a pesar de las limitaciones financieras yo tuve un gran pedido. Hay una cadenita de tiendas acá, que es Far West, que son tiendas que están en Miraflores, tienen en la Molina. Ellos tuvieron un pedido de Saga, en calzado colegial. Me pidió seis mil pares, pero me plantó con dos mil pares. Me dijo “Saga me ha dicho que no, solo ha puesto en tres tiendas y la época en que venden...”, porque no entendieron la rotación de venta de calzado, no sé si Saga recién se metía, como básicamente cuando un calzado es caro y son de color marrón o guinda es para el colegio privado. Los privados entre marzo y abril permite ir con zapatillas y nadie compra. Se asustaron, no vendían o la rotación era lenta y dijeron “Párame”, porque recién comienza a vender después de mayor. Su convenio de ellos había sido solo marzo y abril.

Por lo tanto me preparo dos mil pares y ese flujo son como 120 mil soles que se me retira del proceso normal de capital, se supone que yo esperaba que llegara eso y eso causa la asfixia, porque vas a tener dos mil en el inventario hasta el próximo año. Ahí un ejemplo de que mi requerimiento se hace mayor. Porque no regresó el flujo que yo esperaba.

Ahora, después de esa introducción al negocio de calzado, ¿tiene conocimiento o ha escuchado de lo que es el dinero electrónico o billetera móvil?

A ver... yo no sé cómo está conceptualizado ello, pero un ejemplo para mí es tener una tarjeta de crédito que es dinero electrónico. Si va por ese lado sí tengo obviamente conocimiento. Si hubiera otro mecanismo que, de repente no lo sé, si me lo dice, si lo he escuchado desde el punto de vista teórico tal vez..., pero lo que más he usado son tarjetas de crédito.

Un ejemplo, cuando existía el centro de promoción empresarial para la pequeña empresa PROM PIME, que era un organismo del Estado, ellos comenzaron a promover el uso de unas tarjetas que se podían pagar al cliente. Te daban una línea de mil, creo que estaba respaldado por FOGAPI, que es el Fondo de Garantía para Pequeña Industria. Podías usar... no me acuerdo si eran mil o hasta cinco mil, podías usar en forma revolvente. En el fondo era electrónico, tú ibas a pagar con la tarjeta hasta agotar y bueno, ya luego, tenía un plazo para hacer el pago, comenzabas la cancelación, nuevamente tu línea bajaba y era revolvente.

Bueno, en realidad es un poco distinto. El dinero electrónico es el dinero físico que usted ve que lo convertimos en una plataforma digital. Entiendo que uno mayormente lo puede asociar con tarjeta débito o con una tarjeta de crédito, pero no es así, porque el dinero electrónico no va amarrado a una cuenta bancaria. Uno desde un celular, inclusive un celular sin internet, puede, con el número de su DNI ingresar al asterisco 824, si mal no recuerdo, o de repente me estoy equivocando de número, pero más o menos es así. Ingresas un código y le piden el número de su DNI, solamente con su DNI una apertura una cuenta de dinero electrónico, su billetera móvil como se le conoce, y un banco del sistema financiero, el de su preferencia, desde un banco hasta una caja, digamos.

Con su celular usted puede ir a los agentes autorizados de emisión de dinero electrónico. Yo voy a una bodega, digamos, le doy 20 soles y esa bodega lo procesa y me deposita 20 soles en mi billetera, como lo vuelvo a repetir, no está amarrado a una cuenta bancaria.

En principio, ese es el dinero electrónico. Digamos, su esposa vive en Loreto, usted quiere hacerle una remesa, manda un mensaje de texto, ingresa a su billetera móvil y le manda 200 soles y no tuvo que pagar la intermediación financiera, el ITF,

porque no es una cuenta bancaria. Se ahorró tiempo, no tuvo que salir de su casa a hacerlo. Dinero también, porque como digo, el tema de intermediación financiera los costos son más bajos respecto al dinero electrónico. Seguridad, porque no carga el efectivo y no lo asaltan ni a usted ni a ella, no corre riesgo. Y bueno, el tiempo, el tiempo que uno invierte también para hacer esos trámites.

¿Y no está afiliado a un banco?

La plataforma de dinero electrónico la maneja Pagos Digitales Peruanos. Es una entidad que se creó para que administre el tema de la plataforma y los bancos, los bancos regulados por la superintendencia administran.

Yo puedo abrir mi billetera electrónica ya sea en el BCP, en el Interbank, en la Caja Piura...

¿Y qué ventaja me da? Un ejemplo, tengo mi tarjeta de débito, muevo ahí mi sueldo y todo. Entonces, mi esposa digamos, no tiene, pero le puedo abrir una cuenta de débito también. Entonces, yo agarro y de mi celular igual lo transfiero. ¿Qué ventaja tengo sobre lo que me están diciendo ustedes?

La ventaja es, uno, en ese caso es el costo de transacción. El costo de transacción es menor respecto a lo que me va a cobrar el ITF por pagarle el banco.

Bueno, el movimiento de cada diez mil soles es cincuenta centavos, o sea, no es mucho tampoco, pero si estoy por un rango menor, obviamente...

No es mucho, pero hay un punto importante en este producto que está dirigido a personas que no están incluidas a nivel financiero.

Ah, okey, un poco para bancarizarlos.

Bancarizarlos, exacto. Mi público objetivo, digamos, por ejemplo, entiendo que los proveedores de ustedes están en Caquetá y es gente por lo general informal. Ellos siempre son o la letra o el efectivo, y hay este riesgo de pérdida de letra, de mal girada la letra, de desgaste de la letra o efectivamente un riesgo de efectivo que todos conocemos que es un tema de inseguridad.

Para ellos que no están bancarizados en realidad sería una gran cosa, porque todo lo manejarían del celular. Si necesitan de efectivo pueden ir al banco o a una entidad emisora de dinero electrónico porque hay distintos puntos...

¿Y cuál es el negocio en este caso de la empresa operadora?

Más que un negocio... el negocio en realidad lo saca de las comisiones que cobran, que son pocas, pero en realidad es un sistema de inclusión social. O sea, es un programa de inclusión social, que busca que la gente que no está...

La comisión puede estar... porque un ejemplo, en los bancos, en las transferencias **ININTELIGIBLE** costo, en la medida que tú tienes un rango de operaciones mensuales, si no pasas ese rango, simplemente lo que te cobran es el mantenimiento de la cuenta y bueno, puede ser el ITF, por la transacción financiera, pero no hay una comisión. De repente en el otro la comisión podría superar de alguna manera esos costos... digo, no lo conozco, estoy tratando de ser abogado del diablo.

No, pero está muy bien, porque en realidad nos retroalimenta a nosotros. Ahorita, valgan verdades. Este tema viene del 2013, al 2016 recién empezó la operación y el flujo de pérdidas del programa, nos explicó su presidente del directorio, es como que está acá y ahorita están por acá y al año cinco esperan estar acá. O sea, ahorita todos los bancos, todas las financieras, todos están trabajando en pérdida con esto, porque es el modelo de negocio, esta es la etapa de implementación. Como ella lo llama "el desierto", el desierto que van a tener que soportar hasta que lleguen a su punto de equilibrio que... ya van tres años desde la salida de la norma, más o menos en el 2019, 2020 van a estar en su punto de equilibrio, pero ahorita sí todos están trabajando a pérdida con eso.

Ahora, ese dinero electrónico siempre va a estar respaldado previamente con el depósito en efectivo, ¿no es cierto?

Todos los depósitos de dinero electrónico y las emisiones de dinero por el depósito están respaldados por un fideicomiso.

Pero yo me refería... digamos, un ejemplo, yo quiero tener esta modalidad y mi esposa me llama “Sabes qué, necesito 200 soles”, y yo no los tengo. ¿Yo podría tener un crédito de dinero electrónico?

A eso vamos, ese es nuestro proyecto. Nosotros queremos presentar ese producto ahorita con usted porque lo queremos dirigir a microempresarios. Más o menos para contarle acá, más ordenadito, nosotros estamos evaluando la posibilidad de implementar microcréditos con dinero electrónico, el cual consiste en que usted pueda solicitar desde su celular financiamiento para su negocio sin necesidad de ir al banco. La solicitud ingresaría mediante un mensaje de texto. El banco de acuerdo a una calificación previa realizada por su sectorista le habilita una línea de crédito disponible desde su celular. Al aceptar su solicitud el banco procedería al desembolso de crédito también vía mensaje de texto, porque todas las transferencias, todas las comunicaciones son vía mensaje de texto. Con ese dinero en su billetera móvil podría mandar un mensaje de texto a sus proveedores que están en Caquetá sin tener que moverse de Villa El Salvador y sin la necesidad de manejar efectivo o intercambiar letras de cambio.

¿Usted lo consideraría útil?

Bueno sí, porque de alguna manera me salvaría de algunos apuros; cuando no tenga el efectivo poder usar eso. Yo me imagino que deben tener plazos cortos también esos créditos o van a tener algún plazo...

Esos créditos dependen de la calificación que le haga su sectorista. Este producto en realidad existe, pero no existe acá en el Perú. Todo el tema de la movida del dinero electrónico se inició en África, en Kenia, Tanzania. Allá ya otorgan microcréditos con dinero electrónico, pero no le otorgan a la empresa, le otorgan a personas naturales, que tienen negocios chiquitos, informales. Por ejemplo, estas personas de acuerdo a las transacciones de dinero electrónico que hacen mensual, digamos, mueven cien dólares mensuales y habilitan una línea de crédito de treinta dólares, por ejemplo, y esta señora que fabrica sus canastitas de paja necesita quince dólares para comprar la paja y hacerlo.

Según la calificación crediticia le aprobaron 30 de línea de crédito y solicitó 15 a diez días, por ejemplo, ¿no? Ella va abonando; vía también mensaje de texto lo paga, porque las canastitas también se los pagan con dinero electrónico. Allá el tema está más avanzado respecto al ecosistema formado.

¿Cuáles cree usted que serían las ventajas? O sea, aparte de seguridad, ayudarlo en ciertos apuros, rapidez...

Claro, dependiendo de los montos también que se manejen...

No, acá serían montos más elevados.

Más o menos que estén a nivel del requerimiento. Por decir, me imagino que debe haber cierta base de calificación que normalmente siempre los bancos o cualquiera ve tu referencia a nivel de ventas. Una cosa es que alguien venda cien mil y otra es diez mil, obviamente no pueden tener el mismo nivel de crédito a través del dinero electrónico. El de cien mil debería tener por teoría diez veces más porque vende diez veces más.

Si tuviera en contemplación, en función al movimiento, me parece bien. O sea, que me digan tienes opción para retirar cien soles, eso no me va ayudar en nada para el tamaño de la empresa que manejo.

¿Y usted cree que sus proveedores podrían pensar como usted? O sea, que acepten el pago mediante el dinero electrónico.

En la medida en que no les signifique costo ellos lo van a hacer. En este mundo los que siempre están eludiendo responsabilidades con el Estado, en lo posible no quieren aparecer dentro de la bancarización, porque consideran que de alguna manera, en un momento dado a través de ellos es que van a llegar, o sea, casi ajenos a SUNAT, manejan lo necesario para mostrar que sí es formal. Pero ahí viene un poco la formalidad que yo le llamo, la formalidad económica, es aquel que no declara todas sus ventas y no puede estar en un diez, quince por ciento a lo mucho, pero vende mucho más.

Entonces, ellos van a tener el problema cuando dicen “Oye, de acuerdo a tu movimiento te corresponde este dinero electrónico”, pero no está pensando que su nivel de monto es mucho mayor, va a decir “Oye, es muy poco para mí”. Claro, comparativamente **ININTELIGIBLE** eso también podría exigirles a mejorar su nivel de formalización.

Exacto.

Eso podría ser una ventaja, porque para muchos el acceso al crédito tiene que ver también por su situación de formalidad y eso no le permite seguir creciendo también. Yo no tengo ese problema, yo declaro y el único tema es que cuando hay una situación crítica no solo tienes problemas con tus proveedores o con el banco, sino también hasta con las entidades: Sunat, EsSalud. Yo he tenido acciones coactivas de EsSalud, de la AFP, de la Sunat, o sea, lo he renovado hasta dos o tres veces. Parece mentira, pero en el sector industrial estos últimos años nos ha ido mal.

Un día me puse a ver un fondo que sacaba el Estado, decía “Fondo de innovación no reembolsable”, podías sacar hasta cuatrocientos mil soles. Uno de sus requisitos: no tener ningún proceso de deuda con el Estado. Cuando averigüé en el sector manufacturero, más del 80% tiene ese problema. O sea, de un solo golpe te sacaste el 80% que quería acceder a ese fondo.

Entonces, esas cosas también son producto de una situación de crisis, puede ser del sector en mayor medida, pero también es de la desaceleración económica de ellos, ¿no? Y esas cosas no te contemplan.

Bueno, y también el Estado a veces es un poco intolerante, como antes era la Sunat con usted de que ni siquiera cobraban y les exigía que paguen el impuesto sin ustedes haber cobrado.

Lógico, porque yo vendo a 90 días, yo espero, pero terminó el mes y ya Sunat está pidiendo o cuando termina el año. En el año mi ganancia ha sido 500 pares de calzado, por decir, pero a Sunat no le voy a decir “Oye, llévate 150 pares que te corresponde de acuerdo a mi resultado”, no, a él le tengo que pagar en efectivo. Yo estoy con mi ganancia en los anaqueles.

Bueno, le comento que una de las ventajas también de este tema de dinero electrónico es de que, por ejemplo, el RUS, El Régimen Único Simplificado puede pagarse a través de la billetera móvil. Hay varias cosas que ya...

Es que el mayor porcentaje de las microempresas está en ese sistema.

En el RUS. Uno entra y está todo el menú: pago de RUS y muchas personas que están dentro de los pilotos de pagos digitales peruanos que está viendo el tema de dinero electrónico, estas empresas que entran dentro del piloto de ellos, para la implementación, están pagando su Régimen Único Simplificado con dinero electrónico.

Entrevista a Gilmer Hernández – Gerente de Negocios Edpyme Alternativa

Son unas seis preguntas, espero que sean cortitas. Se trata de microcréditos y dinero electrónico, más o menos esa es la idea. Para ir ya directo al grano, entiendo que nos explicaste a groso modo el proceso de otorgamiento de créditos. ¿Podrías ser un poco más específico? Como un crédito que un microempresario necesita un capital de trabajo o algo por el estilo...

Okey, mira, el proceso crediticio parte del primer contacto con el cliente y termina cuando el cliente te termina pagando toda la responsabilidad que asumió.

La primera fase del proceso es la fase del proceso de promoción, que es donde el cliente se empapa de todos los beneficios del producto o servicio que se le quiere dotar. Luego viene el proceso de prospección, porque tenemos herramientas. El **ININTELIGIBLE** de crédito y también tenemos también la parte que ha recogido el evaluador al momento de hacer la visita, el análisis cualitativo y cuantitativo. Luego viene el proceso de aprobación. Cuando el núcleo medular es el comité de créditos.

Este comité de créditos o aprueba la operación o la desaprueba, si es que aprueba la operación viene otro proceso, que es el proceso de desembolso, usualmente lo hace el control dual. Sale de la mano de la parte comercial y se entrega en las manos de la parte de operaciones. Ellos revisan de que la información haya sido bien entendida por el cliente, que la documentación para admitir al cliente esté completa y dentro de la normativa interna hace un repaso de que el cliente esté de acuerdo con las condiciones del crédito, llámese monto, plazo, tasa, etcétera.

Luego viene el proceso más ancho, que es el de seguimiento y recuperación del crédito. Ahí tiene injerencia la unidad de riesgo, en la parte comercial y también el área de cobranzas. Digamos, es el escenario en el cual uno debe hacer seguimiento al comportamiento del cliente.

Esto tiene dos fines: uno, que sirve para entender si lo que hicimos antes del desembolso estuvo bien hecho y replanteas en base del análisis muestral qué tipos de

mejoras podemos darle a la tecnología crediticia o simplemente si el cliente en el momento de pago simplemente hacerle labor de cobranza. Ahí es donde termina el proceso crediticio.

Por lo que me dices, entiendo que después de la visita todo microcrédito pasa por comité.

Todo microcrédito pasa por algún comité. Algunas instituciones reemplazan el comité de créditos a la medida. Otros interponen a una persona, que es un nivel de autonomía. Es a criterio de cada empresa.

El *scoring* es un conjunto de variables que prospecciona al cliente, su comportamiento de pago, el rubro, la edad, nivel de ingresos. Hace un análisis de toda la información que se tenga del cliente en diversas fuentes de información y el *scoring* te da una categoría si es cliente aceptable o no.

En el caso del comité de créditos personalizado tienes un nivel de autonomía que te aprueba caso por caso y hace una revisión del expediente del fallo, que le presenta el asesor de negocio.

Oke, y en esta evaluación, ¿en qué momento interviene el analista de riesgos o no interviene directamente?

En el proceso de aprobación, me olvidé decirte, también participa la unidad de riesgos cuando la operación está enmarcada en un nivel que puede considerarse externo a lo que los lineamientos generales consideran. Por ejemplo, si el cliente se activa una alerta de sobreendeudamiento, porque hay unos lineamientos que hay que cumplir, por ejemplo, Alternativa admite clientes nuevos que tengan hasta tres instituciones, no puede trabajar con cuatro. Si se diera el caso de que haya un cliente que está trabajando con cuatro se genera una excepción y esa excepción pasa por la opinión de unidad de riesgo quien también determina si la operación es favorable o no es favorable.

Okey, entonces, no siempre se da. Perfecto.

No siempre.

¿Y cuál es el nivel de morosidad que manejan actualmente en el sector de microcrédito?

Hemos cerrado el mes de junio con una morosidad en 2.75% una cartera de alto riesgo, que es la sumatoria de la cartera vencida a la cartera refinanciada del 2.95% y tenemos un ratio de castigo anual del promedio del 1.7% de la cartera.

¿A comparación del año pasado?

La morosidad está por debajo y el año pasado a estas alturas estábamos con una mora del 3.4%

¿Cuál es el costo que ustedes manejan para un otorgamiento? Me refiero a costo operativo, ¿cuánto le cuesta el tema alternativo otorgar un microcrédito?

El costo operativo institucional está en el orden del 23% Podríamos decir que por cada 100 soles que percibes como ingreso, 23% de ellos es lo que yo gasté en costo puro para mantener toda la parte operativa que coloca el crédito.

Perfecto. Ustedes... definitivamente es un tema nuevo, pero ustedes aparecen como emisores de dinero electrónico. Entiendo que cuentan con la plataforma, ¿más o menos cuántos clientes están manejando o han captado con eso?

Mira, estamos en el proyecto sí, la plataforma todavía se está terminando de adecuar, estamos participando del proyecto inicial donde estamos todavía en un rol de juego, digamos, todavía no se lanza al mercado como un producto totalmente determinado. Estamos todavía en un proceso todavía de implementación y lo que estamos haciendo son pruebas, nada más, todo el sistema está en pruebas.

Todo está en prueba todavía.

Porque todos hemos entrado al mismo proyecto iguales. No podemos hablar todavía de una dinámica real de...

O de cuánto han captado.

No podríamos hablar porque estamos todavía en periodo de prueba, pero seguramente esto podría ser una buena oportunidad sobre todo para bancos que tienen una red de

agencias y de agentes muy fuertes a nivel nacional, porque es ahí donde vas a captar las transacciones.

Perfecto. Esta es la penúltima, ¿qué opinarías de la posibilidad de un otorgamiento de microcrédito bajo la modalidad de dinero electrónico?

Bueno, yo creo que sería, digamos, una herramienta importantísima para la inclusión financiera. Sería la manera de poder brindar oportunidades a los clientes que no tienen la posibilidad de tener cerca de repente un banco, un agente y ellos puedan disponer de su banco como una unidad de registro de control de una cuenta. Entonces, es un tema de seguridad también, ¿no? Entonces, importante también porque la institución asume mucho costo operativo para desembolsar un crédito en una oficina: hay que hacer una remesa de dinero, tener un agente de operaciones. Entonces, utilizar esta herramienta es beneficioso, y si de por sí ayuda a la institución microfinanciera, seguramente esa mayor capacidad de poder generar utilidades también derivará en una mejor oferta de servicios y productos a los microempresarios.

Claro, también reduciría tu costo operativo.

Obviamente, entonces, yo con ello le tendría que dar mejores beneficios.

Quizás una reducción de tasa.

Probablemente una reducción de tasa.

Y la última pregunta, no sé si... o sea, yo sé que te he planteado algo que ahorita en el mercado no existe, ¿pero tú verías alguna forma de cómo hacer este tipo de productos atractivo? O sea, microcréditos bajo la modalidad de dinero electrónico.

Atractivo. Funciona bien en cadenas. O sea, si la institución es capaz de graficar minicadenas donde operen muchas personas que sean afines en las transacciones, por ejemplo, el ganadero, que tiene que vender leche a un acopiador de la zona y el acopiador tiene que ir a un acopiador más grande, y luego también tiene que devolverle el pago, entonces, si uno lograra identificar esas cadenas en las cuales uno pudiera hacer transacciones más rápidas y eso significaría una comisión a la

institución, pues sería un negocio bastante importante, pero siempre y cuando se puedan dibujar las cadenas.

Claro, un ecosistema, ¿no?

Un ecosistema, sí, porque de repente hacerlo libremente en un comienzo sería un poco complicado, pero si uno logra... en los mercados, por ejemplo, la sinergia en los mercados es bastante. Entonces, las microfinancieras tienen mucha presencia en los mercados de abastos. También es un ecosistema que pudiera ser de mucho beneficio a la institución microfinanciera y al cliente también.

Perfecto Gilmer, muchísimas gracias.

Vendedora Ves- Solicitó que su identidad no sea revelada

(...) ¿cuál es la primera pregunta?

Mira, me gustaría un poco que nos cuentes cuáles son los principales proveedores para el negocio de calzado.

El cuero Curpisco, una empresa de cuero que te da facilidad de pagar en cuotas, Curpisco se llama esa empresa, está en Caquetá, todas las compras la hacemos en Caquetá.

Okey.

Todo: las plantas, el cuero, la badana, los tacos, todo, todo.

¿Y eso es en el caso de ustedes o en general las distintas empresas de acá tienen la misma costumbre de comprar...?

No, también tienen allá...

O sea, Caquetá es el principal proveedor de los productores de acá.

Sí, y entre los pegamentos acá hay una fábrica, una empresa también, que se dedica a todo lo que es pegamentos, todo lo que es esos insumos, acá hay, eso se llama Pepsa.

Okey.

Eso sí es al contado, pero ya pues... otra pregunta.

Una vez que tienen los insumos, ¿más o menos cuánto demoran en armar el calzado y cómo funciona esto? Entiendo que primero hay un diseñador.

Claro, está el modelista, el modelista se encarga de sacar el modelo del catálogo: este modelo les gusta y quieren sacar para la tienda y se encarga el diseñador, las partes y de acuerdo a la horma también, y se demora un día en sacar ese modelo nada más.

Después de ahí tiene que sacar en moldes de lata, de ahí tiene que adecuarlo a todas las hormas, desde la talla 35 hasta la talla 40 que algunos calzan.

Imagino que si tiene taco también ahí varía.

Claro, ahí varía también. Se demora de un día hasta dos días en hacer todo ese proceso. Después del modelista pasa al cortador, es el que corta el cuero cuando tiene los moldes de lata. Las partes está cortando y una vez que termine... bueno, el cortador también se demora un día entero, solamente para sacar una docena o dos docenas máximo, es que son varias partecitas y después le pasa la máquina devastadora donde le pasa... supongamos que este es el cuero y le pasa con la máquina para que con la costura pase suavemente, para que no salga más bulto. Y todas las partecitas las va devastando, y de ahí pasa con el aparador que se encarga de coser, unir las partecitas.

Entonces, el proceso se está demorando ya prácticamente una semana y una vez que ya están las costuras, la otra etapa es que ya pasa la horma armada ya, ahí es donde entra su salsa, entra su soporte, la puntera y ya pues.

O sea, más o menos entre una semana y diez días para que esté... ¿y cuántos salen?

Una docena. Ya el armador se encarga... eso se le paga al armador según se avanza, si él quiere ganar más saca tres docenas a la semana.

Es una docena por modelo.

Pero el armador si quiere sacar más dinero, ganar más a la semana, se hace hasta sus cuatro docenas.

Ah, okey.

A la semana.

Y el pago del armador es al contado, me imagino.

Sí.

¿Y a los demás proveedores también es al contado o es? Transferencia, cheque?

Ah, sí, depósito.

Okey. O sea, todos están bancarizados, porque un poco lo que nosotros estamos puntualmente viendo es... ¿han escuchado ustedes hablar de lo que es el dinero electrónico o la billetera móvil?

No.

A ver, te cuento un poco: el dinero electrónico es un mecanismo de pago mediante el cual con el uso de tu celular, sin necesidad de tener internet, con el celular más básico tú puedes hacer pagos a otras personas o transferir dinero de forma inmediata y segura. Entonces, un poco lo que estamos estudiando nosotros es si este mecanismo de pago podría ayudar al negocio del calzado en Villa El Salvador, en cuanto a su pago, porque como podrás ver de repente es un mecanismo un poco más seguro, rápido.

Claro, porque a través de un mensaje de texto tú le podrías pagar a tus proveedores.

¡Ah! ¿Sí?

Este es el mecanismo del dinero electrónico, la billetera electrónica y también estamos viendo la posibilidad de que desde tu celular puedas solicitar financiamiento al banco y el banco al momento de tu solicitar desde el celular te desembolsa tu billetera móvil y con ese dinero electrónico le puedas pagar al diseñador, al que hace las suelas y todo eso.

Ah, ya, no sabía de eso.

¿Nunca has escuchado...?

No, no, no.

Pero por el concepto que más o menos te describimos, ¿te parece que podría tener una utilidad o de repente no?

(...) no necesitas la conexión de internet para poderlo usar.

Ah...

Por eso te digo, la idea y en realidad nuestro foco de tesis es de que tú estés acá en tu negocio, aquí atendiendo y digamos, tienes que pagarle al que hace las suelas, al que cose el cuero, al diseñador y con un mensaje de texto le llega el pago a ellos y con un mensaje de texto tú solicitas tu financiamiento al banco. Por eso queríamos saber eso un poquito...

Ahorrar un poco los tiempos que puede tomar desde ir al banco a que te desembolsen un crédito hasta ir a buscar a tu proveedor o ir al banco y hacerle la transferencia. El tiempo, el papeleo también y el tema de seguridad.

Entonces, nuestro estudio está enfocado en eso. Una consulta, ¿cuántos productores de calzado hay en Villa Salvador? Un aprox.

¿Sólo en calzado?

Sí.

15.

Y cada uno, imagino, que tiene más de una tienda, porque hay más de 15 tiendas.

Es que de ese mismo dueño tiene como cuatro tiendas.

Pero al final el mercado de Villa El Salvador en cuanto al calzado de cuero son 15 propietarios.

De calzado de cuero solo es este nada más. De acá ya hacen las compras por mayor y todo eso, hacen sus pedidos.

Claro, tienen distintas tiendas, pero son 15 propietarios que están atrás.

Un aproximado.

Okey, nos has servido de mucho, muchas gracias.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar Andía, G (2016). “Competencia entre instituciones microfinancieras en Perú, una medición con el indicador de Boone para el periodo 2003-2009”. En: Cuadernos de Administración Vol. 29, N° 52.
- Alianza para la Inclusión Financiera (2014) "Enfoques regulatorios para los servicios financieros móviles en Latinoamérica". AFI Global. http://oif.ccee.edu.uy/wpcontent/uploads/2015/03/mobile_financial_services_in_latin_american_countries_-_sp.pdf (18/06/17; 21:20h).
- Alianza para la Inclusión Financiera 2014 "Enfoques regulatorios para los servicios financieros móviles en Latinoamérica". AFI Global. http://oif.ccee.edu.uy/wpcontent/uploads/2015/03/mobile_financial_services_in_latin_american_countries_-_sp.pdf (18/06/17; 21:20h)
- Andina del Perú para el Mundo (2017) *Desde el próximo año se conectará el BIM con las cuentas de ahorro*. <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-desde-proximo-ano-se-conectara-bim-las-cuentas-ahorro-636443.aspx> (25/07/17; 21:20h).
- Argandoña, A. (2009): *La dimensión ética de las microfinanzas*, Documento de Investigación D- 791 de la Cátedra “La Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE Business School, Navarra.
- Asamblea General Consejo Económica y Social de las Naciones Unidas (2017) Declaración y Plan de acción de la cumbre sobre el microcrédito, celebrada en Washington, D.C del 2 al 4 de febrero de 1997. <http://www.onu.org/es/comun/docs/?symbol=A/52/113&Lang=S> (25/07/2017;21:20h)
- Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) Departamento de Estudios Económicos (2016). <http://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/ASBANC%20Semanal%20197%20-%20Financiamiento%20a%20Mypes%20y%20Microfinancieras.pdf> (25/07/17; 21:20h).
- Asomif Perú (Asociación de Instituciones Microfinancieras del Perú) (2016) *Resumen Ejecutivo Sistema Microfinanciero*. http://asomifperu.com/web/descarga/estadistica/Resumen_Ejecutivo_Diciembre_2016.pdf (25/07/17; 21:20h).
- Baba Nakao, L; Salas, I; Encalada Viera, M. (2017) *Un Elemento Clave es la Diferenciación para buscar una mayor competitividad*. El Microfinanciero. <http://www.fpcmac.org.pe/wp-content/uploads/2016/06/Revista-El-Microfinanciero-Edici%C3%B3n-37.pdf> (25/07/17; 21:20h).
- Benavides, M y Manrique La Rosa, G (2000). “Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina”, Documento de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Chile.
- Cabrera, F (2017) Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de la micro y pequeña empresa (COPEME). <http://www.copeme.org.pe/Blog/hacia-donde-van-las-microfinanzas-en-el-peru/> (25/07/17; 21:20h).
- Cairo, V (2014) *Dinero electrónico en Perú: ¿Por qué es importante en la inclusión financiera? Quipukamayoc*. Vol. 22, 41, pp. 175-192.

- Camacho Beas, L.E (2015). “*Impacto de las microfinanzas en el bienestar e importancia de las PYMES en la economía mundial*”. En: Ingeniería Industrial N° 28.
- Castillo, N. (2017) *Estos son los retos que afrontan las micro finanzas en Perú*. Diario El Comercio <http://elcomercio.pe/economia/dia-1/son-retos-afrontan-microfinanzas-peru-250105> (25/07/17; 21:20h).
- Cipriano Pirgo, M. (2015) *Aspectos jurídicos del dinero electrónico: Instrumento de inclusión financiera. El Modelo Perú*. En: Derecho & Sociedad 45. pp. 255-261.
- Conger y otros (2009) en su libro “El Árbol de la Mostaza: Historia de las Microfinanzas en el Perú”
- Diario Oficial El Peruano *Dinero electrónico se amplía a más usuarios* (2017)
- Diario Peru21 (2017) *Billetera Móvil: 7 Entidades Financieras ya son emisoras del Dinero Electrónico*. <http://peru21.pe/economia/siete-entidades-financieras-se-suman-billetera-electronica-2246163> (25/07/17; 21:20h).
- Diario El Comercio (2016) *Aumento de Pagos Electrónicos Reduciría Evasión Tributaria*. <http://elcomercio.pe/economia/peru/aumento-pagos-electronicos-reduciria-evasion-tributaria-216378> (25/07/17; 21:20h).
- Diario Gestión (2017) Sunat: *¿Cuánto suma la evasión tributaria en el Perú?* <https://gestion.pe/economia/sunat-cuanto-suma-evasion-tributaria-peru-2200599> (25/07/17; 21:20h).
- Diario El Universo (2016) *Reforma Tributaria Impulsa El Uso del Dinero electrónico* <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/31/nota/5495943/reforma-tributaria-impulsa-uso-dinero-electronico> (25/07/17; 21:20h).
- Diario Gestión (2014) Sunat: *El “pitufeo” es el lavado que predomina en las microfinanzas* <https://gestion.pe/economia/pitufeo-lavado-que-predomina-microfinanzas-2098761> (25/07/17; 21:20h).
- Diario Peru21 (2017): *Billetera móvil: Más entidades son emisoras de dinero electrónico*. <http://peru21.pe/economia/billetera-movil-mas-entidades-son-emisoras-dinero-electronico-2252223> (25/07/17; 21:20h).
- Duran, M. (2016) *La eliminación del dinero en efectivo y su sustitución por divisa electrónica como vía más eficaz para combatir el fraude y la elusión fiscales I*. Documentos-Instituto de Estudios Fiscales, N° 12, pp. 1-28.
- Fernández, F. (2003): “*¿De qué manera interactúan las IMF's y el Estado para conseguir cambios en el Marco Regulatorio? Experiencia en Ecuador*”. Proyecto Salto de Fortalecimiento de las Microfinanzas y Reformas Macro Económicas. Presentado en VI Foro Interamericano de la Microempresa *Financiación para la lucha contra la pobreza*”, Revista Economía Mundial N° 5
- Fundación de las Cajas de Ahorro, *Manual de Microcréditos* (2017): Madrid. Editado por Imprenta Kadmos : http://itemsweb.esade.edu/biblioteca/archivo/libro_blanco_microcredito.pdf (25/07/17; 21:20h).
- Fung, B; Molico, M; Stuber, G. (2014) *Electronic money and payments: Recent developments and issues*. Bank of Canada Discussion Paper,
- Galbraith, J. K; Aleu, J. Ferrer; De Madariaga, B. (1996) *El dinero*. Ariel.

- García , C. (2000). “Pagos, micropagos e internet”. En: El profesional de la información. Vol. 9, N° 3. España
- García, A, y Jesús, L (2007) *Microcréditos. La revolución silenciosa*, Debate, Barcelona.
<http://www.economist.com/blogs/economistexplains/2013/05/economist-explains>. (18/06/17; 21:20 h).
- García, Elizabeth (2017) *¿Cómo sacarle el jugo a la billetera móvil?* Diario Gestión.<http://gestion.pe/tu-dinero/como-sacarle-jugo-billetera-movil-2172419> (25/07/17; 21:20h).
- Gutiérrez P, Soledad (2017) *Los microcréditos como herramienta de empoderamiento de la mujer. Una revisión de las propuestas analíticas*. Universidad de Almería.<http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/revista-de-microfinanzas-y-banca-social-mbs/2/2-562.pdf>
- Heysen Zegarra, S. (2017) Superintendente de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones. Resolución SBS N° 465-2017 *Modifican el Reglamento de Operaciones con Dinero Electrónico, el Reglamento de las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico y el Manual de Contabilidad*, Diario Oficial El Peruano.<http://busquedas.elperuano.com.pe/normaslegales/modifican-el-reglamento-de-operaciones-con-dinero-electronic-resolucion-no-465-2017-1481907-1/> (25/07/17; 21:20h). <http://www.elperuano.pe/noticia-dinero-electronico-se-amplia-a-mas-usuarios-50976.aspx> (25/07/17; 21:20h).
- Jeftanovic P., P (2001) *El dinero electrónico y la política monetaria*. Pharos, Noviembre – Diciembre Vol. 8, N° 2, Noviembre-Diciembre. Universidad de Las Américas Santiago, Chile.
- Lacalle C, M (2017) *Los Microcréditos: Un Nuevo Instrumento de Financiación Para Luchar Contra La Pobreza*. Universidad Alfonso X El Sabio.[http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/12421/original/Los_Micro credits._Un_Instrumento_de_Financiacion_para_Luchar_contra_la_Pobreza.pdf](http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/12421/original/Los_Micro_credits._Un_Instrumento_de_Financiacion_para_Luchar_contra_la_Pobreza.pdf) (25/07/17; 21:20h).<http://telecomunicaciones-peru.blogspot.pe/2017/02/peru-la-billetera-movil-bim-cobrara-1.html> (25/07/17; 21:20h).
- Lacalle Calderón, M. (2001): “*Los microcréditos: un nuevo instrumento de*
- Lacalle, M. (2008) *Microcréditos y pobreza: De un sueño al Nobel de la Paz*, Turpial editorial, Madrid.
- Luyo Enciso, D y Pilco Flores, L. *El dinero electrónico ¿es una herramienta más o es la clave para lograr la inclusión financiera?* En: Revista Lidera
- Marban Flores, R. “*Evolución y Perspectivas del Futuro del Nuevo Sistema de Microcréditos Desarrollado e Implantado por el Grameen Banken Blangadesh*. Universidad de Castilla La Mancha, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo, Área de Economía Financiera. Universidad Católica de Ávila, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo, Dpto. de Economía Financiera.
<http://pendientedemigracion.ucm.es/info/sieterem/49.pdf> (25/07/17; 21:20h).
- Martínez Castillo, A. (2008) *El microcrédito como instrumento para el alivio de la pobreza: Ventajas y limitaciones. Cuadernos de desarrollo rural*. Vol. N° 5, N° 61.

- Mcleay, M; Radia, A; Thomas, R (2015). *El dinero en la economía moderna: una introducción*. Revista de Economía Institucional. Vol. 17, N° 33, pp. 333-353.
- Mena, B. (2004) *Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza*. Cambio Cultural.
- Moncayo J y Reis, M (2016) *Un análisis inicial del Dinero Electrónico en Ecuador y su impacto en la inclusión financiera*.
- Portal de Microfinanzas. (2017) <https://www.microfinancegateway.org/es/pa%C3%ADs/per%C3%BA> (25/07/17; 21:20h).
- Portocarrero Maisch, F (2003) “*Microfinanzas en el Perú. Experiencias y Perspectivas*”. Lima, Perú
- Ramírez, E. (2014) Dinero, Riqueza Subjetiva. *Tópicos Selectos de Recursos*, pp. 23.
- Revista Ganamas (2017) *Se unen 4 nuevas entidades a Bim y ya son 19 emisoras de dinero electrónico en el país*. <http://revistaganamas.com.pe/se-unen-4-entidades-a-bim-y-ya-son-19-emisoras-de-dinero-electronico-en-el-pais/>(25/07/17; 21:20h).
- Rios Henckell, C. y Martinez, M. (2014) “*Perú: ¿Por qué es el campeón de las microfinanzas?*”. Lima.
- RPP Noticias (2017) *Billetera móvil BIM ofrecerá microcréditos, microseguros y microahorros*. <http://rpp.pe/economia/economia/billetera-movil-ofrecera-microcreditos-microseguros-y-microahorro-noticia-1032109> (25/07/2017; 21:20h).
- TheEconomist (2013) “*WhydoesKenya lead theworld in mobilemoney?*”. *TheEconomist*, (18/06/2017; 21:20h).
- Trivelli, C (2017) *El primer año de Bim, la billetera electrónica del Modelo Perú*. Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al desarrollo de la micro y pequeña empresa (COPEME). <http://www.copeme.org.pe/Blog/el-primer-ano-de-bim-la-billetera-electronica-del-modelo-peru/> (25/07/17; 21:20h).
- Trivelli, C (2017) *Modelo Perú: La Apuesta por Incluir*: Diario Perú21 <http://peru21.pe/opinion/modelo-peru-apuesta-incluir-2196433>(25/07/17; 21:20h).
- Trivelli, C (2002) “*Clientes de las instituciones de microfinanciamiento*”. En: Microcrédito en el Perú: Quiénes piden, quiénes dan. Lima, Perú.
- Tipologías de lavado de activos http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:QJFXH0KBYRcJ:www.sbs.gob.pe/RepositorioAPS/0/2/jer/DOCIMP_INTERNACIONALES/tipologias.pdf+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe (25/07/17; 21:20h)
- Vega, M, (2013) *Dinero Electrónico: Innovación en pagos al por menor para promover la inclusión*. En: Revista Moneda N° 153, Febrero. Banco Central de Reserva del Perú.
- Vega, M; Vásquez, J y Abad, L (2017) *Regulación de Pagos Minoristas : Modelo Perú* . <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-168/moneda-168-02.pdf> (25/07/17; 21:20h). www.un.org/es/events/pastevents/microcredit/docs.html&Lang=S__ (25/07/17; 21:20h).

- Yumiseva, A.M (2017) *Avances y lecciones aprendidas de BIM, la billetera móvil del Perú* <http://noticias.mobilemoneylatam.com/2017/04/25/avances-bim-peru/> (25/07/17; 21:20h).